

# UNIUNEA EUROPEANĂ ȘI NOUL REGIONALISM COMERCIAL<sup>1</sup>

Iulia Monica OEHLER-ȘINCAI<sup>2</sup>

---

## Rezumat

*În prezentul articol, ne propunem un dublu obiectiv: evidențierea principalilor determinanți și a punctelor de reper ale reconfigurării politicii comerciale comunitare din perioada actuală prin prisma noii strategii pentru comerț și investiții și a acordurilor negociate de Comisia Europeană. După cum rezultă din exemplificarea problematicii acestor acorduri prin studii de caz, Comisia, împreună cu Parlamentul European, Consiliul UE, Comitetul Economic și Social European și toate celelalte părți interesate au misiunea de a identifica amenințările și oportunitățile, astfel încât deciziile să fie luate doar după analizarea și punerea în balanță a tuturor argumentelor, dincolo de presiunile exercitate de grupurile de lobby și fără a sacrifica standardele comunitare în materie de consum, mediu, sănătate, alimentație publică, standardele sociale sau din sfera protecției datelor cu caracter personal și diversitatea culturală.*

**Cuvinte cheie:** UE, politică comercială, acord de liber schimb, mega-acord comercial, Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP), Acordul de parteneriat economic UE-Japonia, Acordul bilateral pentru comerț și investiții UE-India (BTIA), Acordul de liber schimb UE-MERCOSUR

**Clasificare JEL:** F14, F15, F53, O24

---

<sup>1</sup> Articolul se bazează pe contribuția autorului la studiul „Remodelarea sistemului comercial internațional. Implicațiile sistemice ale noului regionalism comercial”, coordonator Dr. Agnes Ghibuțiu, Institutul de Economie Mondială (IEM), Academia Română, București, noiembrie 2015.

<sup>2</sup> Doctor în economie, cercetător științific gradul II, IEM, Academia Română, e-mail: [monica.oehler@iem.ro](mailto:monica.oehler@iem.ro).

## 1. Tendințe în reconfigurarea politicii comerciale a UE

### 1.1. Noile priorități ale politicii comerciale comunitare

Începând din 2006, pe fondul intensificării concurenței internaționale, a apariției unor noi actori cu ponderi în creștere în schimburile comerciale și investiționale mondiale (precum țările BRICS) și diminuării corespunzătoare a cotelor de piață ale Uniunii, s-a resimțit nevoia reconfigurării politicii comerciale comunitare. Aceasta cu atât mai mult cu cât studiile de specialitate au demonstrat legăturile de cauzalitate dintre comerț și investiții, pe de o parte și creșterea economică și generarea de locuri de muncă, pe de altă parte.

În octombrie 2006, Comunicarea „Europa globală, concurând în lume” a conturat pentru perioada 2006-2010 principalele instrumente prin care UE se poate adapta la noile provocări din plan global, legate de bine-cunoscutul ansamblu triptic: creștere economică, generare de locuri de muncă și competitivitate. În centrul preocupărilor experților comunitari se află **competitivitatea**, în contextul în care UE pierde teren în fața altor concurenți în domeniul tehnologiilor înalte, iar exporturile comunitare sunt mai puțin competitive comparativ cu SUA și Japonia pe piețe dinamice, în particular din Asia. Axată pe economia cunoașterii, inovare, drepturi de proprietate intelectuală, servicii de înaltă calitate și utilizarea eficientă a resurselor, competitivitatea comunitară are două componente-cheie: (1) politici interne eficiente, care să contribuie la menținerea unei Pieței interne deschise pentru comerț și investiții și (2) strategii și politici care să asigure deschiderea celorlalte piețe, prin reguli transparente și eficiente în plan intern, bilateral și multilateral (European Commission, 2006).

În decembrie 2009, intrarea în vigoare a Tratatului de la Lisabona a fost însoțită de schimbări profunde pe multiple planuri, inclusiv în cel al politicii comerciale, un element de noutate al acestui Tratat constituindu-l faptul că domeniul ISD a devenit parte componentă a politicii comerciale comune, intrând în competența exclusivă a Uniunii (Oehler-Șincai, 2015a).

În 2010 au fost adoptate Strategia Europa 2020, axată pe *creșterea inteligentă, inclusivă și sustenabilă* și Comunicarea „Comerț, creștere și afaceri internaționale. Politica comercială – componentă-cheie a strategiei Europa 2020”.<sup>3</sup> Noile inițiative pentru intervalul 2010-2020 evidențiază susținerea Comisiei pentru încheierea Runde Doha, aceasta fiind o prioritate primordială în plan comunitar și, totodată, concentrarea politicii comerciale asupra relațiilor cu șase parteneri: SUA, Japonia, China, Rusia, Brazilia și India.

În 2012, la zece ani de la Comunicarea anterioară privind comerțul și dezvoltarea, Comisia Europeană a dat publicității o nouă Comunicare, „Comerț,

---

<sup>3</sup> Comunicarea a fost însoțită de două documente de lucru ale Comisiei: raportul privind Strategia Europa Globală – SEC (2010) 1268 final – și „Comerțul ca motor al prosperității” – SEC (2010) 1269 final.

creștere și dezvoltare” (European Commission, 2012). Prin aceasta se subliniază necesitatea relaționării dintre politicile comerciale și cele de dezvoltare și se propun trei direcții principale de acțiune: (1) diferențierea țărilor în curs de dezvoltare, astfel încât eforturile UE să se concentreze asupra țărilor cu cea mai mare nevoie de sprijin; (2) reforme interne la nivelul țărilor în dezvoltare; (3) implicarea altor economii dezvoltate și emergente în deschiderea piețelor lor pentru țările cu cea mai mare nevoie de sprijin. Specialiștii internaționali mai adaugă o direcție majoră de acțiune, și anume necesitatea ca ajutorul pentru dezvoltare să fie ținut, axat pe priorități specifice țărilor slab dezvoltate și coordonat (EDCSP, 2012).

În Comunicare se reliefează că la negocierea de acorduri de liber schimb Comisia Europeană va continua să țină cont de nivelul de dezvoltare al partenerilor prin clauze flexibile, *adaptate nevoilor și capacităților fiecărei țări în parte*. Totodată, Comunicarea evidențiază că sistemul generalizat de preferințe vamale nereziproce și nediscriminatorii „plus” (SGP+) *rămâne instrumentul principal al politicii comerciale comunitare de sprijin acordat dezvoltării durabile și buneii guvernante în țările în dezvoltare*. În plus, UE a adoptat o serie de măsuri de responsabilizare socială a întreprinderilor, gestionarea durabilă a resurselor naturale (precum lemnul și resursele piscicole) și sprijin pentru țările vulnerabile în vederea îmbunătățirii rezistenței și reacțiilor la crize. UE, prin inițiativele sale de deschidere a piețelor pentru țările cel mai puțin dezvoltate, sprijină obiectivul stabilit la Conferința de la Istanbul a acestor țări (din mai 2011), de dublare a cotei lor de piață în exporturile mondiale până în 2020.

În vederea adaptării politicii comerciale comunitare la realitățile post-criză din economia mondială, Comisia Europeană a propus recent **o nouă strategie pentru comerț și investiții pentru 2016-2020**. Aceasta este prezentată în Comunicarea din 14 octombrie 2015, intitulată „Comerț pentru toți: către o politică mai responsabilă în domeniul comerțului și investițiilor” (DG Trade, 2015a; European Commission, 2015a).

Prin sintagma *comerț pentru toți*, Comisia se referă deopotrivă la consumatori, forța de muncă, cetățeni, IMM-uri, populația din țările în dezvoltare. Astfel, un obiectiv major este acela al sporirii accesului la o varietate cât mai largă de produse, la prețuri scăzute, în condiții de siguranță a consumatorilor. Totodată, noua strategie sprijină crearea de noi locuri de muncă. În prezent, peste 30 de milioane de locuri de muncă (1 din 7) sunt legate de exporturile extracomunitare, iar experții comunitari susțin că încheierea negocierilor cu SUA și Japonia, lansarea de noi negocieri în Asia-Pacific și America Latină vor genera noi locuri de muncă. În acest context, respectarea standardelor de muncă reprezintă una dintre prioritățile Comisiei.

Principalele 12 inițiative anunțate în Comunicare sunt grupate în patru categorii majore, sintetizate în **Caseta 1**.

**Caseta 1: Principalele inițiative ale strategiei pentru comerț și investiții, adaptată la noile realități economice și angajamentele asumate de Comisia Europeană**

**O politică mai eficientă prin:**

- Revizuirea politicii comerciale, ținând cont de evoluția lanțurilor globale ale valorii (LGV), economia digitală și importanța serviciilor;
- Asigurarea mobilității experților, managerilor de vârf și furnizorilor de servicii;
- Crearea unui parteneriat consolidat cu statele membre, Parlamentul European și toate părțile interesate, pentru o mai bună implementare a acordurilor din domeniul comerțului și investițiilor;
- Includerea unor prevederi eficiente în viitoarele acorduri comerciale în ceea ce privește IMM-urile și activitatea acestora;

**O politică mai transparentă, prin:**

- Extinderea inițiativei privind transparența TTIP la toate negocierile comerciale ale UE. Unele dintre noile texte ale acordurilor negociate (acordurile de parteneriat economic – EPA – cu Africa de Est și de Vest) sunt deja disponibile pe site-ul Comisiei Europene, iar altele vor fi publicate până în ianuarie 2016.

**O politică bazată pe valori, prin:**

- Ridicarea la nivelul așteptărilor publicului larg în ceea ce privește reglementările și investițiile: un angajament clar pentru salvagardarea protecției în sfera reglementării și o strategie care să conducă la reforma în plan global a politicii din domeniul investițiilor;
- Extinderea măsurilor de sprijin pentru dezvoltarea durabilă, comerț corect și echitabil și respectarea drepturilor omului, inclusiv prin implementarea prevederilor acordurilor de liber schimb asociate acestora și a schemei generalizate de preferințe vamale;
- Includerea de reguli referitoare la anticorupție în viitoarele acorduri;

**Un program al negocierilor care să configureze globalizarea, prin:**

- Dinamizarea negocierilor multilaterale și impunerea unei abordări deschise pentru negocierea acordurilor preferențiale, inclusiv TTIP;
- Consolidarea prezenței în Asia, în special prin: stabilirea de obiective ambițioase în relație cu China; solicitarea unui mandat pentru lansarea de negocieri comerciale cu Australia și Noua Zeelandă; lansarea de negocieri cu alte țări membre ale ASEAN<sup>4</sup> (Filipine și Indonezia) la momentul oportun;
- Implementarea eficientă a acordurilor de parteneriat economic cu țările din Africa-Caraibe-Pacific, adâncirea relațiilor de parteneriat cu țări care doresc acest lucru și cu Uniunea Africană;
- Modernizarea acordurilor existente cu Mexic și Chile și a acordului de uniune vamală cu Turcia.

