

CAUZELE INTENSIFICĂRII REGIONALISMULUI COMERCIAL

Agnes GHIBUȚIU¹

Rezumat

În ultimul deceniu, membrii Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) au recurs într-o măsură crescândă la încheierea de acorduri comerciale preferențiale, ca modalitate de promovare a deschiderii piețelor și de convenire de noi reguli comerciale. Anul 2013 a înregistrat o adevărată explozie a agendei comerciale regionale, fiind lansate numeroase negocieri de către membrii OMC care dețin ponderi substanțiale în PIB-ul și comerțul mondial.

Articolul abordează actualul reviriment al regionalismului comercial din perspectiva sistemului comercial multilateral guvernat de OMC, urmărind să identifice factorii sistemici, economici și geopolitici care se află în spatele creșterii explozive a noilor inițiative regionale și să evidențieze implicațiile potențiale pentru sistemul comercial multilateral. Articolul conchide că noile evoluții în termeni de politici comerciale reflectă mai curând o mutație în planul resorturilor regionalismului comercial decât o schimbare fundamentală de curs în evoluția acestei agende, iar cauzele rezidă în problemele structurale cu care se confruntă OMC în contextul schimbărilor economice și geopolitice intervenite pe scena globală.

Cuvinte cheie: acorduri comerciale preferențiale, politici comerciale, negocieri comerciale, sistemul comercial internațional, Organizația Mondială a Comerțului (OMC), Runda Doha

Clasificare JEL: F10, F13, F15, F23, O19

¹ Doctor în economie, cercetător științific gradul I, Institutul de Economie Mondială, Academia Română, București, E-mail: agnesghibutiu@clicknet.ro.

1. Introducere

Sistemul comercial internațional care gravitează în jurul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) este marcat în prezent de evoluții deosebit de dinamice și de transformări profunde. Stau mărturie în acest sens evenimentele care s-au succedat în ritm alert începând din anul 2013, și care reflectă, înainte de toate, renașterea interesului națiunilor lumii față de agenda comercială internațională, trecută pe un plan secundar în anii de criză și postcriză.

Din perspectiva revitalizării agendei comerciale internaționale sunt relevante două evoluții, cu un potențial de acțiune divergentă și cu implicații importante pentru sistemul comercial internațional: (1) realizarea, cu prilejul ultimei Conferințe ministeriale a OMC, din decembrie 2013, de la Bali (Indonezia), a unor pași concreți în direcția reluării cooperării multilaterale în sfera comerțului și a finalizării Runderi Doha; și (2) inițierea începând din anul 2013 a unui număr impresionant de negocieri bilaterale și regionale în scopul încheierii de noi acorduri comerciale preferențiale², unele de mare anvergură și cu impact major asupra sistemului comercial internațional.

Depășirea treptată a consecințelor nefaste ale crizei economice și financiare globale și relativa ameliorare a perspectivelor de creștere a producției și comerțului pe plan mondial constituie, desigur, o explicație importantă pentru revenirea țărilor lumii la masa negocierilor. În contextul crizei din 2008/2009 și al anilor care i-au urmat, agenda comercială globală și negocierile comerciale internaționale au fost relativ neglijate, preocupările comunității internaționale, și mai ales ale marilor jucători, fiind focalizate pe problemele economice interne și, implicit, pe măsurile de contracarare a efectelor negative ale crizei. Dar, într-o măsură și mai mare, evoluțiile curente din sfera politicilor comerciale ale statelor lumii sunt o expresie a nevoii acute de ajustare a sistemului comercial internațional la noile realități impuse de schimbările tehnologice, economice și geopolitice de mare anvergură care s-au produs în deceniile recente în economia mondială, și în special în sfera comerțului și a organizării producției în plan global. Acest proces de ajustare a întârziat nepermis de mult și din cauza nefinalizării Runderi Doha – prima rundă de negocieri comerciale multilaterale găzduită de OMC, declanșată în noiembrie 2001 și prevăzută (inițial) a se încheia până la începutul anului 2005. După cum se știe, după o evoluție lentă și sincope recurente, negocierile s-au blocat definitiv în iulie 2008 fără vreo speranță de a fi repornite. Or, Runda Doha ar fi trebuit să conducă la liberalizarea în continuare a piețelor internaționale în paralel cu îmbunătățirea regulilor și disciplinelor multilaterale și, deci, la adecvarea sistemului comercial la noile realități din economia mondială. Aceste obiective nemaiputând fi

² Prin termenul de *acord comercial preferențial* desemnăm 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. Termenul are aceeași conotație ca și cel de *acord comercial regional* utilizat de OMC. În literatura de specialitate cei doi termeni sunt folosiți alternativ.

realizate, regulile și disciplinele multilaterale au rămas încremenite la nivelul anilor '90, adică în stadiul în care au fost convenite ca rezultat al Rundei Uruguay (1986-1994).

Consecințele negative ale crizei din 2008/2009 și redresarea economică lentă și inegală sub aspect geografic în anii care au urmat au determinat ca transformările structurale din economia mondială să devină și mai pregnante, numitorul lor comun fiind, fără îndoială, deplasarea centrului de greutate al puterii economice și comerciale din lume dinspre țările dezvoltate înspre țările emergente. Iar această mutație cu implicații geopolitice fundamentale în economia mondială coroborată cu transformările de ordin tehnologic, economic și instituțional și-au pus amprenta nu numai asupra dinamicii și configurației relațiilor comerciale internaționale, ci și asupra politicilor comerciale și a cooperării internaționale în sfera comerțului, a cărei platformă este OMC.

După o îndelungată perioadă de timp în care procesul de colaborare multilaterală a fost practic înghețat, țările membre ale OMC au reușit totuși să urnească din loc acest proces cu prilejul Conferinței ministeriale a OMC, desfășurate în perioada 3-7 decembrie 2013 la Bali (Indonezia). Rezultatele pozitive ale conferinței au deschis noi perspective pentru relansarea colaborării la nivel multilateral a națiunilor lumii, inclusiv prin crearea premiselor pentru reluarea negocierilor în cadrul OMC. Cu această ocazie, țările membre au adoptat un număr de zece decizii vizând liberalizarea și stimularea comerțului internațional – așa-numitul „pachet de la Bali” –, care acoperă o varietate de subiecte comerciale, începând cu facilitarea comerțului și anumite aspecte legate de agricultură (cum ar fi securitatea alimentară, bumbacul ș.a.) și până la un set de măsuri în sprijinul dezvoltării (precum accesul liberalizat pe piață în favoarea țărilor cel mai puțin dezvoltate).

Dincolo de faptul că „pachetul de la Bali” are semnificația de a fi primul acord multilateral cuprinzător realizat în OMC de la înființarea sa în 1995, la Bali s-a făcut un pas important în direcția reluării Rundei Doha: membrii OMC s-au angajat să finalizeze negocierile comerciale multilaterale, iar organizația a fost mandată să elaboreze un program de lucru concret în acest scop până la finele anului 2014 (WTO, 2013a).

Totodată, succesul Conferinței ministeriale de la Bali a contribuit la creșterea credibilității OMC și la consolidarea sa ca organizație, iar faptul că după ani în șir de paralizie, negocierile comerciale multilaterale au ajuns din nou pe lista de priorități a OMC constituie un progres remarcabil. La sfârșitul anului 2014, toți membrii OMC se reangajaseră să ducă la bun sfârșit procesul de negocieri comerciale multilaterale și să conlucreze în vederea elaborării, până în iulie 2015, a programului de lucru vizând Runda Doha.³ Dar și mai important este faptul că toate subiectele majore, inclusiv cele spinoase care au generat blocajele recurente în trecut – începând cu agricultura,

³ Din cauza nerealizării consensului privind implementarea pachetului de măsuri convenit la Bali, la mijlocul anului 2014 negocierile au intrat într-un grav impas, periclitanđ rezultatele obținute la Bali. Abia în noiembrie 2014 s-a depășit criza, membrii OMC angajându-se să pună în aplicare toate deciziile privind implementarea „pachetului de la Bali” și să elaboreze programul post-Bali. Implicit, termenul pentru elaborarea acestui program a fost amânat pentru sfârșitul lunii iulie 2015 (WTO, 2015a).

produsele industriale, serviciile, ca și celelalte subiecte – au ajuns din nou pe masa negocierilor, după ce au fost abandonate cu totul în anii care au urmat blocajului Rundei Doha din iulie 2008. Membrii OMC au ajuns în prezent în stadiul găsirii de soluții concrete, fără însă a reuși să depășească divergențele majore de poziții într-o serie de probleme-cheie, motiv pentru care punerea în mișcare a agendei Rundei Doha va fi extrem de dificil de realizat, după cum se admite chiar în cercurile OMC.⁴

Deși OMC a ajuns din nou în lumina reflectoarelor datorită rezultatelor favorabile ale ultimei sale Conferințe ministeriale, care au deschis o fereastră de oportunitate pentru reluarea colaborării la nivel multilateral, atenția în cercurile guvernamentale și ale sectorului privat continuă să fie concentrată cu precădere pe marile inițiative comerciale promovate la ora actuală în plan regional și bilateral. În mod paradoxal, același an 2013, care a înregistrat un important succes în planul multilateralismului comercial, a fost marcat de amplificarea fără precedent a agendei comerciale regionale, membrii OMC inițiind un număr impresionant de negocieri bilaterale și regionale în scopul convenirii de noi acorduri comerciale preferențiale, situate în afara sistemului comercial multilateral gestionat de OMC.

Pornind de la aceste precizări, articolul își propune să abordeze noile evoluții în planul agendei comerciale regionale din perspectiva sistemului comercial multilateral guvernat de OMC. Obiectivul său este să evidențieze factorii care se află în spatele creșterii explozive a inițiativelor regionale și bilaterale promovate de numeroși membri ai OMC și să evalueze totodată perspectivele regionalismului comercial în raport cu evoluțiile în planul multilateralismului comercial sub auspiciile OMC. Secțiunea 2 examinează tendințele în activitatea membrilor OMC circumscrisă convenirii de aranjamente comerciale preferențiale în ultimul deceniu și ilustrează intensificarea fără precedent a regionalismului comercial. Secțiunea 3 analizează trăsăturile definitorii ale noilor acorduri comerciale preferențiale comparativ cu acordurile similare din trecut, reliefând totodată temerile legate de implicațiile potențiale ale acestora. Secțiunea 4 identifică factorii de natură sistemică, iar Secțiunea 5 evidențiază factorii economici și geopolitici responsabili pentru angajarea membrilor OMC în actuala cursă pentru promovarea abordărilor bilaterale și regionale. Secțiunea 6 formulează concluziile.

2. Explozia regionalismului comercial: evidențe și tendințe

În decursul ultimului deceniu, membrii OMC au recurs într-o măsură crescândă la încheierea de acorduri comerciale preferențiale ca modalitate de promovare a

⁴ În iunie, directorul general al OMC, Roberto Azevêdo, și-a exprimat îngrijorarea că încă nu s-a realizat convergența necesară de poziții în domeniile-cheie, precum agricultura, produsele industriale și serviciile, care să asigure elaborarea, până în iulie 2015, a programului de lucru vizând subiectele restante ale Rundei Doha, și care să garanteze, implicit, succesul următoarei Conferințe ministeriale a OMC, prevăzută a se desfășura la Nairobi (Kenya), în decembrie 2015 (WTO, 2015b).

deschiderii piețelor și de convenire de noi reguli comerciale, care iese de sub incidența sistemului comercial multilateral guvernat de OMC.

În contextul proliferării neîncetate a aranjamentelor comerciale preferențiale convenite în afara sistemului OMC, anul 2013 a înregistrat o adevărată explozie a agendei comerciale regionale, accentuând și mai mult trendul ascendent în domeniu. Noul val al regionalismului comercial surprinde nu numai prin creșterea numerică și ritmul deosebit de alert al noilor inițiative, ci mai ales prin anvergura acestora, fiind lansate o serie de negocieri de către membrii OMC care împreună dețin ponderi substanțiale în comerțul internațional și în PIB-ul mondial. Sunt relevante în acest context mai ales demersurile de mare amploare și cu implicații majore pentru sistemul comercial internațional – așa-numitele *mega-acorduri regionale și bilaterale* –, promovate de cele trei mari puteri comerciale – UE, SUA și Japonia.

Printre evoluțiile de mare răsunet care au marcat agenda regională în 2013 se numără: (1) declanșarea negocierilor pentru convenirea **Acordului de comerț liber UE-Japonia**; (2) alăturarea Japoniei negocierilor privind **Parteneriatul Transpacific (TPP)**, incluzând 12 țări dezvoltate și emergente din Asia-Pacific; (3) începerea negocierilor vizând **Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)** între UE și SUA. Tot în cursul anului 2013 au fost inițiate alte două demersuri importante, și anume: (1) declanșarea negocierilor plurilaterale pentru convenirea unui nou **Acord privind comerțul cu servicii (Acordul TISA)**, la nivelul unui grup de 23 de membri ai OMC (incluzând UE); și (2) începerea negocierilor dintre **UE și China** în vederea încheierii unui **acord de investiții**, urmate de lansarea de către UE a unor negocieri similare cu Myanmar/Birmania, în 2014. Desigur, aceste din urmă inițiative nu urmăresc încheierea de acorduri comerciale preferențiale propriu-zise, dar partenerii implicați dețin ponderi considerabile în fluxurile comerciale și investiționale globale și, ca atare, sunt deosebit de sugestive pentru amploarea pe care a dobândit-o în ultimii doi ani promovarea regionalismului în întreaga lume.

Noile inițiative în materie de regionalism comercial se alătură astfel numeroaselor acorduri comerciale preferențiale care au fost convenite recent și care își așteaptă aprobarea finală sau ratificarea – cum ar fi cele încheiate între UE-Canada, UE-Singapore, China-Elveția sau Australia-Coreea de Sud – și, desigur, numărului mare de acorduri în curs de negociere (UN/DESA, 2014).

Majoritatea acordurilor negociate la ora actuală sunt *bilaterale* (ca și în cazul celor în vigoare), iar printre cele mai semnificative sub aspectul ponderii partenerilor în comerțul global figurează: Acordul **TTIP** dintre SUA și UE⁵, acordurile UE-Japonia, UE-

⁵ În ultimii ani, UE a negociat acorduri de comerț liber cu Coreea de Sud și Canada, considerate a fi acorduri de referință: primul este aplicat din iulie 2011, iar cel de-al doilea urmează să intre în vigoare. Acordul UE-Coreea de Sud este cel mai ambițios acord implementat până acum de UE, fiind totodată primul acord de generație nouă semnat de Uniune (sfera sa de cuprindere depășind oricare dintre acordurile anterioare) și primul încheiat cu o țară din Asia. UE a mai semnat și implementat acorduri de liber schimb cu 6 țări din America Centrală, cu Peru și Columbia. De asemenea, a negociat și semnat acorduri de comerț liber cu Ucraina, Republica Moldova și Georgia (ultimele două aplicate cu titlu

MERCOSUR, UE-India, UE-Singapore, ca și cele dintre Australia-China, Canada-Coreea de Sud și Canada-India. Dar, alături de predilecția pentru acorduri bilaterale, se manifestă și tendința încheierii de acorduri comerciale preferențiale *plurilaterale*, care au ca scop consolidarea acordurilor bilaterale existente la nivelul unui grup de membri ai OMC. Această tendință este ilustrată, printre altele, de: *Parteneriatul Transpacific (TPP)*, negociat din 2010 și incluzând în prezent 12 părți (SUA și un număr de state din America și Asia) și *Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP)*, negociat din 2012 în scopul armonizării acordurilor existente între cele 10 economii ale Asociației Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN) și alte 6 economii (Australia, China, India, Japonia, Coreea de Sud și Noua Zeelandă).

În ultimul deceniu, activitatea membrilor OMC în domeniul convenirii de acorduri comerciale preferențiale a fost deosebit de intensă, numărul acordurilor în vigoare crescând într-un ritm exponențial. Potrivit datelor furnizate de OMC, începând din 2003 au intrat în vigoare în medie 14 asemenea acorduri anual. Dar, Secretariatul OMC estimează că ar fi în vigoare încă aproximativ 100 de acorduri, care nu au fost însă notificate organizației, în conformitate cu obligația membrilor OMC de a notifica acordurile la care participă (WTO, 2014a).

Este de remarcat faptul că, doar în cursul anilor 2013 și 2014, OMC a primit de la membrii săi un număr de 35 și, respectiv, 22 de notificări noi, implicând un număr de 11 acorduri comerciale preferențiale (WTO, 2015a). Drept urmare, în aprilie 2015, numărul total al notificărilor privind acordurile comerciale preferențiale în sistemul GATT/OMC a atins 612 (considerând separat bunurile, serviciile și aderările), 406 dintre acestea fiind în vigoare. Aceste cifre corespund unui total de 449 acorduri comerciale preferențiale propriu-zise (dacă bunurile, serviciile și aderările sunt considerate împreună). Dintre acestea, 262 sunt în vigoare la ora actuală, circa 90% reprezentând acorduri de comerț liber și 10% uniuni vamale (WTO, 2015c).

În condițiile creșterii neconținute a numărului acordurilor comerciale preferențiale, proporția comerțului mondial care cade sub incidența acestor acorduri sporește neîncetat. În 2012, aproximativ 60% din comerțul țărilor dezvoltate s-a derulat în baza acordurilor comerciale preferențiale, fiecare țară dezvoltată beneficiind în medie de acces preferențial pe piața a 23 de țări, ceea ce reprezintă o creștere abruptă față de media de 8 țări în 2002 (UNCTAD, 2013a). În mod evident, la aceste date statistice urmează să se adauge efectele noii pleiade de acorduri comerciale preferențiale, incluzând mega-acordurile bilaterale și regionale, a căror negociere a început în 2013 și

provizoriu). Iar în cursul anului 2014, Uniunea a încheiat negocierile privind nu mai puțin de 6 noi acorduri, respectiv: acordul cu Canada; un acord cuprinzător cu Singapore; negocierile îndelungate cu 16 țări din Africa de Vest, 5 țări din Africa de Est și 6 țări din Sudul Africii; precum și extinderea acordului cu Peru și Columbia la Ecuador. În timp ce negocierile UE cu SUA și cu Japonia avansează în ritm susținut, progresele înregistrate în negocierile cu India și MERCOSUR sunt considerate insuficiente (European Commission, 2015a; 2015b).

la care participă țări cu ponderi apreciabile în relațiile comerciale și investiționale internaționale.⁶

Așadar, desfășurarea comerțului internațional este reglementată în prezent nu doar prin intermediul regulilor și disciplinelor multilaterale ale OMC, ci și al unui număr tot mai mare de acorduri comerciale preferențiale. Mai mult decât atât, în condițiile în care în sfera investițiilor internaționale nu s-a putut conveni până acum un cadru multilateral de reglementare, similar celui existent în sfera comerțului internațional (deși nu au lipsit încercările în acest sens), normele care reglementează în prezent desfășurarea fluxurilor globale de investiții sunt puse în aplicare (în cea mai mare parte⁷) tot prin acordurile comerciale preferențiale (bilaterale/regionale), ale căror prevederi acoperă, de regulă, nu doar comerțul, ci și investițiile.

Proliferarea numerică a acordurilor comerciale preferențiale nu reprezintă decât o fațetă a accentuării interdependențelor dintre țările lumii. Alături de numărul lor crescând, aceste acorduri iau forma unor aranjamente comerciale, care urmăresc realizarea unei integrări tot mai adânci a economiilor implicate, prin convenirea unor reguli comerciale care transcend protecția tarifară tradițională impusă la granițele naționale (taxele vamale) și chiar și accesul preferențial tradițional pe piață.

3. Trăsăturile definitorii ale noilor acorduri comerciale preferențiale și temerile asociate acestora

Regionalismul comercial promovat prin acordurile comerciale preferențiale negociate în prezent afișează trăsături pe care acordurile similare încheiate în trecut nu le posedau.

Acordurile convenite înainte de înființarea OMC în 1995 au vizat doar comerțul cu bunuri, fiind focalizate pe liberalizarea tarifară și îmbrăcând cel mai frecvent forma acordurilor de comerț liber, sau, mai rar, a uniunilor vamale. După crearea OMC ca rezultat al Runderi Uruguay și extinderea acordurilor comerciale multilaterale asupra a trei domenii noi – respectiv, *comerțul cu servicii* (acordul GATS), aspectele comerciale legate de *investiții* (acordul TRIMs) și aspectele comerciale privind *drepturile de proprietate intelectuală* (acordul TRIPs) –, acordurile comerciale preferențiale au avut tendința să acopere și aceste trei dimensiuni, care vizează preponderent aspecte de natura *reglementărilor interne*. Dar, acordurile comerciale preferențiale în curs de negociere merg și mai departe sub aspectul abordării reglementărilor interne, care țin de resortul politicilor economice naționale.

⁶ Sunt deosebit de relevante precizările unui raport recent al Comisiei Europene, și anume: dacă înainte de 2006 acordurile de comerț liber acopereau mai puțin de un sfert din comerțul UE, cifrele curente indică un procentaj de circa o treime, iar în cazul în care UE va reuși să finalizeze întreaga sa agendă de negocieri bilaterale, procentajul respectiv va crește la două treimi (European Commission, 2015b).

⁷ Alături de acordurile comerciale preferențiale, investițiile sunt reglementate în plan internațional și prin tratate bilaterale de investiții, al căror număr a ajuns la 3.236 la sfârșitul anului 2013 (UNCTAD, 2014).