Sursa: European Commission (2015a).

---

<sup>4</sup> Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est: Brunei Darussalam, Cambodgia, Filipine, Indonezia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailanda, Vietnam.

În vederea pregătirii noii strategii, Comisia a consultat în prealabil statele membre ale UE, Parlamentul European și societatea civilă.<sup>5</sup> Dialogul cu societatea civilă și impulsivitatea implicării acesteia în procesul decizional comunitar au devenit prioritare pentru Comisie, în contextul în care politicile comunitare, ca, de altfel, întreaga construcție comunitară ar trebui să aibă drept finalitate bunăstarea și incluziunea socială.

În perioada următoare, Comunicarea va fi analizată de statele membre, Parlamentul European, Comitetul Economic și Social European și toate celelalte părți interesate. Prin procedura de consultări, vor fi identificate cele mai eficiente căi de implementare a noii strategii, astfel încât aceasta să servească priorităților comunitare în materie de creștere economică, generare de locuri de muncă și competitivitate.

## **1.2. Repere în planul acordurilor comerciale negociate în prezent de UE**

Uniunea Europeană are o agendă cuprinzătoare de negocieri, în plan multilateral, plurilateral și bilateral, iar în prezent se conturează următoarele **priorități** ale politicii comerciale comunitare: (1) finalizarea cu succes a Runderi Doha și a negocierilor plurilaterale; (2) adâncirea relațiilor economice cu parteneri strategici precum SUA, Japonia, Brazilia, China, India și liberalizarea schimburilor bilaterale cu aceștia; (3) sprijinirea companiilor comunitare să pătrundă pe noi piețe și să își mențină/majoreze cotele de piață existente; (4) reînnoirea unor acorduri de liber schimb în conformitate cu noile realități din economia mondială, spre exemplu prin includerea în aceste acorduri a domeniului serviciilor și a componentei investiționale; (5) garantarea caracterului *inclusiv* al comerțului, prin continuarea acordării de preferințe unor țări în dezvoltare și țărilor cel mai slab dezvoltate (prin: sistemul generalizat de preferințe vamale nereciproce și nediscriminatorii SGP, SGP+, inițiativa „Totul în afară de arme” pentru 49 de țări slab dezvoltate); (6) asigurarea caracterului *echitabil* al comerțului internațional, prin recurgerea la măsuri de retorsiune și sancțiuni comerciale<sup>6</sup> în relație cu unele țări, pentru nerespectarea de către acestea a unor reguli din sistemul multilateral în trecut sau în prezent.

---

<sup>5</sup> În Consiliul UE, strategia a fost dezbătută de două ori, în 14 noiembrie 2014 și 16 martie 2015. În data de 9 aprilie 2015, aceasta a fost abordată în Comitetul pentru Politica Comercială. Comisia a avut reuniuni individuale cu reprezentanții tuturor celor 28 de state membre la Bruxelles și cu ocazia vizitelor în 17 capitale. Comisarul european pentru comerț, Cecilia Malmström, a informat Comitetul pentru Comerț Internațional din cadrul Parlamentului European cu privire la noua strategie în 3 decembrie 2014 și 6 mai 2015, reuniunile informative fiind urmate de o amplă dezbateră în data de 13 iulie 2015. În relație cu societatea civilă, au avut loc două dialoguri, în 21 aprilie 2015 și 8 mai 2015, la care au participat peste 140 de organizații ale societății civile, iar în data de 23 iunie 2015 a fost organizată Ziua Politicii Comerciale.

<sup>6</sup> A se consulta, spre exemplu, lista măsurilor restrictive (sancțiuni) în vigoare, actualizată la data de 30 septembrie 2015, disponibilă on-line la: [http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/docs/measures\\_en.pdf](http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/docs/measures_en.pdf).

Ca dovadă a angajamentului față de Agenda de Dezvoltare de la Doha, în planul negocierilor multilaterale sub egida OMC, UE a finalizat în data de 5 octombrie 2015 procesul de ratificare a *Acordului privind facilitarea comerțului* – convenit în 2013 în contextul Rundei Doha – și având drept obiectiv major simplificarea și modernizarea procedurilor vamale în toate țările membre. Uniunea va sprijini țările în dezvoltare și în special țările cele mai slab dezvoltate în implementarea Acordului, ca parte a angajamentului său „Ajutor pentru comerț”, urmând să pună la dispoziția acestora fonduri în valoare de aproximativ 400 milioane de euro pe parcursul a cinci ani.

În opinia noastră, dincolo de aceste evidențe și priorități, UE acordă întâietate câtorva parteneri comerciali și acordurilor comerciale cu aceștia, în baza unor determinanți macroeconomici și a unor factori specifici, la care ne vom referi în continuare.

*În primul rând*, în perioada recentă, conjunctura economiei mondiale s-a schimbat substanțial. Contextul economic și geopolitic a fost marcat de absorbirea impactului celei mai profunde crize financiare și economice de după Marea Depresiune. În următorii 10-15 ani, aproximativ 90% din creșterea economiei și comerțului internațional se va concentra în afara Uniunii Europene, cu precădere în **Asia emergentă** (DG Trade, 2015a).

*În al doilea rând*, ritmul încheierii de acorduri de liber schimb în plan bilateral sau regional s-a intensificat, ajungând la niveluri fără precedent. Țări până nu demult inactive în privința liberalizării schimburilor comerciale în afara sistemului comercial internațional, sub egida OMC, precum China și Japonia, s-au lăsat antrenate în mecanismul negocierii și implementării de noi și noi acorduri de liber schimb.

Intrarea în impas a Rundei Doha, de negocieri comerciale multilaterale desfășurate sub egida OMC din noiembrie 2001, a fost însoțită de lansarea unei adevărate curse între participanții la schimburile internaționale, întrecere a cărei miză este încheierea unui număr în creștere de acorduri comerciale preferențiale. Puterile comerciale care încheie între ele astfel de acorduri înaintea altora pot beneficia de efectele pozitive ale creării de comerț, ieșind în acest fel de sub incidența efectelor de deturnare de comerț, dar generând în schimb astfel de efecte pentru țări terțe. Deși UE a susținut încă de la început Agenda de Dezvoltare de la Doha și continuă să pledeze pentru încheierea cu succes a negocierilor, răspunderea pentru prelungirea *sine die* a acestora nu poate fi pusă doar pe socoteala „celorlalți”. Comisia Europeană, care reprezintă UE deopotrivă la masa negocierilor, la Conferința Ministerială, în Consiliul General al OMC și în organismele subsidiare ale OMC (spre exemplu, Consiliul pentru Comerțul cu Bunuri), susține continuarea liberalizării schimburilor internaționale, însă este precaută în domenii specifice, sensibile, precum reforma subvențiilor din agricultură.

Dintre acordurile negociate în prezent, la care participă UE și alte mari puteri comerciale, se evidențiază următoarele **mega-acorduri axate pe liberalizarea schimburilor comerciale:**

- Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP), negociat între **UE și SUA**;
- Acordul de parteneriat economic **UE-Japonia**, care include un Acord de liber schimb;
- Parteneriatul transpacific (TPP), la care participă **SUA și Japonia**, alături de Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Malaysia, Mexic, Noua Zeelandă, Peru, Singapore și Vietnam;
- Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP), la care participă țările ASEAN plus Australia, China, Coreea de Sud, India, **Japonia** și Noua Zeelandă.

Deși UE este angrenată în numeroase alte negocieri comerciale, cele mai însemnate negocieri derulate în prezent sunt legate de **TTIP și Acordul cu Japonia**. Negocierile acoperă o gamă largă de aspecte din afara comerțului cu bunuri și servicii, precum: investiții, achiziții publice, concurență, dezvoltare durabilă, drepturi de proprietate intelectuală, facilitarea comerțului, reglementarea diferendelor, generând un cadru juridic dens și detalii tehnice greu de cuprins în toată complexitatea lor, precum și numeroase semne de întrebare în plan politic. Având în vedere recunoașterea rolului comerțului internațional de motor al creșterii economice și generării de noi locuri de muncă, politica comercială a dobândit o nouă însemnătate deopotrivă pentru experți, societatea civilă și politicieni.

Referitor la tendințele de proliferare a acordurilor comerciale preferențiale în ultimul deceniu (în paralel cu derularea Runde Doha din 2001), trebuie făcute unele sublinieri. Înmulțirea acordurilor comerciale preferențiale de la an la an a generat ample dezbateri în mediul academic, privind coerența și compatibilitatea între acordurile multilaterale și cele regionale, acestea din urmă fiind considerate unul din factorii care conduc la fragmentarea din ce în ce mai accentuată a sistemului comercial internațional. Conform curentului de gândire dominant, în actuala ordine comercială mondială din ce în ce mai complexă și integrată, acordurile comerciale preferențiale sunt considerate a avea, pe de o parte, un efect pozitiv de „domino” asupra schimburilor comerciale și cooperării între țările participante, deoarece acestea pot avansa „mai departe și mai rapid” pe calea integrării lor economice. Pe de altă parte, însă, ele contribuie la diminuarea schimburilor cu țări terțe neparticipante la astfel de acorduri, ceea ce este echivalent cu deturnarea de comerț. În anii recentți, însă, odată cu dezvoltarea lanțurilor globale ale valorii (LGV), teoria standard a creării și deturnării de comerț a suferit modificări, în sensul diminuării efectelor de deturnare a comerțului pentru participanții la LGV (WTO, 2011, p. 6 și p. 9).

Odată cu extinderea LGV, numeroase acorduri comerciale preferențiale încheiate recent au avut drept obiectiv principal susținerea acestor lanțuri prin liberalizarea schimburilor comerciale cu părți și componente. De vreme ce aceste rețele sunt regionale prin însăși natura lor (a se vedea „fabrica Europa”, „fabrica America” sau „fabrica Asia”), experții OMC prognozează o mai mare concentrare geografică a comerțului internațional în anii care vor urma (Oehler-Șincai, 2015a, pp. 161-162).