O trăsătură definitorie a noilor acorduri este focalizarea lor pe barierele comerciale de natura *reglementărilor din interiorul frontierelor* și mai puțin pe măsurile tarifare impuse la granițele naționale. Obiectivele lor vizează realizarea unui grad ridicat de integrare a partenerilor, prin liberalizarea cu precădere a măsurilor de reglementare din interiorul granițelor țărilor, cum ar fi: 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).

Obiectivul integrării economice mai adânci este realizat îndeobște prin intermediul: (1) prevederilor 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) al prevederilor care introduc reguli în domenii noi, care nu cad sub incidența reglementărilor curente ale OMC (prevederi „OMC-extra”).

Sunt ilustrative în acest sens acordurile *TPP* și *TTIP* în curs de negociere, care diferă calitativ de acordurile preferențiale din trecut, întrucât sunt concepute în baza unor modele elaborate de marii jucători, țintesc spre o integrare profundă, inclusiv prin armonizarea reglementărilor interne, și sunt preconizate a se constitui în modele pentru reglementarea comerțului mondial (UN/DESA, 2015). De fapt, acordurile comerciale preferențiale negociate în prezent de UE, SUA și Japonia merg cel mai departe sub aspectul abordării problemelor de reglementare, înglobând nu doar prevederi de genul „OMC-plus”, ci și prevederi de genul „OMC-extra” în zone care nu sunt deloc acoperite de regulile OMC, precum *protecția investițiilor*, *politica concurențială*, *standardele de muncă* și *protecția mediului*. Or, așa cum remarca un studiu elaborat sub egida OMC în 2013, acordurile de comerț liber care implică cele trei mari puteri comerciale forțează „preferențialismul comercial” dincolo de orice limită în istoria de până acum a sistemului GATT/OMC (WTO, 2013b).

Setul de reguli/discipline mai adânci inerent noilor inițiative comerciale indică un *regionalism de tip nou*, care prezintă o diferență calitativă față de regionalismul asociat anilor '90. Întrucât esența noilor aranjamente regionale constă în aceea că nu se rezumă doar la reduceri ale taxelor vamale și la acces preferențial pe piețe, ci vizează reglementări care susțin interconexiunea dintre *comerț-investiții-servicii-drepturi de proprietate intelectuală*, aferentă comerțului desfășurat prin rețelele globale de producție, implicațiile acestora pentru sistemul comercial internațional sunt, la rândul lor, diferite.⁸ Ele constituie o provocare la adresa poziției centrale a OMC în materie de guvernare a comerțului, întrucât riscă să submineze rolul organizației de for menit să

⁸ Rețelele globale de producție (RGP), gestionate de corporațiile transnaționale și implicând practic toate țările lumii, îmbină producția, investițiile și comerțul cu părți și componente în contextul procesului de fragmentare a producției la scară globală. În prezent, aproximativ 80% din comerțul mondial cu bunuri și servicii se desfășoară prin RGP (UNCTAD, 2013b).

elaboreze regulile pentru comerțul global și să vegheze asupra respectării acestora (Baldwin, 2013).

Dar ceea ce creează motive de îngrijorare în legătură cu noile tendințe care se afirmă în sfera colaborării comerciale în plan regional nu este doar configurația și complexitatea noilor acorduri comerciale preferențiale, ci mai ales anvergura acestora. Noile inițiative vizează aranjamente comerciale de mare amploare, implicând părți multiple și/sau părți care împreună au o greutate economică semnificativă, fie că este vorba de ponderea în comerțul mondial și în PIB-ul global (Tabelul 1) sau în fluxurile globale de investiții (Tabelul 2). Ca atare, în cazul în care vor fi finalizate cu succes, ele vor avea implicații majore nu doar pentru configurația comerțului mondial, ci și a investițiilor globale.

Tabelul 1: Relevanța economică a celor mai reprezentative mega-acorduri comerciale preferențiale în curs de negociere¹

Acorduri în curs de negociere	Număr de membri	Pondere în exporturile mondiale (%)	Comerț intra-parteneri (% din comerțul global)		PIB-ul combinat (% din PIB-ul mondial)	Numărul acordurilor bilaterale dintre parteneri
			Export	Import		
TPP²	12	26,0	46,3	38,3	38,9	25
TTIP³	2	43,9	17,3	14,3	45,4	0
RCEP⁴	16	27,3	42,0	47,4	29,5	23

Note: ¹ Datele privind PIB-ul și comerțul se referă la 2012; UE este considerată o singură entitate; ² *Parteneriatul Transpacific (TPP)*, este negociat din 2010, având la origine obiectivul lărgirii acordului Trans-Pacific SEP (notificat la OMC în 2007) între Brunei Darussalam, Chile, Noua Zeelandă și Singapore; ulterior, negocierilor li s-au alăturat Australia, Canada, Malaysia, Mexic, Peru, SUA, Japonia și Vietnam, numărul părților fiind în prezent de 12; ³ *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)* este negociat din 2013 între UE și SUA; ⁴ *Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP)* se negociază din 2012 între cele 10 economii ale ASEAN și alte 6 economii (Australia, China, India, Japonia, Coreea de Sud și Noua Zeelandă).

Sursa: Tabel alcătuit de autor în baza datelor din UN/DESA (2015).

Aceste particularități ale noilor inițiative în materie de acorduri comerciale preferențiale sunt, de altfel, principalele motive pentru care negocierile având ca obiectiv crearea de mega-acorduri regionale și bilaterale au devenit subiectul unor aprige dispute deopotrivă la nivel național și internațional.

În contextul dezbaterilor curente din cercurile politice și academice internaționale, opiniile în jurul impactului noilor acorduri comerciale preferențiale asupra sistemului comercial internațional continuă să fie puternic divergente. Pe de o parte, oponenții acestora, și mai ales ai noilor mega-acorduri bilaterale și regionale, susțin că ele generează riscuri majore la adresa sistemului comercial multilateral, printre altele, prin: reducerea transparenței și uniformității sistemului comercial multilateral; fragmentarea și mai accentuată a acestui sistem; majorarea costurilor tranzacțiilor comerciale; distorsionarea fluxurilor comerciale internaționale; și discriminarea statelor neparticipante. Pe de altă parte, susținătorii acestor acorduri argumentează că temerile respective ar fi exagerate, întrucât ele ar constitui alternative pentru liberalizarea multilaterală a comerțului și pentru îmbunătățirea regulilor comerciale multilaterale, și

că ar exista posibile soluții pentru a asigura compatibilitatea lor cu sistemul comercial multilateral.

Tabelul 2: Relevanța celor mai reprezentative mega-acorduri comerciale preferențiale în curs de negociere, prin prisma fluxurilor de ISD receptate (Miliarde de dolari și %)

Acorduri în curs de negociere ¹	Media 2005-2007		2013		Modificări ale ponderii (%)
	ISD receptate (mld. USD)	Pondere în totalul mondial (%)	ISD receptate (mld. USD)	Pondere în totalul mondial (%)	
TPP	363	24	458	32	8
TTIP	838	56	434	30	-26
RCEP	195	13	343	24	11

Notă: ¹ Vezi Notele de la Tabelul 1.

Sursa: Tabel alcătuit de autor în baza datelor din UNCTAD (2014).

Deși nu sunt puțini cei care consideră că noile acorduri comerciale preferențiale, și în special acordurile **TPP** și **TTIP**, dispun de potențialul de a submina eforturile de construire a unui sistem comercial multilateral mai puternic, poziția oficială a OMC, reiterată frecvent în ultima vreme prin însuși vocea directorului său general, Roberto Azevêdo, reflectă un total dezacord cu asemenea opinii, în baza următoarelor contraargumente: (1) noile inițiative comerciale regionale sunt fundamentate pe regulile și structurile sistemului comercial multilateral; ca atare, inițiativele regionale și cele multilaterale se susțin reciproc, primele fiind complementare în raport cu sistemul multilateral, iar relația lor este simbiotică; (2) liberalizarea comerțului generează contagiune, iar atunci când țările sunt dispuse să deschidă piețele într-un cadru regional, ele sunt mult mai înclinate să procedeze în mod similar și la nivel global; în acest fel, acordurile regionale pot servi ca premise pentru eforturile de liberalizare multilaterală; (3) aranjamentele comerciale regionale s-au dovedit a fi „laboratoare”⁹ dând naștere unor inițiative comerciale importante, inclusiv în domenii care au ajuns să facă acum parte din agenda de lucru a OMC (WTO, 2015d).

În același timp, există și o serie de subiecte comerciale majore (precum subvențiile în domeniul agriculturii, reglementările financiare sau cele din domeniul telecomunicațiilor etc.), care nu pot fi abordate în afara cadrului global al OMC. Din acest motiv, diferitele tipuri de acorduri comerciale trebuie să coexiste și să conlucreze, ele reprezentând de fapt cele două fețe ale aceleiași monede (WTO, 2015d). Și, nu în ultimul rând, această conlucrare este cerută și din considerente legate de acoperire geografică,

⁹ Cel mai recent exemplu este inițiativa de reducere a taxelor vamale la produsele de mediu, prin lansarea în 2014, a negocierilor plurilaterale în vederea încheierii *Acordului privind bunurile de mediu*, la nivelul unui grup de 14 membri ai OMC (incluzând UE). Aceste negocieri sunt purtate pe marginea unei liste conținând 54 de produse de mediu, elaborată de țările APEC (Forumul de Cooperare Economică Asia-Pacific), care au convenit să reducă taxele vamale la 5% (sau la mai puțin) până la sfârșitul anului 2015. *Acordul privind facilitarea comerțului* (care prevede eficientizarea procedurilor vamale, sporirea transparenței și diminuarea birocrăției), convenit cu prilejul Conferinței ministeriale a OMC de la Bali, își are sorgintea tot într-un „laborator” asociat unei inițiative regionale, respectiv, **TPP**.

întrucât noile aranjamente preferențiale exclud un mare număr de țări – nu doar majoritatea celor mai dinamice economii emergente (precum țările BRICS), dar și cele mai mici și mai vulnerabile (Ghibuțiu & Ghibuțiu, 2014).

Cert este 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 noilor acorduri comerciale preferențiale pentru sistemul comercial multilateral sunt mult mai mari decât cele ale acordurilor similare încheiate în trecut (Ghibuțiu & Ghibuțiu, 2014). Iar în cazul în care vor fi finalizate cu succes, mega-acordurile bilaterale și regionale vor dispune de potențialul de a remodela sistemul comercial global, fiindcă vor acoperi partea covârșitoare a comerțului mondial și vor impune norme și standarde care trec dincolo de prevederile acordurilor multilaterale ale OMC și chiar ale acordurilor preferențiale existente (Draper *et al.*, 2014).