Totodată, analizele OMC arată că marjele preferențiale obținute prin încheierea de astfel de acorduri nu reprezintă principala motivație pentru convenirea lor.<sup>7</sup> Țările participante la asemenea acorduri vizează în principal rezolvarea unor probleme de genul „OMC plus” sau „OMC extra”,<sup>8</sup> ceea ce conduce la integrarea profundă a economiilor și un acces sporit pe piețe. Deși barierele tarifare în calea comerțului au scăzut considerabil, cele netarifare se mențin la niveluri ridicate, iar diminuarea acestora se poate realiza cel mai rapid pe calea negocierilor bilaterale sau plurilaterale (Oehler-Șincai, 2015a, p. 162).

În *al treilea rând*, UE are în vedere intensificarea negocierilor bilaterale sau modernizarea acordurilor deja încheiate cu acei actori majori din comerțul internațional cu bunuri și/sau servicii care nu participă la negocierile plurilaterale de sub egida OMC, în special **India și Brazilia, dar și Mexic și Republica Africa de Sud**.

Dintre **negocierile plurilaterale în desfășurare**, la care participă UE (**Caseta 2**), se evidențiază:

- ✓ *Acordul privind tehnologia informației (ITA)*, negociat în cadrul OMC din iulie 2015, de un număr de 54 membri ai OMC, în vederea eliminării taxelor vamale la peste 200 de produse din categoria TIC pentru toate țările membre ale OMC<sup>9</sup>;
- ✓ *Acordul privind bunurile de mediu (EGA)*, negociat în cadrul OMC din iulie 2014, de UE și alți 16 membri ai OMC, în scopul liberalizării comerțului mondial cu produse „verzi”, esențiale pentru protecția mediului;<sup>10</sup>
- ✓ *Acordul privind comerțul cu servicii (TiSA)* – o inițiativă plurilaterală negociată din martie 2013, dar în afara OMC, de un grup de 25 de

---

<sup>7</sup> Sectoarele sensibile sunt excluse din acorduri (66% din liniile tarifare cu taxe vamale ce depășesc 15% nu au fost reduse prin încheierea unor astfel de acorduri) (WTO, 2011).

<sup>8</sup> Prima categorie se referă la integrarea aprofundată în domeniul acoperite de cadrul multilateral al OMC, precum: comerțul cu servicii, armonizarea standardelor, drepturile de proprietate intelectuală, reglementarea diferendelor. A doua categorie vizează adâncirea integrării în sectoare din afara cadrului multilateral: politica din domeniul concurenței, investițiile, circulația capitalului, diferite angajamente privind piața muncii și protecția mediului.

<sup>9</sup> Este de remarcat faptul că parteneri însemnați ai UE – precum Brazilia, Mexic, Rusia, India și Republica Africa de Sud – nu iau parte la negocieri.

<sup>10</sup> Marii absenți sunt din nou țări precum Brazilia, Mexic, Rusia, India, Republica Africa de Sud.



membri ai OMC (incluzând UE), în vederea liberalizării în continuare a piețelor de servicii.<sup>11</sup>

#### **Caseta 2: Succintă trecere în revistă a acordurilor ITA, EGA și TiSA**

În data de 18 iulie 2015, un număr de 54 de țări și teritorii membre ale OMC au ajuns la un acord de principiu pentru eliminarea majorității taxelor vamale pentru 201 de bunuri din categoria TIC pentru toate țările membre ale OMC, în cadrul acordului **ITA**. Liberalizarea se va realiza într-un interval de trei ani, primele reduceri urmând să aibă loc începând din 2016. Valoarea anuală a schimburilor comerciale cu aceste produse este estimată la 1.300 miliarde dolari, reprezentând 7% din comerțul mondial. Acest acord, a cărui negociere a început în 2012, constituie o extindere a sferei de cuprindere a acordului ITA din 1996, la care participă 81 de țări membre ale OMC. La acordul ITA participă UE, SUA, Canada, Japonia, Coreea de Sud, China, Hong Kong-China, Taiwan-China, Malaysia, Filipine, Singapore, Thailanda, Australia, Noua Zeelandă, Islanda, Israel, Elveția, Liechtenstein, Albania, Muntenegru, Costa Rica, Guatemala.

Din iulie 2014, UE și alți 16 membri ai OMC negociază **EGA**, în vederea îndepărtării barierelor din calea comerțului cu mărfurile „verzi”, esențiale pentru protecția mediului. Lista produselor care urmează a fi liberalizate este alcătuită din 54 de bunuri asupra cărora țările membre ale APEC au decis diminuarea taxelor vamale la 5% sau chiar sub acest nivel până în 2015. Această listă nu este una imuabilă, ci va conține și alte bunuri și chiar servicii în viitorul apropiat. Totodată, liberalizarea schimburilor nu se va limita la reducerea taxelor vamale, ci va avea în vedere și barierele netarifare. La negocieri participă: Australia, Canada, China, Coreea de Sud, Costa Rica, Elveția, Hong Kong-China, Islanda, Israel, Japonia, Noua Zeelandă, Norvegia, Singapore, SUA, Taiwan-China, Turcia și UE.

Negocierile pentru **TiSA** au fost inițiate în martie 2013, în septembrie 2013 a fost publicat un text de bază al tratatelor, iar până la finele anului 2013, majoritatea participanților au indicat piețele specifice avute în vedere pentru liberalizare și gradul liberalizării. Până în iulie 2015, au avut loc 13 runde de negocieri. Lista participanților este alcătuită din: Australia, Canada, Chile, Columbia, Coreea de Sud, Costa Rica, Elveția, Hong Kong-China, Islanda, Israel, Japonia, Liechtenstein, Mauritius, Mexic, Noua Zeelandă, Norvegia, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Taiwan-China, Turcia, UE, Uruguay și SUA. Mauritius și Uruguay participă la negocieri din iulie 2015. Aceștia concentrează circa 70% din comerțul internațional cu servicii.

Sursa: Sinteză a autorului pe baza WTO (2015a, b) și WTO (2014).

*În al patrulea rând*, într-un alt plan, Marea Scindare dintre Est și Vest după izbucnirea crizei ucrainene și preluarea Crimeei de către Rusia au schimbat substanțial configurația relațiilor UE cu vecinul său estic, dar și cu țările aflate la linia de demarcație a sferelor de influență dintre Est și Vest: **Ucraina, Georgia și Moldova**. UE a semnat cu toate aceste trei țări în data de 27 iunie 2014 Acorduri de Asociere, care includ și prevederi pentru constituirea de Zone de liber schimb aprofundate și cuprinzătoare. Astfel, nu doar factori de natură economică, dar și

---

<sup>11</sup> De remarcat că parteneri însemnați ai UE, precum Brazilia, Rusia, India, Republica Africa de Sud, nu participă la TiSA, ceea ce evidențiază că domeniul serviciilor include o serie de aspecte sensibile, dificil de negociat în termeni favorabili pentru toate părțile. China intenționează să se alăture țărilor participante la negocieri.

geopolitică, s-au transformat în forțe modelatoare ale politicii comerciale comunitare.

Toate aceste preocupări ale UE trebuie interpretate în contextul noii strategii comunitare pentru comerț și investiții pentru 2016-2020, prezentate în Comunicarea „Comerț pentru toți: către o politică mai responsabilă în domeniul comerțului și investițiilor”, ținând cont atât de noile realități din economia mondială, cât și angajamentele asumate de Comisia Europeană.

## **2. Trăsături, particularități și obiective ale noilor acorduri preferențiale negociate de UE**

În baza literaturii de specialitate (Ahearn, 2011, Baccini *et al.*, 2011, Liargovis, 2013), acordurile comerciale regionale și bilaterale încheiate/negociate/avute în vedere de UE pot fi încadrate în patru categorii principale:

(1) cu vecinii apropiați, pentru impulsionarea schimburilor bilaterale (acordurile de asociere cu țările candidate la aderare sau potențiale candidate la aderare, Zona Economică Europeană (UE plus AELS), acordurile cu Elveția, uniunile vamale cu Andorra și San Marino, zona de liber schimb cu Insulele Feroe);

(2) cu țări din vecinătate, în vederea asigurării stabilității la granițele Uniunii (țările mediteraneene, țările din Consiliul de Cooperare al Golfului (CCG), Ucraina, Republica Moldova, Georgia);

(3) cu țări din grupul Africa-Caraibe-Pacific (acorduri de parteneriat economic), ținând cont de legăturile istorice cu acestea și de obiectivul mai larg al dezvoltării; și

(4) cu țări și regiuni îndepărtate, pentru a neutraliza efectele de deturnare de comerț și a asigura un acces preferențial pe aceste piețe.

Așadar, UE nu utilizează un model standard al acordurilor de liber schimb, ci adaptează fiecare acord în parte la obiectivele specifice avute în vedere cu fiecare țară sau grup de țări (Ahearn, 2011).

Prin negocierea de acorduri comerciale preferențiale, UE vizează **trei obiective-cheie pragmatice**, dincolo de preocupările pentru sprijinirea țărilor sărace, cu cea mai mare nevoie de ajutor, astfel încât acestea să își sporească participarea la schimburile globale.

*În primul rând*, este vorba de obiectivul general al continuării liberalizării schimburilor comerciale și investiționale, în special în sfera barierelor netarifare, în virtutea legăturilor de cauzalitate dintre comerț și investiții, pe de o parte, și creșterea economică și generarea de locuri de muncă, pe de altă parte.

*În al doilea rând*, în strânsă legătură cu primul obiectiv, UE are în vedere sprijinirea companiilor comunitare să pătrundă pe noi piețe și să își mențină/majoreze cotele de piață existente, ținând cont de poziția noilor actori (în

special China), cu ponderi în creștere în schimburile comerciale și investiționale mondiale și reducerea corespunzătoare a cotelor de piață ale Uniunii.

În al treilea rând, UE trebuie să țină pasul cu ritmul fără precedent al acordurilor comerciale negociate/încheiate de puterile comerciale vechi și noi, pentru a contracara efectele nedorite ale deturnării de comerț și a nu deveni unul dintre perdanții cursei fără precedent a încheierii de alianțe geostrategice, care implică și liberalizarea schimburilor cu bunuri și servicii și a investițiilor.