În timp ce se pot dovedi avantajoase pentru țările implicate, există un larg consens în rândul analiștilor atunci când apreciază că aceste acorduri vor avea importante **implicații sistemice**, putând afecta nu doar statele neimplicate, ci și sistemul comercial multilateral în ansamblu. Chiar dacă teoretic ar putea fi privite drept inițiative complementare în raport cu sistemul comercial multilateral, aceste acorduri incumbă **riscuri majore** pentru acest sistem, putând submina și mai mult multilateralismul și credibilitatea OMC, ca pivot al sistemului comercial internațional.

Având în vedere noile tendințe care se afirmă în sfera colaborării comerciale în plan regional și în configurația acordurilor comerciale preferențiale, se ridică în mod firesc câteva întrebări: Care ar fi cauzele actualului reviriment al agendei comerciale regionale la scară mondială? Este vorba de o schimbare fundamentală de curs în evoluția acestei agende, sau mai curând de o mutație în planul resorturilor regionalismului comercial, determinată de un complex de factori structurali și conjuncturali? Și care ar fi perspectivele regionalismului comercial în raport cu agenda comercială multilaterală?

4. Cauzele sistemice ale intensificării regionalismului comercial

4.1 Regionalismul: fenomen intrinsec sistemului comercial multilateral

Regionalismul comercial este parte integrantă a sistemului comercial multilateral. De fapt, așa cum ni se înfățișează astăzi, sistemul comercial multilateral își are sorgintea în acordurile comerciale reciproce promovate de diferitele țări ale lumii cu mulți ani înainte de convenirea GATT (Acordul General pentru Tarife Vamale și Comerț), în 1947. Aceste acorduri au precedat sistemul comercial multilateral în măsura în care se poate argumenta că însuși GATT nu a reprezentat altceva decât multilateralizarea efectivă a rețelei de acorduri comerciale reciproce existentă anterior. De altfel, conform poziției oficiale a OMC, inițiativele bilaterale, plurilaterale și regionale sunt importante – ele

coexistă cu sistemul multilateral și îl pot susține în mod semnificativ. Așadar, prin prisma OMC, demersurile curente desfășurate la nivel bilateral, plurilateral și regional sunt pozitive și oportune, acestea contribuind la liberalizarea comerțului și la consolidarea regulilor comerciale în plan global (WTO, 2014b; 2014c; 2015d).

Pe cale de consecință, încheierea de acorduri comerciale preferențiale a fost permisă dintotdeauna în sistemul comercial multilateral, atât GATT, cât și OMC dispunând de reguli specifice în acest sens. Spre deosebire de *acordurile preferențiale unilaterale*, acordurile comerciale preferențiale sunt *înțelegeri comerciale reciproce* între doi sau mai mulți parteneri și constituie o derogare de la clauza națiunii celei mai favorizate (MFN), care stă la temelia sistemului comercial multilateral. Aceste acorduri trebuie să îndeplinească anumite condiții, iar membrii OMC (ca și părțile contractante la GATT, în trecut) au obligația de a notifica organizației acordurile la care participă.

Dar, în timp ce sunt considerate importante pentru sistemul comercial multilateral, acordurile comerciale preferențiale nu pot substitui, ci doar complementa sistemul. De aceea, problema de maximă importanță care se ridică în acest context este cum să se asigure ca prevederile lor să devină complementare în raport cu sistemul comercial multilateral, sau altfel spus, cum să se asigure că aceste acorduri se constituie în stimulente, și nu în piedici pentru acest sistem.

Acordurile comerciale preferențiale nu constituie, așadar, un fenomen nou în sistemul comercial multilateral, după cum nici expansiunea lor numerică nu este o noutate. Proliferarea activității circumscrise acestor acorduri a început încă în anii '90 și s-a intensificat de atunci continuu, în special după crearea OMC în 1995.¹⁰

Nici chiar mega-acordurile regionale și bilaterale în curs de negociere – precum *Parteneriatul Transpacific (TPP)*, negociat în prezent de 12 țări dezvoltate și emergente, sau *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)* negociat între UE și SUA – nu sunt inedite. Ele trebuie percepute, înainte de toate, ca o continuare a unei tendințe în materie de cooperare regională care datează încă de la mijlocul anilor '90, având ca principali promotori SUA și UE. 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, în 1995. Și, desigur, nu trebuie 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

¹⁰ Numărul acordurilor comerciale preferențiale a sporit mult mai rapid în cadrul sistemului gestionat de OMC comparativ cu cel administrat de predecesorul său – GATT. În perioada 1948-1994, GATT a primit de la părțile sale contractante un număr de 124 de notificări legate de asemenea acorduri (acoperind comerțul cu bunuri), din care 50 au fost active în 1995. Or, de la crearea OMC și până în prezent au fost notificate adițional peste 400 de acorduri comerciale preferențiale, care acoperă deopotrivă comerțul cu bunuri și comerțul cu servicii (WTO, 2015e).

redesenarea regulilor și disciplinelor multilaterale inițiale, ca și pentru acordurile comerciale preferențiale convenite ulterior, și implicit pentru acordurile mega-regionale negociate la ora actuală (Koopman & Wittig, 2014).

Cauzele pentru care regionalismul comercial s-a manifestat mult mai intens în contextul OMC decât în cel al GATT sunt multiple, fiind legate de mutațiile importante care au avut loc în interiorul sistemului comercial multilateral după înființarea OMC¹¹, dar și de schimbările petrecute în structura și activitatea organizației sub impactul evoluțiilor care au marcat mediul politic și economic global în deceniile recente.¹² Și, nu în ultimul rând, intensificarea regionalismului comercial în decursul ultimului deceniu este și o consecință a eșuării – cel puțin până acum – a eforturilor comunității comerciale internaționale de a duce la bun sfârșit Runda Doha.

Pe cale de consecință, noile evoluții în termeni de politici comerciale reflectă, în opinia noastră, mai curând o mutație în planul resorturilor regionalismului comercial decât o schimbare fundamentală de curs în evoluția agendei regionale. Iar principalii factori responsabili pentru actualul revirement al regionalismului comercial la scară mondială trebuie căutați, înainte de toate, în problemele structurale cu care se confruntă în prezent OMC (pe care le-am numi **factori sistemici**), dar și în schimbările economice și geopolitice care au marcat scena globală în deceniile recente, inclusiv în ultimii ani aflați sub semnul consecințelor nefaste ale crizei financiare și economice din 2008/2009 (**factori economici și geopolitici**).

4.2 Legătura dintre Runda Doha și intensificarea regionalismului

De Runda Doha s-au legat mari așteptări în ceea ce privește liberalizarea fluxurilor comerciale internaționale și utilizarea comerțului ca mijloc de dezvoltare economică de către țările membre ale OMC. Pe cale de consecință, agenda sa de lucru a fost deosebit de ambițioasă, reflectând consensul membrilor OMC de a dedica noul ciclu de negocieri globale dezvoltării, motiv pentru care este cunoscută și ca *Agenda Dezvoltării de la Doha*.¹³ Totodată, Runda Doha ar fi trebuit să conducă la îmbunătățirea și, respectiv, la

¹¹ După intrarea în funcțiune a OMC s-au produs transformări importante în sistemul comercial multilateral: (i) agenda de lucru a noii organizații s-a extins semnificativ comparativ cu cea a GATT (fiind înglobate noi domenii, precum comerțul cu servicii, anumite aspecte vizând drepturile de proprietate intelectuală și investițiile ș.a.); (ii) regulile de joc au devenit mult mai severe, inclusiv datorită obligației țărilor de a prelua toate acordurile multilaterale ca „un pachet unic de reglementări”; (iii) funcțiile și atribuțiile noii organizații s-au lărgit, la rândul lor, comparativ cu GATT.

¹² În urma aderării la OMC a Chinei (în 2001), a Rusiei (în 2011), ca și a zeci de alte state în dezvoltare, organizația se confruntă în prezent cu o lume multipolară. Dacă în 1995, numărul membrilor OMC se ridica la 128, în aprilie 2015 acesta sporise la 161 (peste 2/3 fiind țări în dezvoltare și emergente), acoperind împreună circa 98% din comerțul mondial, comparativ cu 91% în 1995 (WTO, 2015a). Aceste evoluții au modificat radical structura OMC, exercitând un impact major asupra proceselor decizionale din sânul organizației și totodată asupra dinamicii și modului de desfășurare a negocierilor.

¹³ Obiectivele inițiale ale Runderi Doha vizau, printre altele: (i) reducerea subvențiilor care distorsionează comerțul cu produse agricole, diminuarea considerabilă a taxelor vamale și eliminarea subvențiilor de export în sfera produselor agricole; (ii) reducerea drastică a taxelor vamale la produsele industriale,

convenirea de noi reguli și discipline multilaterale, care să corespundă noilor realități din economia mondială. De fapt, rezultatele noului ciclu de negocieri ar fi trebuit să se constituie într-un nou pas important în procesul continuu de ajustare a sistemului comercial multilateral, după cum acordurile multilaterale convenite în Runda Uruguay, inclusiv acordul care a stipulat crearea OMC, au reprezentat un prim pas major în această direcție.

Negocierea deschiderii piețelor și elaborarea de noi reguli comerciale multilaterale nu sunt, desigur, singurele funcții ale OMC, organizația îndeplinind și alte atribuții, mai puțin vizibile, dar la fel de esențiale pentru asigurarea transparenței, predictibilității și stabilității comerțului internațional, precum supravegherea respectării de către membrii săi a regulilor comerciale existente și soluționarea litigiilor care se ivesc între aceștia în legătură cu aplicarea respectivelor reguli. Dar funcția OMC de for pentru negocieri comerciale multilaterale (care asigură deschiderea piețelor), ca și funcția sa legislativă (responsabilă pentru elaborarea de noi reguli și discipline comerciale) se numără în mod cert printre funcțiile sale centrale, iar Runda Doha întruchipează în modul cel mai vizibil aceste două funcții, care s-au blocat odată cu intrarea în impas a negocierilor în iulie 2008. Totodată, Runda Doha este întruchiparea multilateralismului comercial, motiv pentru care eșuarea – cel puțin până acum – a eforturilor de a încheia negocierile comerciale multilaterale rămâne o sursă majoră de frustrare atât pentru OMC, cât și pentru majoritatea membrilor săi.

Prin urmare, în timp ce în lume s-au afirmat noi tendințe economice și geopolitice, regulile OMC chemate să gestioneze cooperarea multilaterală în sfera comerțului nu au putut fi ajustate pentru a ține pasul cu noile evoluții din peisajul comercial global. Practic, aceste reguli au rămas înghețate la nivelul anilor '90, când au fost convenite ca rezultat al Runderi Uruguay, care a reprezentat, de fapt, ultima perioadă de guvernanță globală activă.

Este larg împărtășită opinia că lipsa progreselor în negocierile multilaterale și, implicit, imposibilitatea OMC de a-și ajusta regulile/disciplinele comerciale la schimbările structurale și geopolitice de mare anvergură din economia și comerțul mondial au determinat numeroase țări ale lumii să recurgă, într-o măsură crescândă, la modalități de liberalizare și de reglementare a piețelor situate în afara cadrului OMC. A pune însă intensificarea regionalismului comercial doar pe seama lipsei progreselor din Runda Doha (chiar dacă aceasta poartă o parte de vină) ar fi o abordare simplistă. În fond, la fel de justificată ar fi și acuzația inversă, că interesul sporit al membrilor OMC (și mai ales al actorilor cu greutate în relațiile comerciale globale, precum UE sau SUA)

îndeosebi în domeniile de interes pentru țările în dezvoltare (produse textile, confecții etc.); (iii) liberalizarea comerțului cu servicii; (iv) îmbunătățirea regulilor multilaterale existente (precum disciplinele în materie de practici antidumping, măsuri compensatorii și clauze de salvagardare) și perfecționarea mecanismelor de reglementare a diferendelor; (v) negocierea de reguli multilaterale în patru domenii noi: investiții, concurență, achiziții guvernamentale și facilitarea comerțului (primele trei fiind eliminate ulterior de pe agenda negocierilor). Vezi Declarația ministerială adoptată la Doha în noiembrie 2001 (WTO, 2001).

pentru soluțiile de liberalizare/reglementare situate în afara OMC a deturnat energii substanțiale dinspre negocierile multilaterale, canalizându-le în direcția convenirii de noi înțelegeri comerciale preferențiale.

Cert este că absența progreselor în Runda Doha a întărit tot mai mult percepția – atât la nivelul unor factori de decizie politică, cât și al cercurilor de afaceri – că procesul decizional la nivel multilateral este lent și ineficient. Drept urmare, pentru sectorul privat din țările dezvoltate și din țările în dezvoltare, liberalizarea și reglementarea comerțului prin intermediul aranjamentelor preferențiale s-a dovedit a fi mult mai eficientă și mai atractivă decât pe cale multilaterală, aceasta din urmă fiind asimilată unui demers anevoios, de durată prea mare, imprevizibil și prea politizat. În același timp, acordurile comerciale preferențiale s-au dovedit a fi cea mai rapidă și mai eficace modalitate de a răspunde nevoii firmelor de a beneficia de reguli comerciale și investiționale mai puțin restrictive și mai predictibile, care să le înlesnească participarea la rețelele globale de producție, ca formă dominantă de organizare a producției și comerțului în plan global în secolul al XXI-lea. Și că de fapt chiar așa stau lucrurile, este confirmat de rezultatele cercetărilor empirice, care relevă că, în pofida stagnării procesului de liberalizare a comerțului pe cale multilaterală, deschiderea piețelor a progresat cu o viteză fără precedent în anii '2000.¹⁴

Dar, pentru a înțelege cauzele reale 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 a produce rezultatele scontate în materie de liberalizare și de ajustare a regulilor comerciale internaționale, se impune o scurtă incursiune în *problemele de natură sistemică* cu care se confruntă la ora actuală OMC și, respectiv, multilateralismul comercial.

În mod aparent, ultimul blocaj major al negocierilor, din iulie 2008, s-a produs din cauza diferențelor majore de poziții dintre țările dezvoltate și cele în dezvoltare în privința unor aspecte legate de taxele vamale la produsele industriale, subvențiile din agricultură și barierele netarifare. Dar la o analiză mai atentă vom constata că în spatele acestor diferențe se ascund, de fapt, divergențe insurmontabile de poziții în rândul membrilor OMC cu niveluri diferite de dezvoltare în legătură cu interpretarea unor concepte fundamentale ale sistemului GATT/OMC, cum ar fi *reciprocitatea* și *flexibilitatea* și, în ultimă instanță, cu însuși modul de realizare a *echilibrului dintre drepturile și obligațiile membrilor OMC* în contextul noilor realități din economia mondială.

¹⁴ Media taxelor vamale aplicate importurilor a scăzut continuu în decursul ultimului deceniu, ajungând să se situeze sub 1% în țările dezvoltate și între 4-10% în țările în dezvoltare în 2012. În același an, o proporție de circa 40% din comerțul mondial era pe deplin liberalizată în regim MFN, la care se adaugă un procentaj de 35% din comerț, liberalizat în baza regimurilor tarifare preferențiale (UNCTAD, 2013a). Dar reformele de politică comercială care au susținut această liberalizare **nu** au fost implementate prin demersuri multilaterale, ci prin intermediul acordurilor comerciale preferențiale adânci, al reformelor unilaterale (naționale) și al tratatelor de investiții bilaterale (Baldwin, 2013).

Înainte de crearea OMC în 1995, în sistemul GATT a existat un aranjament în baza căruia țările dezvoltate au consimțit să-și deschidă piețele și să acorde țărilor în dezvoltare un „tratament special și diferențiat”. Conform acestui tratament, țările în dezvoltare nu erau ținute să-și deschidă piețele într-o manieră substanțială (similară țărilor dezvoltate), având în vedere decalajele existente între cele două grupuri de țări prin prisma nivelurilor și capacităților lor de dezvoltare. Cu timpul, însă, diferențele dintre țările dezvoltate și cele în dezvoltare s-au îngustat, iar odată cu această schimbare a devenit tot mai irelevantă și dihotomia relativ simplă pe care s-a fundamentat sistemul GATT. Întrucât țările emergente au devansat țările dezvoltate sub aspectul dinamicii creșterii economice, iar decalajul dintre ele s-a estompat, aceste din urmă țări argumentează că primele ar trebui să accepte un regim comercial similar. Țările emergente aduc însă drept contraargument faptul că ele continuă să fie confruntate cu provocări în termeni de dezvoltare, ceea ce ar justifica să beneficieze în continuare de flexibilități sub forma „tratamentului special și diferențiat”. Or, din cauza acestor poziții puternic divergente, se dovedește a fi deosebit de greu de tranșat echilibrul dintre drepturile și obligațiile membrilor OMC astfel încât acesta să fie considerat legitim și corect din perspectiva tuturor părților vizate. Aceste tensiuni, care au început să se manifeste cu mult timp înainte de crearea OMC în 1995, s-au accentuat în ultimul deceniu, și mai ales după aderarea Chinei în 2001 (Ghibuțiu, 2012).

În strânsă legătură cu problema distribuției corecte a drepturilor și obligațiilor membrilor OMC, se manifestă și nevoia redefinirii conceptului de „reciprocitate”. De fapt, la baza disensiunilor în jurul primei probleme stă modul de interpretare a conceptului de reciprocitate – un concept fundamental al sistemului GATT/OMC –, pe care se bazează însuși schimbul de concesiuni în contextul negocierilor comerciale multilaterale. În opinia unor guverne din țările dezvoltate, economiile în dezvoltare/emergente ar fi atins un nivel al competitivității și eficienței în sectoarele economice-cheie care să justifice tratarea reciprocității la paritate în materie de obligații. Alte guverne, din țările în dezvoltare/emergente, consideră însă că economiile lor continuă să fie confruntate cu dificultăți în termeni de dezvoltare, fiind încă departe de realizarea unui venit pe locuitor și a unor standarde de viață comparabile cu cele ale economiilor industrializate. Iar pe această linie de gândire, se argumentează că tratarea reciprocității ca egalitate a obligațiilor nu este potrivită, pentru că nu ar asigura un etalon de corectitudine și ar afecta politicile de dezvoltare (Ghibuțiu, 2012).

Așadar, lentoarea și ineficiența negocierilor din cadrul Rundei Doha reprezintă, de fapt, **un simptom al crizei profunde pe care o traversează multilateralismul comercial** din cauza problemelor de ordin sistemic, generate de ascensiunea economică a țărilor în dezvoltare/emergente și, respectiv, de implicațiile acestei ascensiuni pentru cooperarea multilaterală și pentru guvernarea comerțului la nivel global. Cu alte cuvinte, echilibrul tradițional din domeniul cooperării comerciale multilaterale, bazat pe vechiul model cu două viteze aferent lumii divizate în țări dezvoltate și țări în dezvoltare, **nu mai funcționează în prezent**, iar noile realități generate de deplasarea centrului de

greutate al puterii economice și comerciale în lume îngreunează exercitarea funcției legislative a OMC, de for pentru negocieri multilaterale având ca finalitate elaborarea de noi reguli comerciale și, respectiv, îmbunătățirea celor existente (Ghibuțiu, 2015). Pe de altă parte, ajustarea din punct de vedere politic și instituțional la noile realități necesită timp, iar până la cristalizarea unui nou echilibru în sfera cooperării comerciale globale, multilateralismul va fi confruntat cu o perioadă foarte dificilă. Aceasta înseamnă, implicit, că în relația simbiotică între multilateralism și regionalism, inerentă sistemului comercial internațional, balanța se va înclina în mod cert în favoarea regionalismului comercial, cel puțin până la restabilirea unui echilibru asupra căruia cele două tabere antagonice – respectiv, vechea gardă reprezentată de SUA, UE și Japonia, și națiunile emergente conduse de Brazilia, China, India, Coreea de Sud și Africa de Sud – se vor putea pune de acord.

Dincolo de aceste probleme fundamentale de natură sistemică și cu o puternică încărcătură politică, asociate schimbării raportului de forțe din economia mondială, la perpetuarea impasului Runderi Doha au concurat și numeroși alți factori, asupra cărora nu dorim să ne oprim în acest context. Amintim, totuși, unii dintre aceștia: *lipsa voinței politice și îndeosebi lipsa de leadership* din partea Administrației americane; *deficiențele intrinseci* ale Runderi Doha (inclusiv cerința „unei singure acțiuni”¹⁵); dezinteresul cercurilor de afaceri și, implicit, *slaba activitate de lobby* în favoarea runderi din partea acestora, mai ales după eliminarea investițiilor străine, a concurenței și a achizițiilor guvernamentale din agenda Runderi Doha în 2004.¹⁶ Și, nu în ultimul rând, demersul multilateral de liberalizare a comerțului și de elaborare de noi norme multilaterale a fost grevat de cea mai mare criză economică postbelică, care a deturnat atenția țărilor de la agenda comercială globală și a favorizat, în schimb, promovarea unor politici comerciale defensive și chiar protecționiste. Iar după cum s-a văzut, abia cu prilejul ultimei Conferințe ministeriale a OMC, din decembrie 2013 de la Bali (Indonezia), a apărut o fereastră de oportunitate pentru depășirea impasului negocierilor comerciale multilaterale și reîntoarcerea la multilateralismul comercial.

¹⁵ Conform mandatului de negociere stipulat prin Declarația ministerială de la Doha, înțelegerile convenite în urma negocierilor trebuie preluate sub forma „unei singure acțiuni” (WTO, 2001). Altfel spus, toate concesiile negociate în domeniul produselor industriale, produselor agricole, serviciilor etc. trebuie să alcătuiască un pachet unic de reglementări, sub forma unui singur acord, acceptat și, respectiv, aplicabil tuturor membrilor OMC.