În ceea ce privește acordurile cu regiuni și țări îndepărtate, în această categorie se încadrează și **relațiile UE cu partenerii săi strategici**: SUA, Japonia, China, Brazilia, India, Canada, Coreea de Sud, Mexic și Republica Africa de Sud.

**Federația Rusă** este unul dintre cei zece parteneri strategici ai Uniunii, însă în relație cu aceasta, nu există niciun mandat pentru negocierea unui Acord de liber schimb. Deși parteneriatul cu Rusia are o bază solidă, pornind de la interdependențele dintre cele două părți, consolidarea celor patru spații comune (economic, al libertății, securității și justiției, al securității externe și al cercetării, educației și culturii) și beneficiile potențiale induse de implementarea Parteneriatului pentru modernizarea Rusiei, relațiile bilaterale sunt tensionate. După izbucnirea crizei ucrainene și preluarea Crimeei de către Rusia în martie 2014, se poate vorbi de un „război economic” între cele două părți, iar negocierile bilaterale inițiate în 2008 pentru reînnoirea Acordului de Parteneriat și Cooperare în vigoare din 1997 au fost suspendate în urma Consiliului European din 6 martie 2014.

Cu ultimele patru țări amintite în lista partenerilor strategici ai UE, au fost deja încheiate/negociate acorduri de liber schimb.<sup>12</sup> Acordurile din vechea generație, încheiate cu **Republica Africa de Sud** și **Mexic** sunt supuse în prezent unor revizuri. Astfel, sfera de cuprindere a acordului cu Republica Africa de Sud este lărgită, ținând cont de rezultatele acordului de parteneriat economic dintre UE și Comunitatea de Dezvoltare a Africii de Sud (SADC).<sup>13</sup> Totodată, în relație cu Mexic, cu ocazia celui de-al 7-lea summit bilateral UE-Mexic (Bruxelles, 12 iunie 2015), s-a subliniat necesitatea lansării de tratative în vederea modernizării Acordului Global (inclusiv a Acordului de liber schimb din 2000) și a Parteneriatului Strategic, astfel încât acestea să fie adaptate la noile realități din economia mondială. Comisarul european pentru comerț, Cecilia Malmström,

---

<sup>12</sup> Cu Republica Africa de Sud, Mexic și Coreea de Sud acordurile au fost semnate (în 1999, 2000 și, respectiv, 2010) și sunt implementate. În relație cu Canada, negocierile pentru încheierea Acordului economic și comercial cuprinzător UE-Canada (CETA) au fost încheiate în octombrie 2013, procesul de negociere fiind considerat finalizat în septembrie 2014. În prezent, Comisia Europeană și Canada au trecut la etapa de revizuire a textului original în engleză, care va fi tradus ulterior în limbile oficiale ale UE și Canadei, după care acesta va fi supus aprobării Consiliului UE și Parlamentului European.

<sup>13</sup> Negocierile au fost încheiate în 15 iulie 2014 cu grupul SADC (Botswana, Lesotho, Mozambic, Namibia, Republica Africa de Sud și Swaziland). Angola are deschisă opțiunea de a adera la acest acord.

consideră acordul încheiat cu Canada și Parteneriatul Transatlantic pentru Comerț și Investiții, negociat în prezent cu SUA, drept puncte de reper pentru noile negocieri cu Mexic (dar și cu alte state), deopotrivă ca nivel de complexitate și grad de detaliere a aspectelor abordate.

În iunie 2007, au fost lansate negocierile pentru **Acordul bilateral pentru comerț și investiții UE-India (BTIA)**, însă după 12 runde complete și alte reuniuni restrânse la nivel de experți, procesul negocierilor a intrat în impas, iar în vara anului 2013 acesta a fost suspendat, pe fondul diferențelor dintre așteptări și rezultatele obținute (DG Trade, 2015b).

Liberalizarea schimburilor comerciale cu **Brazilia** intră sub cupola Acordului comercial negociat în prezent între UE și Piața comună a sudului (Mercosur, grupare din care fac parte în prezent Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay și Venezuela). Negocierile au fost inițiate în 1999, întrerupte în 2004 și relansate în mai 2010, în timpul președinției spaniole a Consiliului UE. Reluarea tratatelor s-a dovedit a fi un proces anevoios după hiatul de aproape șase ani, iar cele nouă runde de negocieri din perioada 2010-2012 au fost dificile (Oehler-Șincai, 2015b). Următorul pas constă în prezentarea listelor de oferte reciproce de acces pe piață, amânat în repetate rânduri vreme de aproape doi ani.

Negocierile pentru **Acordul de liber schimb cu Japonia și Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)** au fost inițiate în 2013 și, în pofida unor riscuri potențiale și a unor clauze-problemă, precum cea de protecție reciprocă a investițiilor și de rezolvare a disputelor stat-investitor, ritmul negocierilor a fost alert.

**Japonia** este unul dintre partenerii tradiționali ai UE, dar a cărui pondere în schimburile comerciale și investiționale extracomunitare este în scădere. În perioada aprilie 2013-aprilie 2015 au avut loc zece runde de negocieri, premierul japonez Shinzo Abe subliniind în repetate rânduri obiectivul încheierii tratatelor până la sfârșitul anului 2015.

Treptat, după finalizarea negocierilor pentru Acordul economic și comercial cuprinzător UE-Canada (CETA) (septembrie 2014), **TTIP** s-a transformat în cel mai *intens dezbătut mega-acord comercial negociat în prezent de Uniunea Europeană cu parteneri extracomunitari*. Aceasta se datorează faptului că raționamentele care vin în sprijinul încheierii acestui acord sunt tot atât de temeinice ca și contraargumentele, iar în statele membre ale UE, mediul academic, cel de afaceri, societatea civilă și autoritățile publice încă nu au ajuns la o poziție comună, definitiv pro sau contra, iar numeroase întrebări încă nu și-au găsit răspunsul.

Cu **R. P. Chineză**, în urma summit-ului din 21 noiembrie 2013, au fost lansate negocierile pentru încheierea unui Acord cuprinzător de investiții, vizând: siguranța investițiilor în țările gazdă, îmbunătățirea standardelor privind investițiile, reducerea barierelor din calea ISD și intensificarea fluxurilor investiționale în ambele sensuri. Deși autoritățile chineze sunt în favoarea creării

unei zone de liber schimb UE-China (Financial Times, 2015), oficialitățile comunitare sunt circumspecte, temându-se de invadarea Pieței interne cu produse chinezești, în detrimentul producătorilor autohtoni. În 2014, fluxurile investiționale în ambele sensuri au totalizat puțin peste valoarea de 20 de miliarde de dolari, reprezentând doar circa 4% din schimburile comerciale bilaterale cu bunuri și 37% din schimburile cu servicii în ambele sensuri.

În **Asia**, cea mai dinamică regiune a globului în plan economic, Uniunea este mult mai puțin prezentă decât SUA. Participarea SUA la Forumul de Cooperare Economică din Asia-Pacific (APEC) și Parteneriatul Transpacific îi consolidează acesteia statutul de lider, în detrimentul UE. Atutul incontestabil al celei mai mari economii a lumii în Asia îl reprezintă contrabalansarea puterii Chinei, obiectiv major al unor țări precum Japonia, Vietnam, Filipine, Vietnam, Malaysia, Indonezia, Brunei, implicate în dispute teritoriale cu R. P. Chineză în Marea Chinei de Est și Marea Chinei de Sud.

Uniunea Europeană a încheiat acorduri de liber schimb cu trei țări asiatice, **Coreea de Sud** (în vigoare din iulie 2011), **Singapore** și **Vietnam**. Toate cele trei sunt acorduri „din noua generație”, cuprinzând toate sectoarele de activitate, industrie, agricultură, servicii, dar și dispoziții specifice cu privire la investiții, piață și concurență, protecția proprietății intelectuale, achiziții publice, standarde sociale și probleme de mediu.

UE a lansat în iulie 2007 negocieri cu grupul țărilor constituind **Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN)**, însă după șapte runde de negocieri, au fost evidențiate o serie de obstacole, iar statele membre ale UE au convenit în martie 2009 continuarea negocierilor pe cale bilaterală, cu fiecare țară în parte. Printre factorii care au condus la abandonarea negocierilor interregionale se numără: diferențele de natură economică și în materie de politici comerciale dintre țările ASEAN (grupare care include trei țări din categoria celor mai slab dezvoltate, Cambodgia, Laos, Myanmar), gradele distincte de ambiție și obiectivele diferite ale participanților la negocieri, situația politică și gravele încălcări ale drepturilor omului din Myanmar (Oehler-Șincai, 2015a).

UE nu a abandonat obiectivul de a încheia un acord interregional cuprinzător cu întreaga grupare ASEAN, care este al treilea partner comercial important al UE, după SUA și China. ASEAN constituie cel mai avansat proiect al integrării asiatice, iar integrarea celor zece țări merge mai departe, către o Comunitate economică a ASEAN. Agenda integrării ASEAN are drept principal obiectiv transformarea regiunii într-o piață unică, cu o bază comună de producție, puternic competitivă până la finele anului 2015. Libera circulație a bunurilor, serviciilor, ISD, forței de muncă înalt calificate, o circulație mai liberă a capitalului se numără printre instrumentele principale ale integrării celor zece economii asiatice. Deși curentul general al scepticilor consideră că finalizarea Comunității

economice nu poate fi atinsă până la termenul stabilit, aceasta rămâne un ambițios proces în desfășurare (Oehler-Șincai, 2015b).

În relație cu țări ale ASEAN, UE a lansat primele negocieri în luna martie 2010, cu **Singapore**, urmând cele cu **Malaysia** (octombrie 2010),<sup>14</sup> **Vietnam** (iunie 2012) și **Thailanda** (martie 2013).<sup>15</sup> Așa cum menționam anterior, au fost încheiate negocierile cu Singapore (2014) și Vietnam (august 2015). Acordul cu Singapore urmează să fie ratificat după completarea procedurilor tehnice. Acordul cu Vietnam prevede liberalizarea schimburilor bilaterale, prin care vor fi eliminate aproape toate taxele vamale (99%). În contextul în care, la nivel comunitar, peste 31 de milioane de locuri de muncă sunt strâns legate de exporturi, iar prin încheierea acestui nou Acord, accesul mărfurilor din UE pe piața vietnameză cu 90 de milioane de consumatori va fi facilitat, comisarul european pentru comerț, Cecilia Malmström, apreciază că astfel se deschid noi perspective de cooperare bilaterală. Vor urma finalizarea detaliilor tehnice și a textului Acordului.