¹⁶ *Investițiile, politica concurențială, achizițiile guvernamentale și facilitarea comerțului* (cunoscute și ca „subiectele de la Singapore”) au fost inițial incluse în agenda Runderi Doha la insistențele UE și ale altor țări dezvoltate. Mandatul de negociere prevedea ca negocierile să înceapă imediat după Conferința ministerială a OMC de la Cancun din 2003, în baza unei decizii luate prin consens explicit privind modalitățile de negociere. În condițiile în care la Cancun nu s-a realizat consensul din cauza opoziției vehemente a țărilor în dezvoltare, la Consiliul General al OMC, din iulie 2004, a fost luată decizia de a continua negocierile doar în domeniul *facilitării comerțului* și de a elimina celelalte trei subiecte din agendă. Precizăm următoarele: (i) *Acordul privind facilitarea comerțului* a putut fi convenit abia cu prilejul ultimei Conferințe ministeriale a OMC, din decembrie 2013, de la Bali; (ii) subiectul *achizițiilor guvernamentale* a fost tranșat în OMC pe calea negocierilor plurilaterale, prin renegocierea acordului plurilateral rezultat în urma încheierii Runderi Uruguay, forma sa revizuită intrând în vigoare în aprilie 2014; (iii) *investițiile și politica concurențială* au rămas în continuare în afara agendei de lucru a OMC.

5. Cauzele economice și geopolitice ale intensificării regionalismului comercial

Dar dincolo de problemele structurale majore cu care se confruntă în prezent sistemul comercial multilateral gestionat de OMC (cauzele sistemice ale accentuării regionalismului comercial), în spatele acțiunilor precipitate și de mare anvergură ale unor membri ai OMC, și mai ales ale marilor actori ai scenei comerciale globale, stau și alte motivații.

Încheierea de acorduri comerciale preferențiale are, fără îndoială, un **substrat economic** și **comercial** de natură ofensivă, subordonat obiectivului extinderii/îmbunătățirii accesului pe piețele internaționale al exporturilor de bunuri și servicii, ca și al fluxurilor de investiții.

Motivațiile tradiționale ale sectorului public și privat de a utiliza acordurile comerciale preferențiale în acest scop includ, printre altele: căutarea de piețe aflate în expansiune, diversificarea piețelor și a riscului, realizarea economiilor de scară, sporirea competitivității, stimularea creșterii economice bazate pe export, utilizarea acestor acorduri ca mijloc pentru autoimpunerea unor reforme economice interne și, nu în ultimul rând, inserarea și, respectiv, participarea sporită la RGP (Schwab & Bhatia, 2014). Aranjamentele preferențiale atrag, la rândul lor, un alt șir de asemenea aranjamente, îndeobște ca reacție de răspuns din partea țărilor rămase în afara lor, care încearcă în acest fel să evite izolarea (motivații defensive), ceea ce creează „efectul de domino”.

Este larg împărtășită opinia că regionalismul comercial generează o dinamică competitivă în materie de liberalizare: dacă două țări negociază o reducere preferențială a barierei comerciale, una sau mai multe țări neparticipante vor fi afectate. Drept urmare, țările excluse vor avea ele însele interesul de a negocia acorduri comerciale preferențiale, iar acest proces va continua până la realizarea obiectivului comerțului liber la nivel global (Subramanian & Kessler, 2013). Noile orientări ale SUA și UE în materie de politici comerciale, calibrate pe promovarea insistentă a agendei regionale, se fundamentează, în esență, pe teoriile care consideră regionalismul comercial drept promotor al liberalizării competitive. Iar dacă avem în vedere reacția recentă a Chinei față de mega-acordurile regionale și bilaterale inițiate de SUA și UE, vom admite că aceste raționamente în termeni de politici comerciale nu sunt lipsite de temei.¹⁷

Sub impactul crizei financiare și economice globale și al redresării lente și inegale a economiei mondiale, **motivațiile economice s-au acutizat**, mai ales că economiile

¹⁷ Ca reacție la acordurile mega-regionale, și îndeosebi la Acordul **TTP** promovat de SUA, China a anunțat recent intenția de a spori numărul acordurilor sale preferențiale, urmând să lanseze negocieri pentru un acord de comerț liber cu Israel și să inițieze studii de fezabilitate în vederea convenirii de acorduri similare cu India, Columbia, Nepal, Nigeria, Moldova și Maldive. China a încheiat acorduri comerciale preferențiale cu: Chile, Noua Zeelandă, Pakistan, Singapore, Peru, Costa Rica, Islanda și Elveția, a finalizat negocierile cu Australia (acordul fiind propus pentru semnare în 2015) și cu Coreea de Sud, și poartă negocieri cu Sri Lanka, Norvegia și Consiliul de Cooperare al Golfului (China Brain, 2015).

avansate nu au reușit să depășească integral până în ziua de azi consecințele nefaste ale crizei, care între timp pare a se fi transformat într-o criză a creșterii economice.¹⁸ Din această perspectivă, recenta ofensivă a marilor puteri comerciale tradiționale – UE, SUA și Japonia – de a conveni noi acorduri de comerț liber echivalează cu o încercare de ieșire definitivă din criză a acestor țări (Ghibuțiu & Oehler-Șincai, 2013). Prin promovarea asiduă a oportunităților de afaceri pentru firmele lor pe piețele externe, aceste țări urmăresc să stimuleze procesul creșterii economice pe plan intern, mai ales că încetinirea ritmului de creștere a producției și comerțului în plan mondial în ultimii ani se datorează în mare parte slăbirii activității economice și frânării cererii de import în aceste țări. Acordurile mega-regionale răspund tocmai nevoii țărilor dezvoltate de a liberaliza fluxurile comerciale și cele investiționale, prin promovarea unor standarde înalte care să le înlesnească valorificarea potențialului oferit de aceste fluxuri, mai ales că nivelul taxelor vamale a scăzut continuu la nivel mondial, iar barierele comerciale din registrul reglementărilor interne exercită un impact crescând asupra comerțului. Pe de altă parte, în condițiile în care, de la mijlocul anului 2008, OMC a încetat să mai funcționeze ca for pentru negocieri comerciale pentru liberalizarea comerțului, mijloacele pentru atingerea obiectivului extinderii/îmbunătățirii accesului pe piețele internaționale de bunuri, servicii și investiții s-au deplasat tot mai mult înspre acordurile comerciale preferențiale.

Dar, dincolo de motivațiile pur economice (ofensive sau defensive), explicația pentru proliferarea fără precedent a acestor acorduri, și îndeosebi a mega-acordurilor bilaterale și regionale, trebuie căutată în **factori de ordin geopolitic**. Este vorba, în opinia noastră, de o reacție de răspuns în termeni de politici comerciale a marilor puteri comerciale tradiționale – UE, SUA și Japonia – la provocările cu care se văd confruntate din cauza deplasării centrului de greutate economică și comercială înspre țările emergente. Dintr-o asemenea perspectivă, inițiativele lor recente demonstrează opțiunea fermă pentru convenirea de acorduri de comerț liber, ca modalitate rapidă de deschidere a piețelor partenerilor lor comerciali, în contextul mai larg al reconsiderării fundamentelor politicilor lor economice și comerciale (Ghibuțiu & Oehler-Șincai, 2013).

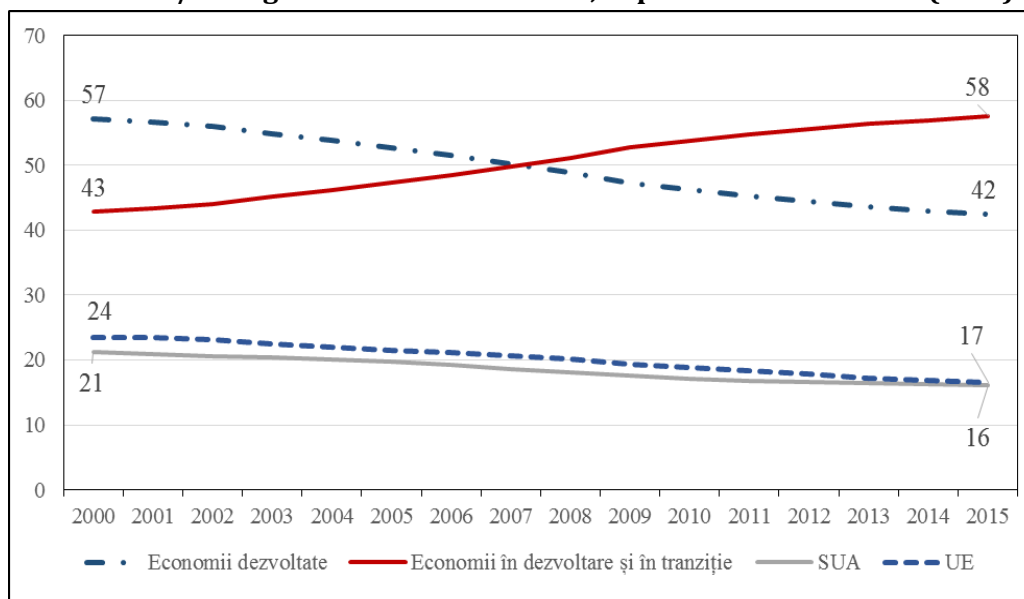
În esență, asistăm la încercarea acestor țări de a contracara erodarea tot mai vizibilă a statutului lor în comerțul internațional și de a se re poziționa în forță pe scena

¹⁸ Datele statistice arată că în majoritatea economiilor lumii creșterea PIB-ului s-a deplasat spre o traiectorie mult mai joasă comparativ cu nivelurile dinaintea crizei, inducând spectrul unei creșteri economice anemice pe termen mai lung. Dacă se exclud cei trei ani ai perioadei 2008-2010, care au inclus izbucnirea crizei financiare, Marea Recesiune și relansarea gestionată prin politici economice, estimările specialiștilor ONU relevă că 4/5 dintre economiile lumii au înregistrat creșteri medii mai scăzute în anii 2011-2014 decât în anii 2004-2007 (UN/DESA, 2015). Rămâne de văzut dacă o astfel de mutație către o cale de creștere inferioară în majoritatea țărilor lumii se va statornici vreme mai îndelungată. Potrivit unor opinii pesimiste, marile economii dezvoltate sunt foarte susceptibile de a fi prinse într-o stagnare seculară, în timp ce factorii de decizie politică din China au luat un ritm de creștere economică de 7-7,5% drept „o nouă normalitate” pentru economia chineză, comparativ cu o creștere economică medie de 10% realizată de China în cele trei decenii anterioare. Dar și multe alte mari economii emergente, în special din afara Asiei, s-au înscris pe traiectorii de creștere mult mai lente, pe măsură ce vulnerabilitățile economice pe plan intern au interacționat cu circumstanțele internaționale dificile (UN/DESA, 2015).

economică și comercială globală, mai ales că odată cu declinul ponderii lor în comerțul global este periclitat însuși rolul pe care îl dețin ca principali exportatori ai standardelor și normelor comerciale din lume.