Ca și acordurile negociate cu Coreea de Sud și Singapore, cel cu Vietnam este unul „din noua generație”, fiind primul din această categorie încheiat cu o țară în dezvoltare. Acesta include prevederi ambițioase referitoare la *liberalizarea simetrică* a schimburilor bilaterale, *inclusiv în sectorul serviciilor* (financiare, de telecomunicații, transport, poștale, de curierat etc.), dar cu o perioadă rezonabilă de tranziție, astfel încât economia vietnameză să se poată adapta la noile condiții concurențiale. Vietnamul va elimina 65% din taxele vamale pentru exporturile UE odată cu intrarea în vigoare a Acordului, iar restul taxelor vor fi înlăturate treptat, pe parcursul a zece ani. UE va elimina taxele vamale în șapte ani pentru produsele considerate sensibile, în special textile și încălțăminte, cu respectarea unor reguli stricte de origine. Totodată, UE va menține anumite restricții la importul unor produse agricole sensibile, prin contingente tarifare.

Acordul de liber schimb dintre UE și Vietnam va include și o clauză specială, care stabilește legătura cu Acordul de parteneriat și cooperare semnat în iunie 2012 (care guvernează ansamblul relațiilor bilaterale), asigurând astfel cadrul legal pentru respectarea drepturilor omului, principiilor democratice și a legii.

După cum se arată în raportul elaborat de OMC în iulie 2015, în contextul ultimei examinări a politicii comerciale comunitare, UE rămâne o entitate economică puternic integrată, cu regimuri comerciale și investiționale deschise și transparente (WTO, 2015c). Multitudinea acordurilor deja încheiate de UE sau în curs de negociere evidențiază că relațiile comerciale ale acesteia sunt în mare parte preferențiale și doar o mică parte a lor cade sub incidența clauzei națiunii celei mai

---

<sup>14</sup> După cea de-a șaptea rundă de tratative cu Malaysia în aprilie 2012, negocierile au intrat în impas.

<sup>15</sup> Negocierile cu Thailanda au fost suspendate, pe fondul escaladării tensiunilor de pe scena politică, care au culminat cu lovitura de stat și preluarea puterii de către armată în 22 mai 2014.

favorizate. Media taxelor vamale comunitare se menține la un nivel de aproximativ 6,5%, dar cu diferențe considerabile de la un grup de produse la altul. Aproximativ un sfert din liniile tarifare sunt prevăzute cu taxe vamale zero. În schimb, produsele agricole prezintă un nivel ridicat de protecție și variații semnificative de la o linie tarifară la alta.

În cele ce urmează, vom aduce în prim-plan patru dintre acordurile negociate în prezent de Uniune: Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții cu SUA (TTIP), Acordurile de liber schimb UE-Japonia, UE-Mercosur și Acordul bilateral pentru comerț și investiții UE-India (BTIA).

### **3. Exemplificări ale problematicii noilor acorduri negociate de UE prin studii de caz**

Din multitudinea de acorduri negociate în prezent de UE, am ales spre exemplificare cele două mega-acorduri, Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP), în relație cu SUA și acordul cu Japonia, alături de două acorduri care, în contrast cu primele două, au intrat în impas: UE-Mercosur și UE-India (BTIA).<sup>16</sup>

Rațiunile alegerii acestor patru studii de caz rezidă în mai multe argumente.

În primul rând, **SUA și UE** reprezintă una pentru cealaltă deopotrivă principalul partener comercial și principala sursă și destinație a ISD. În pofida faptului că debutul negocierilor a fost marcat de un blocaj fără precedent în administrația americană, urmat de declanșarea unui scandal de spionaj, pe fondul acțiunilor serviciilor secrete americane (NSA), de interceptare a convorbirilor telefonice în cazul a 35 de șefi de stat și de guvern, inclusiv din state membre ale UE, revenirea celor două părți la masa negocierilor a fost o surpriză pentru sceptici, iar aceasta s-a realizat mult mai rapid decât se așteptau chiar și cei mai optimiști analiști economici. Țintele succesive propuse pentru finalizarea tratatelor nu au putut fi îndeplinite, iar pe parcurs au fost identificate noi piedici în calea finalizării cu succes a negocierilor. Cu toate acestea, având în vedere că parteneriatul UE-SUA constituie încă *cea mai vastă și integrată relație economică la nivel mondial*, ambele părți depun eforturi susținute în vederea depășirii tuturor obstacolelor și încheierii acestui mega-acord atunci când se vor fi împlinit toate condițiile necesare.

În al doilea rând, în ceea ce privește relațiile bilaterale **UE-Japonia**, redefinirea bazelor acestora s-a impus drept o necesitate la summit-ul bilateral din aprilie 2010, având în vedere, pe de o parte, schimbările instituționale și politice majore îndeplinite de ambele părți prin intrarea în vigoare a Tratatului de la Lisabona (1 decembrie 2009) și alegerea noului guvern nipon (septembrie 2009), iar pe de altă parte, expirarea Planului de acțiune UE-Japonia în 2011. Barierele de

---

<sup>16</sup> Analiză preluată din Oehler-Șincai (2015b).

acces pe piața niponă, în special de natură netarifară, sunt semnificative, iar fluxurile comerciale totale UE-Japonia înregistrează o evidentă tendință de scădere, în contrast cu evoluția schimburilor comerciale comunitare cu alți parteneri de prim rang. Astfel, deși Japonia este a patra economie a lumii în termeni de PIB exprimat în prețuri curente (după SUA, UE și China), aceasta ocupă abia locul al șaselea în clasamentul principalilor parteneri comerciali ai UE, deopotrivă la export și la import și locul al șaptelea ținând cont de ambele fluxuri comerciale.

Premierul japonez, Shinzo Abe, și-a exprimat în repetate rânduri ținta de a finaliza tratativele până la finele anului 2015. Deși susține această inițiativă, Comisia Europeană este pregătită să adere la acest obiectiv doar în condițiile în care angajamentele sunt satisfăcătoare de ambele părți.

*În al treilea rând*, în ceea ce privește acordul **UE-Mercosur**, proiectul ambițios al liberalizării schimburilor comerciale și investiționale bilaterale a fost lansat în urmă cu 16 ani. După o întrerupere a negocierilor vreme de șase ani (2004-2010) și o amânare a prezentării listelor de oferte reciproce de acces pe piață vreme de doi ani consecutivi, procesul negocierilor este dificil, ținând cont de multitudinea sectoarelor sensibile și de interesele divergente nu numai în plan bilateral, dar și în cadrul UE și al Mercosur. Mai mult decât atât, însăși conjunctura economică actuală din țările Pieței comune a Sudului nu este favorabilă deblocării procesului de negociere, iar la aceasta se adaugă și incertitudinea politică din Venezuela, Argentina și Brazilia.

În prezent, pentru UE sunt prioritare mega-acordurile cu SUA și Japonia, chiar dacă încheierea cu succes a negocierilor cu Mercosur ar fi echivalentă cu o contrabalansare a sporirii prezenței Chinei și altor economii asiatice în America de Sud.

*În fine, în al patrulea rând* am ales analizarea cauzelor care au condus la **intrarea în impas a negocierilor Acordului bilateral pentru comerț și investiții UE-India**. Din 2013, de când negocierile au fost suspendate după 12 runde, UE și India au amânat în repetate rânduri revenirea la masa tratativelor. Cel mai recent episod de acest fel a fost înregistrat în august 2015, în urma unei decizii comunitare de a interzice importul a circa 700 de medicamente generice produse în India.

Fiecare dintre aceste patru acorduri prezintă trăsături caracteristice, care, luate împreună, conturează problematica și gradul de complexitate a negocierilor, în contextul în care textura relațiilor internaționale din perspectiva comerțului și a investițiilor devine tot mai densă.

### **3.1. Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)**

Acordul negociat în prezent de UE și SUA constituie *cel mai intens dezbătut mega-acord comercial negociat de Uniunea Europeană cu parteneri extracomunitari*.



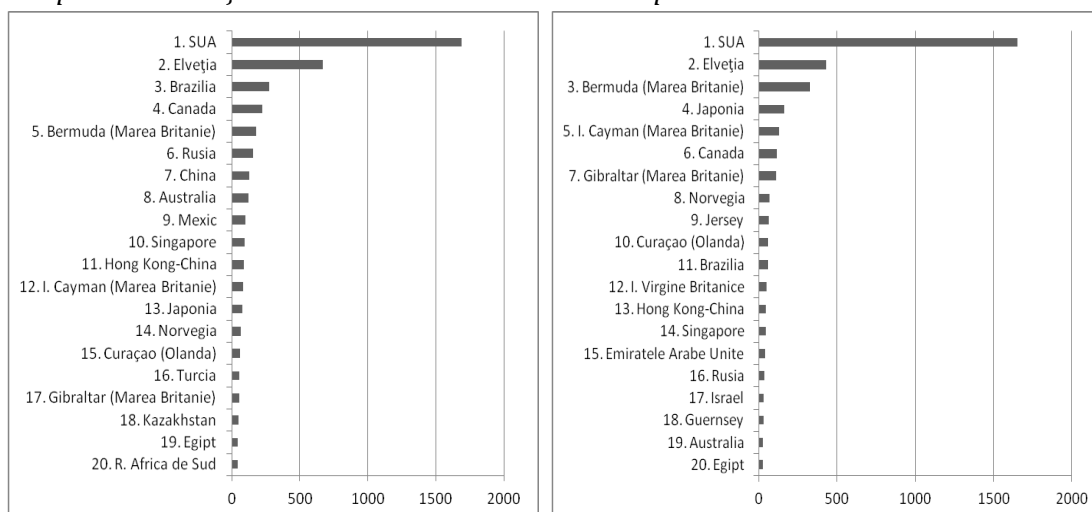
În opinia specialiștilor internaționali, TTIP are drept obiectiv consolidarea punților de legătură dintre principalele două entități ale economiei mondiale, în contextul eșecului negocierilor comerciale multilaterale ale Runderi Doha desfășurate sub egida OMC, intensificării concurenței globale în planul acordurilor comerciale preferențiale și al scăderii influenței UE și SUA în comerțul mondial (Fontagné, Gourdon, Jean, 2013).