Chiar dacă în prezent ponderea cumulată a UE și SUA nu mai depășește o treime din PIB-ul global (la PPP) (Graficul 1) și un sfert din comerțul mondial (Graficul 2), cele două mari puteri trec în mod tradițional drept „autoritățile de reglementare ale lumii”, revenindu-le împreună, potrivit unor estimări, aproximativ 80% din normele care reglementează modul de funcționare a piețelor internaționale (Horn *et al.*, 2009).

Graficul 1: Evoluția comparativă a ponderii țărilor dezvoltate și a țărilor în dezvoltare/emergente în PIB-ul¹ mondial, în perioada 2000-2015² (în %)



Note: ¹ PIB bazat pe PPP; ² Proiecții pentru anii 2014-2015.

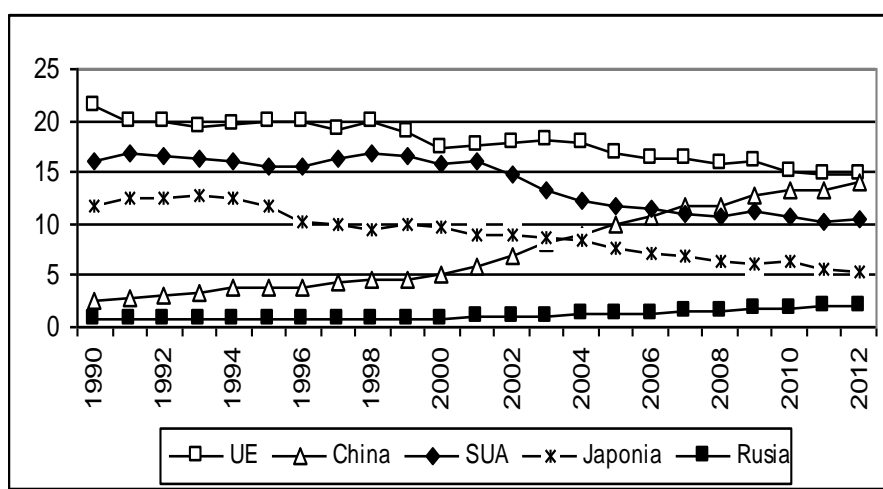
Sursă: Grafic elaborat de autor în baza datelor furnizate de FMI (IMF, 2014).

Iar faptul că toate prevederile din noile acorduri promovate de UE și SUA, care se referă la crearea de noi reguli în zone neacoperite de regulile curente ale OMC (prevederile de genul „OMC-extra”) țin de resortul reglementărilor interne, sugerează că aceste acorduri sunt, în esență, instrumente efective prin care cele două mari puteri exportă propriile lor sisteme de reglementare partenerilor de acord, urmărind să-și prezeve astfel supremația în determinarea configurației regulilor chemate să guverneze comerțul și investițiile în secolul al XXI-lea. Și ce poate fi mai convingător în susținerea acestei aserțiuni decât declarația recentă a Comisiei Europene, potrivit căreia: „Negocierile UE cu SUA privind ambițiosul Acord **TTIP** au o dimensiune strategică deosebit de importantă, urmând să stabilească un model inovativ pentru realizarea convergenței în materie de reglementare și să instituie, implicit, un prototip la nivel global, de natură să consolideze rolul UE ca lider în materie de reglementare” (European Commission, 2015a).

Și, desigur, interesul SUA și al UE de a-și menține rolul decisiv în formularea regulilor și disciplinelor comerciale și investiționale la nivel global ascunde și alte

calcule de ordin geopolitic, care țin mai ales de străduințele SUA de a diminua influența crescândă a Chinei în economia mondială și a împiedica, implicit, apariția unui bloc economic în Asia de Est care să graviteze în jurul Chinei (Yong, 2014). În ultimă instanță, mega-regionalismul promovat de SUA este o încercare de a exercita presiuni asupra Chinei. Convenirea împreună cu UE a unor standarde comune în materie de reglementare, în urma încheierii Acordului *TTIP*, este menită să prevină posibilitatea Chinei – aflată în plină afirmare a hegemoniei sale economice – de a-și impune propriile standarde pe piețele internaționale și, chiar mai mult decât atât, să forțeze China să adere la aceste standarde comune (Subramanian & Kessler, 2013).

Graficul 2: Evoluția ponderilor UE¹, SUA, Japoniei, Chinei și Rusiei în exporturile mondiale de bunuri, în 1990-2012 (% din totalul mondial¹)



Notă: ¹ Excluzând comerțul intra-UE.
Sursă: Ghibuțiu & Oehler-Șincai (2013).

Deși nu pot fi evaluate costurile și beneficiile pe care le incumbă exportul de reglementări din perspectiva celor două mari puteri și a partenerilor lor, este larg împărtășită percepția că acesta servește primordial intereselor celor două entități – UE și SUA – în calitatea lor de autorități de reglementare a lumii (Horn *et al.*, 2009). Această percepție este întărită și mai mult de constatarea că prevederile de genul „OMC-extra” din acordurile UE și SUA – care vizează stabilirea de noi reguli în domenii neacoperite deloc de disciplinele OMC, precum protecția investițiilor, politica concurențială, standardele de muncă sau protecția mediului – au constituit obiectul unor încercări mai vechi, dar eșuate ale UE și/sau SUA, de a le încorpora în regulile multilaterale ale OMC, împotriva dorinței țărilor în dezvoltare.

Iar dacă ținem cont și de faptul că aceste acorduri sunt negociate, de regulă, în condițiile existenței unei puternice asimetrii între țări în materie de putere economică, ni se par întru totul justificate temerile, împărtășite de numeroși analiști, că aceste acorduri poartă în sine potențialul unui comportament abuziv în relațiile comerciale internaționale. Or, în contextul în care în ultimul deceniu procesul de liberalizare a comerțului și de elaborare de noi reguli comerciale la nivel multilateral s-a oprit practic,

iar marile puteri comerciale tradiționale promovează mai agresiv ca oricând opțiunile lor strategice pentru aranjamente comerciale preferențiale, ca priorități ale politicilor lor comerciale, există inclusiv pericolul ca sistemul comercial mondial să fie dominat din nou de politica de forță impusă de marii actori, după modelul secolului al XIX-lea, iar țările mai mici și mai sărace să fie private de abilitatea de a negocia pe picior de egalitate cu aceste puteri.

6. Concluzii

Regionalismul comercial este un fenomen intrinsec sistemului comercial multilateral, care a însoțit evoluția acestui sistem încă de la crearea sa în 1947, prin convenirea GATT. Agenda regională s-a intensificat însă începând de la mijlocul anilor '90, în contextul modificărilor intervenite în interiorul sistemului odată cu înființarea OMC în 1995, ca succesoare a GATT, ca și al schimbărilor petrecute ulterior în structura și activitatea organizației.

În ultimul deceniu, trendul ascendent în domeniu s-a accentuat vizibil, membrii OMC recurgând într-o măsură crescândă la încheierea de acorduri comerciale preferențiale, ca modalitate de promovare a deschiderii piețelor și de convenire de noi reguli comerciale. Desigur, blocarea negocierilor din Runda Doha în iulie 2008 a contribuit la opțiunea tot mai fermă a numeroase țări pentru încheierea de acorduri comerciale preferențiale, situate în afara sistemului OMC.

Runda Doha – primul ciclu de negocieri comerciale multilaterale declanșat sub auspiciile OMC în 2001 și prevăzut inițial a se încheia la sfârșitul anului 2004 – ar fi trebuit să conducă la liberalizarea în continuare a comerțului și la ajustarea regulilor comerciale multilaterale, în conformitate cu noile realități din economia mondială. Or, din cauza impasului Rundei Doha, aceste reguli au rămas înghețate la nivelul anilor '90, când au fost convenite ca rezultat al Rundei Uruguay.

Deși anul 2013 a fost marcat de un succes important în planul multilateralismului comercial – membrii OMC convenind să reia negocierile din Runda Doha –, același an a înregistrat și o adevărată explozie a agendei comerciale regionale, fiind inițiate numeroase negocieri bilaterale și regionale în scopul convenirii de noi aranjamente comerciale preferențiale.

Noile inițiative în materie de regionalism comercial se adaugă numărului mare de acorduri comerciale preferențiale încheiate recent, care își așteaptă aprobarea finală sau ratificarea, ca și numeroaselor acorduri în curs de negociere. Drept urmare, proporția comerțului mondial care cade sub incidența acestor acorduri sporește necontenit, ceea ce înseamnă că schimburile comerciale globale sunt reglementate nu doar de regulile și disciplinele multilaterale ale OMC, ci într-o măsură crescândă și de aceste acorduri.

Actualul val al regionalismului comercial surprinde nu numai prin creșterea numerică și ritmul deosebit de alert al noilor inițiative, ci mai ales prin anvergura lor, fiind lansate o serie de negocieri de către membrii OMC care împreună dețin ponderi

substanțiale în PIB-ul și comerțul mondial, ca și în fluxurile globale de investiții. Sunt edificatoare în acest sens proiectele bilaterale și regionale de mare amploare, inițiate de SUA, UE și Japonia – așa-numitele mega-acorduri regionale și bilaterale, precum *TPP*, *TTIP* și *Acordul de comerț liber UE-Japonia*.

Trăsătura definitorie a noilor inițiative în termeni de politici comerciale constă în promovarea unei integrări economice mai adânci a partenerilor, care depășește sensibil integrarea realizată la nivel global între partenerii OMC. Ca atare, obiectivele noilor acorduri comerciale preferențiale sunt focalizate pe liberalizarea cu precădere a măsurilor de reglementare din interiorul frontierelor (care în mod tradițional intră în resortul politicilor economice naționale) și mai puțin a măsurilor tarifare impuse la granițele naționale (taxe vamale). Noul set de reguli comerciale promovat de noile aranjamente preferențiale este menit să susțină interconexiunea dintre *comerț-investiții-servicii-drepturi de proprietate intelectuală*, presupusă de participarea firmelor la rețelele globale de producție, care reprezintă forma dominantă de organizare a producției și comerțului în plan global. În condițiile în care nivelul taxelor vamale a scăzut continuu la nivel mondial, barierele netarifare și cele de natura reglementărilor interne sunt cele care obstrucționează în prezent desfășurarea fluxurilor comerciale și investiționale internaționale.

În virtutea sferei largi de cuprindere, a relevanței economice a partenerilor implicați, ca și a consecințelor pentru stabilirea standardelor în domeniul comerțului și al investițiilor la nivel global, implicațiile noilor acorduri pentru sistemul comercial multilateral sunt mult mai mari decât cele ale acordurilor similare încheiate în trecut. Iar dacă vor fi încheiate cu succes, ele vor dispune de potențialul de a remodela sistemul comercial global, ca și regimul investițiilor internaționale, întrucât vor acoperi partea covârșitoare a comerțului și investițiilor, și vor impune norme și standarde care trec dincolo de prevederile acordurilor multilaterale ale OMC și chiar ale acordurilor preferențiale existente.