Comerțul și investițiile, alături de cooperarea din sfera cercetării-dezvoltării-inovării ocupă un loc central pe agenda bilaterală UE-SUA. SUE și UE reprezintă una pentru cealaltă deopotrivă principalul partener comercial și principala sursă și destinație a ISD, deopotrivă în termeni de fluxuri și stocuri.

SUA au înregistrat în anii recentți procentaje de peste 40% în stocurile de ISD receptate de UE din țări terțe și aproximativ 35% în stocurile de ISD generate de Uniune (**Graficul 1**).

**Graficul 1: Stocurile de ISD generate și receptate de UE în/din țări extracomunitare, în 2013 (în milioane euro)**

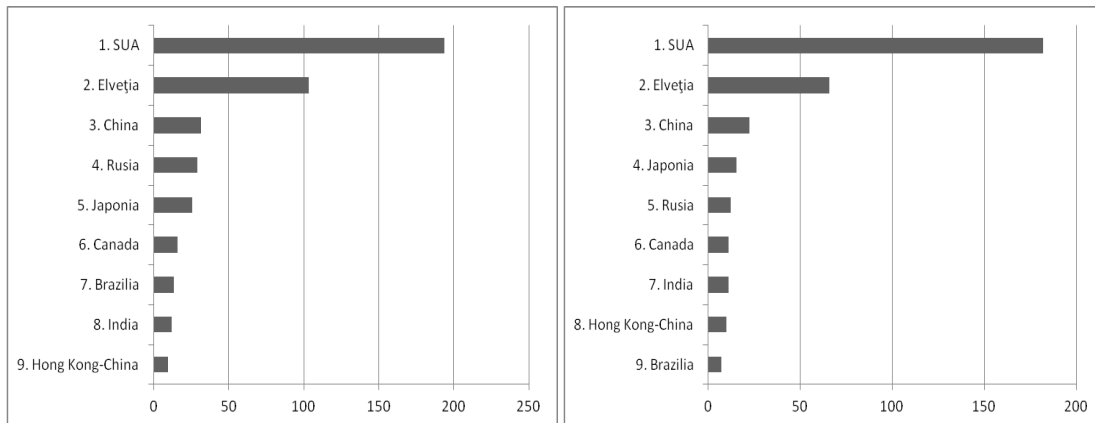
*Principalele destinații ale ISD extracomunitare*      *Principalele surse ale ISD extracomunitare*



Sursa: Oehler-Șincai (2015b).

În 2014, cotele deținute de SUA în comerțul UE cu servicii s-au ridicat la 26% în exporturile extracomunitare și 31% în importurile extracomunitare (**Graficul 2**).

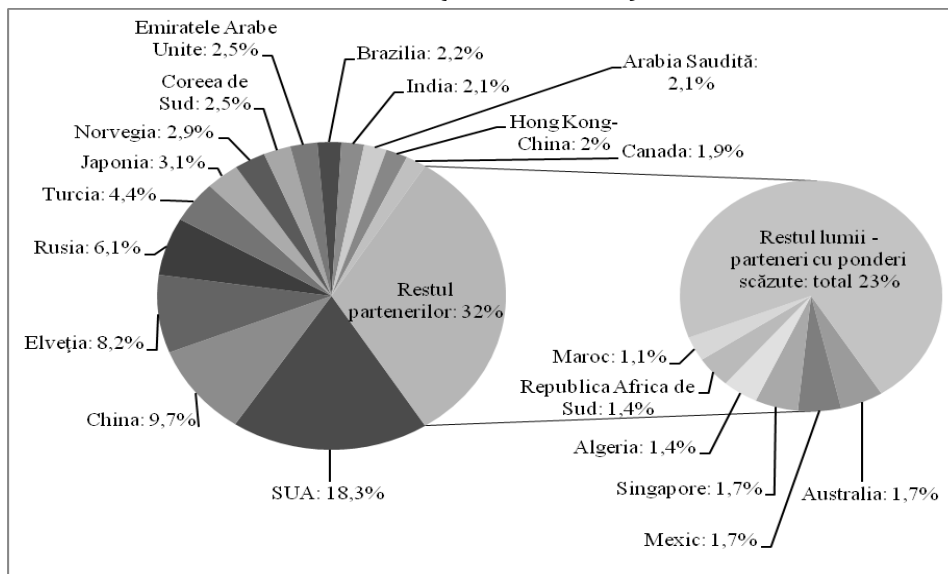
**Graficul 2: Principali parteneri comerciali ai UE în sfera comerțului cu servicii, în 2014 (în miliarde euro)**



Sursa: Oehler-Șincai (2015b).

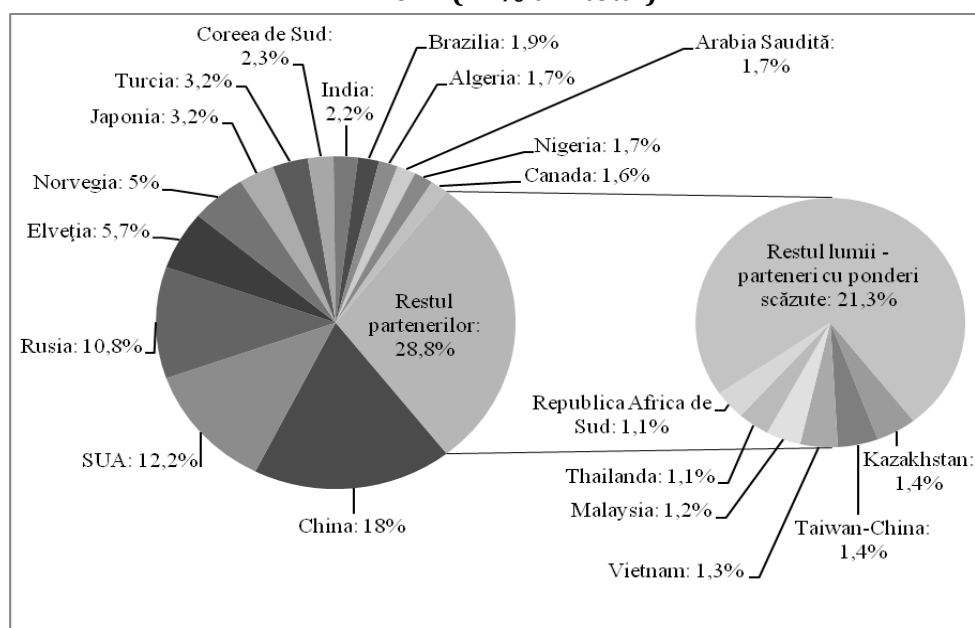
Comparativ, ponderile SUA în comerțul extracomunitar cu bunuri au fost mult mai scăzute, respectiv, aproximativ 18% în exporturile extracomunitare și 12% în importurile extracomunitare de bunuri (Graficele 3 și 4).

**Graficul 3: Principalele piețe de desfacere pentru exporturile de bunuri ale UE, în 2014 (în % din total)**



Sursa: Oehler-Șincai (2015b).

**Graficul 4: Principalele surse ale importurilor de bunuri ale UE, în 2014 (în % din total)**



Sursa: Oehler-Șincai (2015b).

Astfel, este evident că domeniile în care se concentrează interesul ambelor părți este sfera ISD, care este, de altfel, și cel mai controversat.

### ***3.1.1. Succint istoric al lansării procesului de negociere și trecere în revistă a problematicii acordului***

Summit-ul UE-SUA de la Lisabona, din noiembrie 2010, la care s-a subliniat necesitatea promovării inovării și a eliminării barierelor din calea comerțului și a investițiilor bilaterale și reuniunea Consiliului Economic Transatlantic din 29 noiembrie 2011, când s-a decis constituirea unui Grup de lucru la nivel înalt pentru locuri de muncă și creștere au constituit două dintre premisele care au condus la inițierea negocierii TTIP. Acestea fuseseră precedate de alți pași semnificativi pe calea apropierei UE de SUA: Declarația Transatlantică din 1990, Noua Agendă Transatlantică în 1995, Parteneriatul Economic Transatlantic în 1998, Proiectul-cadru pentru promovarea integrării economice transatlantice și crearea Consiliului Economic Transatlantic în 2007, precum și Dialogurile Transatlantice<sup>17</sup>.

În data de 19 iunie 2012, Grupul de lucru la nivel înalt și-a prezentat concluziile preliminare privind oportunitatea încheierii acestui acord, iar

<sup>17</sup> Acestea implică deopotrivă contacte la nivel guvernamental și dezbateri la care participă: parlamentari, oameni de afaceri, reprezentanți din mediul academic, ai sindicatelor și ai societății civile.

concluziile Raportului final<sup>18</sup>, publicat în februarie 2013, au condus, în iunie 2013, la autorizarea Comisiei de către Consiliul UE să negocieze TTIP.

Negocierile se concentrează asupra a **trei domenii specifice**: (1) accesul la piețe, (2) aspecte legate de reglementare și barierele netarifare (măsuri sanitare și fitosanitare, bariere tehnice etc.) și (3) reguli, principii și noi căi de cooperare pentru a răspunde, împreună, provocărilor și oportunităților din sfera comerțului și investițiilor globale (spre exemplu, cele legate de drepturile de proprietate intelectuală, protecția mediului și a angajaților, subvenții și alte privilegii acordate unor sectoare și actori economici, restricții ale exporturilor). Domeniul al treilea este cel mai complex, depășind sfera reglementărilor și exigențelor OMC și având în vedere: facilitarea comerțului, politica din domeniul concurenței, întreprinderile de stat, măsurile destinate protejării, favorizării și stimulării industriilor și actorilor economici naționali, materiile prime și energia, întreprinderile mici și mijlocii și transparența.

Ideea unui parteneriat transatlantic nu reprezintă o noutate. În 1995, la puțină vreme după încheierea rundei Uruguay de negocieri comerciale (1986-1994) și intrarea în vigoare a Acordului de liber schimb nord-american (NAFTA), economiști și politicieni de ambele părți ale Atlanticului au susținut intens proiectul unei zone de liber schimb între Statele Unite și UE (Siebert, 2005). Divergențele s-au dovedit a fi însă mult prea puternice, iar acest proiect a rămas nefinalizat.

În perioada iulie 2013-octombrie 2015 au avut loc 11 runde de negocieri, care au revelat atât efectele benefice ale acordului, dar mai ales riscurile potențiale asociate încheierii acestuia.