În timp ce se pot dovedi avantajoase pentru țările implicate, noile acorduri vor putea afecta statele neimplicate, ca și sistemul comercial multilateral în ansamblu, prin: fragmentarea și reducerea transparenței sistemului; majorarea costurilor tranzacțiilor comerciale; distorsionarea fluxurilor comerciale; și discriminarea statelor neparticipante. Chiar dacă teoretic ar putea fi privite drept inițiative complementare în raport cu sistemul comercial multilateral, noile acorduri incumbă riscuri majore pentru acest sistem, putând submina și mai mult multilateralismul, ca și poziția centrală a OMC în materie de guvernare a comerțului global. Țările excluse vor fi nevoite să recurgă la propriile lor aranjamente și abordări alternative, care ar putea viza inclusiv inițierea de noi negocieri bilaterale sau regionale (după cum sugerează recenta reacție a Chinei), ceea ce ar putea diminua și mai mult relevanța OMC.

Intensificarea regionalismului comercial la care asistăm în prezent – reflectată în explozia numerică a acordurilor comerciale preferențiale, amploarea lor și relevanța economică deosebită a țărilor implicate – se explică printr-un *complex de factori*

sistemic, economici și geopolitici. În cadrul acestui complex de factori, se detașează, înainte de toate, cei de ordin *sistemic*, care rezidă în înseși problemele structurale cu care se confruntă la ora actuală OMC din cauza ascensiunii economice a țărilor emergente. Dintr-o asemenea perspectivă, motivul real pentru care Runda Doha a evoluat anevoios încă de la lansarea sa în 2001, fără să producă rezultatele scontate în materie de liberalizare și de ajustare a regulilor comerciale, trebuie căutat în divergențele majore de poziții între țările dezvoltate și cele emergente cu privire la înseși conceptele fundamentale ale sistemului OMC – precum *reciprocitatea, flexibilitatea* și, implicit, distribuția corectă a *drepturilor și obligațiilor membrilor OMC* –, asupra cărora cele două tabere nu se pot pune de acord.

Putem vorbi, așadar, de o ***criză profundă pe care o traversează multilateralismul*** comercial din cauza problemelor de ordin sistemic, generate de schimbarea raportului de forțe din economia mondială și de repercusiunile acestei schimbări asupra cooperării multilaterale și a mecanismelor globale de guvernare a comerțului. Aceasta înseamnă, implicit, că în relația simbiotică între multilateralism și regionalism, inerentă sistemului comercial internațional, balanța se va înclina în mod cert în favoarea regionalismului comercial, cel puțin atât timp cât cele două tabere antagonice – respectiv, vechea gardă reprezentată de SUA, UE și Japonia, și noile puteri emergente în frunte cu Brazilia, China, India, Coreea de Sud ș.a. – nu vor ajunge la un consens cu privire la modul de realizare a noului echilibru în OMC.

Este însă la fel de adevărat că problemele sistemică cu care se confruntă OMC și, implicit, multilateralismul comercial, s-au acutizat în contextul evoluțiilor economice și geopolitice care au marcat scena globală în deceniile recente, și mai ales în ultimii ani aflați sub semnul consecințelor negative ale crizei din 2008/2009.

Având în vedere complexitatea factorilor care alimentează trendul puternic ascendent în materie de regionalism comercial, este puțin probabil ca acesta să fie inversat, chiar și în perspectiva optimistă a reluării negocierilor din Runda Doha în cursul anului 2015. Cel puțin trei argumente pot fi aduse în susținerea acestei aserțiuni, și anume: (1) soluționarea problemelor structurale din sistemul comercial multilateral necesită timp îndelungat, mai ales că reconstituirea echilibrului în sfera cooperării multilaterale în cadrul OMC este un demers cu o mare încărcătură politică; (2) se ridică multe semne de întrebare în legătură cu înseși rezultatele concrete ale demersului de finalizare a Runderi Doha; chiar dacă membrii OMC vor reuși să convină asupra unei agende de lucru până în iulie 2015, care să permită repornirea negocierilor, problemele controversate care au cauzat sincopel recurente ale Runderi Doha vor fi extrem de dificil de abordat, iar negocierile vor dura probabil ani de zile; (3) trebuie avute în vedere și riscurile și incertitudinile de natură macroeconomică și geopolitică care continuă să amenințe perspectivele comerțului mondial și, implicit, reluarea colaborării multilaterale în sfera comerțului. Comerțul internațional nu a reușit să revină nici în anul 2014 la dinamica anterioară crizei, continuând să evolueze pe traiectoria unei

creșteri lente (de 2,4% în media anilor 2012-2014), ceea ce favorizează escaladarea presiunilor protecționiste și accentuarea tensiunilor dintre partenerii comerciali.

Pe de altă parte, nici perspectivele finalizării noilor acorduri în curs de negociere, și în special a **TPP** și **TTIP**, nu sunt lipsite de incertitudini în actualul context politic, economic și geopolitic. În plus, asupra celor două mari proiecte regionale planează incertitudini în privința conținutului și a calendarului lor de realizare. Încă nu este clar dacă, odată încheiate, aceste acorduri se vor ridica, sau nu, la nivelul ambițiilor inițiale ale promotorilor lor, ceea ce va determina, în ultimă instanță, conținutul angajamentelor asumate de părțile implicate, ca și dimensiunea provocărilor generate pentru țările excluse și pentru sistemul comercial pe ansamblu. Chiar dacă acordul **TPP**, a cărui negociere este cea mai avansată, ar fi încheiat în 2015 – ratificarea sa de către Congresul SUA devenind acum mai puțin incertă¹⁹ –, implementarea dispozițiilor sale va presupune probabil un număr de ani, ca și intervalul de timp în care ar urma să producă efecte juridice. Observația este valabilă și în cazul acordului **TTIP**, a cărui negociere este preconizată a se încheia tot la sfârșitul anului 2015.

În încheiere, considerăm că noile tendințe care se afirmă în sfera colaborării comerciale în plan regional, inclusiv în configurația acordurilor comerciale preferențiale, reflectă mai curând o mutație în planul resorturilor regionalismului comercial decât o schimbare fundamentală de curs în evoluția agendei regionale, în timp ce sistemul comercial multilateral traversează un proces complex și dificil de reasezare, de redimensionare, în căutarea unui nou echilibru.

Bibliografie

- 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, Temasek Foundation Centre for Trade & Negotiations, pp. 13-59.
- China Brain. (2015). Free Trade Agreements, a force for change, March 25. Disponibil la: <http://www.china-brain.com/Editorials/Free-Trade-Agreements--a-force-for-change-/175.html#.VRKjgLf9ncc>
- 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. (2015a). Report from the Commission to the European Council, Trade and Investment Barriers Report 2015, 17.3.2015 COM(2015) 127 final, Brussels.
- European Commission. (2015b). How Trade Policy and Regional Trade Agreements Support and Strengthen EU Economic Performance, 25/03/2015, Brussels.

¹⁹ După îndelungate controverse și tergiversări, în iunie 2015, Senatul american a votat actul normativ care autorizează administrația Obama să încheie cu celeritate acorduri comerciale internaționale, dând astfel undă verde înfăptuirii agendei sale comerciale ambițioase.

- Ghibuțiu, A. (2012). Provocările la adresa sistemului comercial multilateral în contextul mutațiilor structurale din economia mondială, în: *Revista de Economie Mondială*, Vol. 4/Nr. 2/2012, București.
- Ghibuțiu, Agnes, Ghibuțiu, Andra. (2014). Încotro se îndreaptă sistemul comercial internațional?, în: *Revista de Economie Mondială*, Vol. 6 /Nr. 3/2014, București.
- Ghibuțiu, A. (2015). Implicațiile noilor acorduri comerciale preferențiale pentru sistemul comercial internațional, în: *Revista de Economie Mondială*, Vol. 7/Nr.1 /2015, București.
- Ghibuțiu, A., Oehler-Șincai, I., M. (2013). Accelerarea politicii comerciale ofensive a UE. Noul acord de comerț liber UE-Japonia, în: *Revista de Economie Mondială*, Volum 5/Nr.2 /2013, 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.
- IMF. (2014). *World Economic Outlook Database*, October 2014. Accesat la 8 noiembrie 2014. Disponibil la: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>
- Koopmann, G., Wittig, S. (2014). Whither WTO – The Multilateral Trading System after Bali, *Intereconomics*, Volume 49, No.1, January/February.
- Schwab, S., Bhatia, K. (2014). Why Mega-regionals? în: *World Economic Forum*. (2014). *Mega-regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* Global Agenda Council on Trade & Foreign Direct Investment, July, Geneva, pp.18-20.
- Subramanian, A., Kessler, M. (2013). *The Hyperglobalization of Trade and its Future*, Global Citizen Foundation, Working Paper 3, June, Washington.
- UNCTAD. (2013a). *Key Statistics and Trends in Trade Policy*, UNCTAD/DITC/TAB/2013/2, Geneva.
- UNCTAD. (2013b). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD. (2014). *World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan*, United Nations, New York and Geneva.
- UN/DESA, UNCTAD and the five UN regional commissions. (2014). *World Economic Situation and Prospects 2014*, United Nations, New York, January.
- UN/DESA, UNCTAD and the five UN regional commissions. (2015). *World Economic Situation and Prospects 2015*, United Nations and 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). *The Future of Trade: The Challenges of Convergence*, 24 April, Geneva.
- WTO. (2014a). *Overview of Developments in the International Trading Environment*, Annual Report by the Director-general, WT/TPR/OV/16, 31 January, Geneva.
- WTO. (2014b). *WTO NEWS: Speeches - DG Roberto Azevêdo, Regional trade agreements “cannot substitute” the multilateral trading system - Azevêdo*, 25 September, Geneva.
- WTO. (2014c). *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. (2015a). *Annual Report*, Geneva.

- WTO. (2015b). NEWS ITEMS, HEADS OF DELEGATIONS, DG Azevêdo tells members it is “decision time” on the Doha work programme, 17 June, Geneva.
- WTO. (2015c). Regional trade agreements. Disponibil la: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm. Ultima accesare: iulie 2015.
- WTO. (2015d). WTO NEWS: SPEECHES – DG Roberto Azevêdo, Public Lecture at S. Rajaratnam School of International Studies: “WTO 20th Anniversary — Building a Stronger Global Trading System”, 25 May, Geneva.
- WTO. (2015e). Regional trade agreements: Facts and Figures. Disponibil la: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm. Ultima accesare: iulie 2015.
- Yong, W. (2014). The Political Economy of the Rise of Mega-regionals, în: World Economic Forum (2014), pp. 20-21.