Prima rundă de negocieri a avut loc la Washington în perioada 8-12 iulie 2013, aceasta fiind apreciată de negociatorul șef al UE, Ignacio Garcia-Bercero, drept „foarte productivă”. Cu ocazia primei runde au fost identificate deopotrivă interese comune și puncte divergente, la acea dată înscriindu-se în categoria divergențelor aspecte din domenii diverse, de la agricultură, servicii audiovizuale, servicii financiare, „Small Business Act”, „Buy American Act” la protecția datelor personale (Oehler-Șincai, 2015b).

A doua rundă de negocieri, programată pentru 7-11 octombrie 2013 la Bruxelles a fost anulată datorită blocajului din administrația americană. În lipsa unui acord asupra bugetului federal pentru noul an fiscal, agențiile guvernamentale din SUA au fost inactice din 1 octombrie a.c. Abia în data de 16 octombrie 2013 s-a ajuns la un acord temporar pentru majorarea limitei de îndatorare a guvernului până la data de 7 februarie 2014, evitându-se, astfel, intrarea în incapacitate de plată. Potrivit acestui acord, activitatea instituțiilor federale se poate derula până la

---

<sup>18</sup> Raportul final poate fi consultat la:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc\\_150519.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf).

15 ianuarie 2014, membrii Congresului (Senat și Camera Reprezentanților) urmând să ajungă la un acord asupra bugetului până pe 13 decembrie 2013.

Reforma din sănătate a generat divergențe puternice între Partidul Democrat și Partidul Republican (partidele principale din Congres), ceea ce a împiedicat aprobarea unui nou buget și a condus la primul blocaj din administrația Statelor Unite în ultimii 17 ani. Republicanii au condiționat aprobarea bugetului de amânarea implementării legii *The Patient Protection and Affordable Care Act*, adoptată în 2010. Guvernul SUA a început în data de 1 octombrie 2013 implementarea programului de asigurări de sănătate obligatorii (supranumit „Obamacare”) – „pilonul central” al reformei sistemului de sănătate, reformă promovată de președintele Barack Obama. În prezent, numărul persoanelor neasigurate din SUA se ridică la circa 29 de milioane (cu o treime mai puțin decât în 2013), reprezentând 9,2% din totalul populației, comparativ cu 14,4% în 2013. Scăderea numărului de persoane neasigurate se datorează redresării treptate a economiei și diminuării ratei șomajului (Pear, 2015).

Anularea celei de-a doua runde a negocierilor comerciale a fost urmată la scurtă vreme de declanșarea unui scandal de spionaj de proporții. În 23-24 octombrie 2013, cotidianul britanic *The Guardian* a dat publicității informații referitoare la acțiunile serviciilor secrete americane (NSA), de interceptare a convorbirilor telefonice în cazul a 35 de șefi de stat și de guvern, printre care și cancelarul german Angela Merkel. Activitățile de spionaj ale NSA, prin programul PRISMA demarat în 2007, vizând și oficialități din UE au fost abordate în cadrul Consiliului European din 24-25 octombrie 2013. În pofida „preocupării profunde generate de aceste evenimente în rândul cetățenilor europeni”, s-a subliniat „relația strânsă dintre Europa și SUA, precum și valoarea acestui parteneriat”.

În ciuda reverberațiilor scandalului de spionaj de proporții, negocierile cu SUA au continuat, dat fiind faptul că parteneriatul UE-SUA constituie „cea mai vastă și integrată relație economică la nivel mondial”, cei doi actori dominând încă economia mondială (Oehler-Șincai, 2012). Pe parcursul următoarelor runde, au ieșit în evidență alte riscuri potențiale asociate acestui acord, astfel că ținta propusă inițial pentru finalizarea negocierilor (noiembrie 2014) și cele ulterioare nu au putut fi atinse. Apreciem că nici la sfârșitul anului 2015 nu se vor fi echilibrat toate pozițiile divergente existente, astfel încât până atunci să se poată ajunge la un acord de voință între cele două părți.

### ***3.1.2. TTIP, între argumente pro și contra. Soluții pentru rezolvarea problemelor identificate***

Până în prezent, au fost elaborate numeroase studii și analize privind TTIP, axate deopotrivă pe cele trei paliere de negociere și efectele potențiale de ansamblu

și sectoriale, asupra economiei SUA și UE, țărilor membre ale UE<sup>19</sup> și economiilor țărilor terțe. Unele dintre acestea evidențiază că impulsivitatea schimburilor bilaterale prin reducerea barierelor (tarifare, dar mai ales netarifare) ar influența favorabil evoluția principalilor indicatori macroeconomici, atât în UE, cât și în SUA, așadar impactul economic de ansamblu ar fi unul pozitiv, cu diferențieri în plan regional și sectorial (CEPR, 2013b). Majoritatea acestor studii au la bază scenariile și simulările axate pe modelul de echilibru general calculabil (CGE). Or, modelul este intens criticat datorită neincluzării în analiză a tuturor aspectelor principale legate de parteneriatul transatlantic, unele dintre acestea nefiind cuantificabile (Velciu, Oehler-Șincai, 2015).

În prezent, criticile la adresa TTIP în țările UE se concentrează pe unul sau mai multe din următoarele patru paliere, prezentate în ordinea descrescătoare a magnitudinii lor: societatea civilă, mediul de afaceri, mediul academic și sfera autorităților publice. Acestea vizează în principal temeri legate de: (1) lipsa de transparență a negocierilor; (2) faptul că marii beneficiari ar fi companiile multinaționale (CTN), în detrimentul micilor întreprinzători; (3) erodarea standardelor specifice de: consum, mediu, sănătate, alimentație publică, muncă; (4) clauza de protecție reciprocă a investițiilor și de rezolvare a disputelor stat-investitor (Investor-state dispute settlement – ISDS); (5) capitolul referitor la energie, asociat cu temerile că Tratatul ar obliga UE să accepte tehnologia de fracturare și exploatarea gazelor de șist; (6) riscul privatizărilor în domenii precum servicii de utilități publice, sănătate, educație; (7) distrugerea agriculturii la scară mică; (8) impactul negativ asupra comerțului internațional și țărilor terțe (Oehler-Șincai, 2015b).

În rândul experților internaționali, au devenit comune formulări de tipul „TTIP tsunami”, din cauza efectelor cu un impact la scară largă asupra actorilor din UE și SUA, dar și asupra celor din țări terțe, dar și a „clauzelor toxice”, printre care și ISDS (Euractiv, 2015).

Comisia Europeană, Consiliul UE și Parlamentul European au căutat rezolvări pentru problemele identificate. De altfel, acordul nu poate intra în vigoare fără susținerea Parlamentului European. În cele ce urmează, vom aborda cea mai controversată clauză – ISDS.

În perioada 27 martie-13 iulie 2014, Comisia a desfășurat o amplă consultare publică conturând o posibilă abordare a UE și încercând să afle *dacă aceasta asigură un echilibru între protecția investitorilor și apărarea dreptului și a capacității UE și a statelor membre de a reglementa în interesul public* (Comisia Europeană, 2015). Statele membre au încredințat Comisiei negocierea protecției investițiilor și a soluționării litigiilor dintre investitori și stat doar condiționat,

---

<sup>19</sup> Inclusiv în: **România** (Cernat, Lakatos, 2015, Ghinea, 2015), Bulgaria (IME, 2015), Germania (BDI, 2014), Olanda (Ecorys, 2012), Suedia (Kinnman, Hagberg, 2012), Marea Britanie (CEPR, 2013a), Austria (Francois, Pindyuk, 2013).

directivele de negociere conținând un element de condiționalitate: decizia va fi luată în faza finală a negocierilor, clauza ISDS urmând a fi inclusă în acord doar dacă rezultatul corespunde intereselor UE.

Consultarea s-a axat pe următoarele 12 aspecte principale: (1) domeniul de aplicare a dispozițiilor de fond privind protecția investițiilor; (2) tratamentul nediscriminatoriu al investitorilor; (3) tratamentul corect și echitabil; (4) exproprierea; (5) asigurarea dreptului de a reglementa și protecția investițiilor; (6) transparența în ISDS, acțiunile multiple și relația cu instanțele naționale; (7) etica arbitrilor; (8) conduita și calificările; (9) reducerea riscului de introducere a acțiunilor abuzive și neîntemeiate; (10) autorizarea continuării unor acțiuni; (11) orientările furnizate de părți pentru interpretarea acordului; (12) mecanismul de apel și coerența hotărârilor. A 13-a întrebare, deschisă, a permis respondenților să își exprime opiniile generale cu privire la protecția investițiilor și ISDS.

Cele aproximativ 150.000 de răspunsuri primite nu se limitează doar la clauza ISDS, ci abordează și chestiuni legate de TTIP în ansamblul său și preocupări generale privind acest acord. Este interesant de notat faptul că, deși consultarea s-a adresat tuturor cetățenilor din cele 28 de state membre ale UE, șapte țări au concentrat 97% din totalul răspunsurilor: Marea Britanie, Austria, Germania, Franța, Belgia, Olanda și Spania. Totodată, majoritatea răspunsurilor au fost transmise colectiv, prin intermediul unor organizații non-guvernamentale. Majoritatea acestor răspunsuri exprimă opoziția față de includerea protecției investițiilor și a clauzei ISDS în acord și față de TTIP în ansamblul său. În schimb, marile companii respondente susțin contrariul. Astfel de opinii contrare se regăsesc la fiecare din punctele principale ale consultării. De pildă, la punctul 1, sunt incluse solicitări de excluderi orizontale (precum excluderea serviciilor publice sau a anumitor sectoare sensibile, cum ar fi sănătatea, educația, mediul, piețele financiare), dar și opinii ale unor asociații economice sau comerciale, care susțin ca exceptările și limitările să fie minime (Comisia Europeană, 2015, p. 17).

Pe baza tuturor răspunsurilor primite, Comisia a concluzionat că trebuie explorată posibilitatea aducerii de îmbunătățiri în patru aspecte-cheie: protecția dreptului de a reglementa; instituirea și funcționarea instanțelor de arbitraj; relația dintre sistemele judiciare naționale și ISDS; reexaminarea hotărârilor pronunțate în litigiile dintre investitori și stat printr-un mecanism de apel (Comisia Europeană, 2015, p. 29).

În perioada 12-13 mai 2015, la Bruxelles s-a desfășurat primul seminar pe tema TTIP adresat presei. Comisia pentru Comerț Internațional a Parlamentului European (INTA) a lucrat alături de 14 comisii parlamentare la un draft de rezoluție care să reflecte opinia Parlamentului European referitoare la TTIP. Rezoluția a fost votată în data de 28 mai 2015 de celelalte comisii și a primit votul Parlamentului în sesiunea plenară din 9-10 iunie 2015. La acea dată, pe fondul

complexității negocierilor, din cele 12 capitole ale acordului, doar patru aveau texte consolidate (Euractiv, 2015).

Parlamentul European a adoptat în data de 8 iulie 2015 rezoluția privind negocierile transatlantice, incluzând o serie de recomandări pentru Comisie. Acestea iau în calcul toate criticile formulate până în prezent și sunt grupate în cinci categorii: prima având caracter mai general (6 puncte), a doua referitoare la accesul pe piață (28 de puncte), a treia privind pilonul cooperării și coerenței în materie de reglementare și bariere netarifare (9 puncte), a patra vizând normele (19 puncte), iar a cincea referindu-se la transparență, participarea societății civile și informarea publicului (7 puncte) (Parlamentul European, 2015). Însă, chiar și așa, o întrebare rămâne deschisă: pot fi transpuse toate aceste recomandări în textul acordului prin prevederi juste pentru ambele părți, dar și pentru țările terțe? (Oehler-Șincai, 2015b).

Comisia a inițiat consultări și sondaje de opinie în rândul companiilor și părților interesate în toate aspectele neclarificate ale TTIP. La nivelul întreprinderilor mici și mijlocii, în urma sondajului de opinie efectuat în 2014 au fost primite răspunsuri din partea a 869 de companii. În UE, IMM-urile concentrează aproximativ 28% din valoarea exporturilor UE către SUA (ușor mai scăzută față de ponderea în exporturile totale, de 32%). Numeric, 150.000 de companii din UE din totalul de 169.000 de companii comunitare care exportă în SUA sunt IMM-uri (88%), ceea ce semnifică importanța pieței americane pentru exporturile acestei categorii de întreprinderi. Printre barierele identificate de acestea la pătrunderea pe piața SUA au fost enumerate cele din domeniul reglementărilor tehnice, cele legate de accesul la informații și excluderea de pe piața achizițiilor publice. În plan sectorial, cele mai frecvente probleme au fost relevate în următoarele domenii: alimentară, produse agricole, farmaceutice, textile, mașini și echipamente electrice și circulația persoanelor (European Commission, 2015b).

### ***3.1.3. Poziția României față de TTIP***

Din declarațiile de presă ale Ministerului Economiei, Comerțului și Turismului reiese că autoritățile române sunt în favoarea încheierii TTIP. Acestea susțin însă importanța elaborării unei poziții a României cu privire la negocieri, având în vedere: susținerea intereselor naționale de dezvoltare, promovarea eliminării barierelor tarifare și netarifare din calea exporturilor românești (interese ofensive) și susținerea producătorilor români (interese defensive) (Velciu, Oehler-Șincai, 2015).



România este un partener strategic al SUA<sup>20</sup>, iar comerțul și investițiile reprezintă un domeniu distinct de „cooperare întărită”<sup>21</sup>. Cu toate acestea, în literatura de specialitate se evidențiază că relațiile bilaterale în sfera comerțului și investițiilor sunt insuficient dezvoltate, printre determinanți numărându-se și gradul scăzut de participare a țării noastre la rețelele globale de producție.

Centrul Român de Politici Europene (CRPE) a lansat în mai 2015 un studiu de impact al TTIP asupra economiei naționale (Cernat, Lakatos, 2015) și a schițat o poziție de țară (Ghinea, 2015). Potrivit primului studiu, PIB-ul României ar putea crește cu aproximativ 0,25% anual, odată cu implementarea completă a TTIP, iar balanța comercială cu SUA s-ar îmbunătăți, pe fondul majorării cu aproape 35% a exporturilor României către SUA, în paralel cu creșterea importurilor bilaterale cu 25%. Peste 90% din beneficiile economice estimate pentru România ar decurge din reducerea barierelor netarifare. Cel de-al doilea studiu menționat aduce argumente în favoarea TTIP, mergând pe linia demontării criticilor la adresa acestui acord.

Din lucrările elaborate de Cernat, Lakatos (2015) și Ghinea (2015) se desprind următoarele concluzii, în contextul în care ambele evidențiază că nivelul actual al relațiilor România-SUA este sub potențial: (1) ponderea comerțului bilateral România-SUA în totalul schimburilor comerciale ale țării noastre este modestă, sub media comunitară; (2) România se numără printre țările din UE puternic dependente de Piața internă; (3) schimburile comerciale bilaterale sunt concentrate în câteva sectoare-cheie, iar produse precum cele agricole și alimentare sunt aproape inexistente în relațiile comerciale cu SUA; și (4) investițiile americane în România sunt cu mult sub media investițiilor SUA în UE.

În afară de literatura de specialitate, există inițiative concrete pentru identificarea priorităților României prin prisma opiniilor actorilor-cheie de pe scena românească în plan economic, social și politic față de TTIP. Sorin Moisă, membru al Comisiei de Comerț Internațional din Parlamentul European, a lansat în luna mai 2015 un proces național de consultare a acestor actori în legătură cu negocierile din cadrul TTIP. Aceasta constituie și baza dezbaterilor conferinței internaționale „TTIP – vocea României”, din data de 16 octombrie 2015 de la București, la care participă Comisarul pentru Comerț al UE, Negociatorul Șef al UE, Ambasadorul SUA la Uniunea Europeană, alături de alți lideri și actori majori din România, UE și SUA. Pornind de la rezultatele consultărilor și concluziile conferinței, vor fi elaborate documente sectoriale de sinteză și, în final, un document național de poziție.

---

<sup>20</sup> Parteneriatul strategic dintre cele două state a fost lansat la 11 iulie 1997.

<sup>21</sup> A se consulta obiectivele *Declarației Comune privind Parteneriatul Strategic pentru Secolul XXI dintre România și SUA* din 2011, la: [http://www.mae.ro/sites/default/files/file/2011.09.13\\_declaratie.pdf](http://www.mae.ro/sites/default/files/file/2011.09.13_declaratie.pdf).

### 3.2. Acordul de liber schimb UE-Japonia

În urma summit-ului bilateral din aprilie 2010, când s-a decis constituirea unui Grup de lucru la nivel înalt, care să analizeze și să propună noi coordonate ale relațiilor UE-Japonia, în 2011 s-a trecut la o nouă etapă a cooperării. Cu ocazia celui de-al 20-lea summit UE-Japonia (din 28 mai 2011, de la Bruxelles), desfășurat la scurt timp după cutremurul și tsunami-ul de proporții, generatoare ale dezastrului de la centrala nucleară Fukushima Dai-ichi din luna martie a aceluiași an, cei doi parteneri au stabilit lansarea procesului de negociere pentru un acord de parteneriat economic, incluzând și crearea unei zone de liber schimb.

Această inițiativă era necesară, având în vedere expirarea Planului de acțiune UE-Japonia în 2011 și, totodată, nivelul ridicat al barierelor de acces pe piața niponă și tendința generală de scădere a fluxurilor comerciale totale UE-Japonia, în contrast cu evoluția schimburilor comerciale comunitare cu alți parteneri de prim rang.

Din perspectiva ritmului mediu anual de creștere a schimburilor comerciale extracomunitare în perioada 2003-2013, se remarcă faptul că importurile UE din Japonia, precum și fluxurile comerciale totale UE-Japonia au scăzut în intervalul 2003-2013, în contrast cu evoluția schimburilor comerciale cu ceilalți parteneri strategici ai UE.

Deși Japonia este a patra economie a lumii în termeni de PIB exprimat în prețuri curente (după SUA, UE și China), aceasta ocupă abia locul al șaselea în clasamentul principalilor parteneri comerciali ai UE, deopotrivă la export și la import și locul al șaptelea ținând cont de ambele fluxuri comerciale.

Japonia are o pondere de numai 3,2% în comerțul extracomunitar, iar UE o cotă de circa 9,7% în comerțul Japoniei (mai puțin de jumătate din ponderea Chinei în comerțul nipon), fiind al treilea partener comercial important al acesteia (după China și SUA). În contrast cu deficitele comerciale substanțiale înregistrate de Uniune în relație cu Japonia înainte de 2009 (peste 30 de miliarde de euro anual în perioada 2004-2008), ulterior valorile s-au diminuat abrupt, ajungând la 21-23 miliarde euro în 2009-2011, 9,3 miliarde euro în 2012, 2,5 miliarde euro în 2013 și 1,3 miliarde euro în 2014.

Ca și UE și alte economii majore ale lumii, Japonia este puternic angrenată în mecanismul tot mai cuprinzător al acordurilor comerciale preferențiale, în condițiile în care ponderile puterilor comerciale tradiționale în schimburile comerciale internaționale se înscriu pe o pantă descendentă, în contrast cu R. P. Chineză și alte economii emergente.

În iulie 2012, a fost dat publicității studiul de impact al noului acord UE-Japonia asupra celor două economii. Pe baza propunerii favorabile a Comisiei în direcția lansării negocierilor, la reuniunea Consiliului Afacerilor Externe din

noiembrie 2012, toate statele membre ale UE s-au pronunțat în favoarea inițierii procesului de negociere.

Negocierile acoperă o plajă largă de aspecte de interes comun, precum barierele netarifare și achizițiile publice, ținând cont că piața niponă este o adevărată fortăreață, la care accesul este extrem de anevoios.

În perioada aprilie 2013-septembrie 2015, au avut loc 12 runde de negocieri (aprilie, iunie, octombrie 2013, ianuarie, martie/aprilie, iulie, octombrie, decembrie 2014, februarie, aprilie, iulie, septembrie 2015). În opinia experților comunitari, dezbaterile se desfășoară într-un „spirit constructiv”. Premierul japonez, Shinzo Abe, și-a exprimat în repetate rânduri ținta de a finaliza tratativele până la finele anului 2015. Deși susține această inițiativă, Comisia Europeană este pregătită să adere la acest obiectiv doar în condițiile în care angajamentele sunt satisfăcătoare de ambele părți.

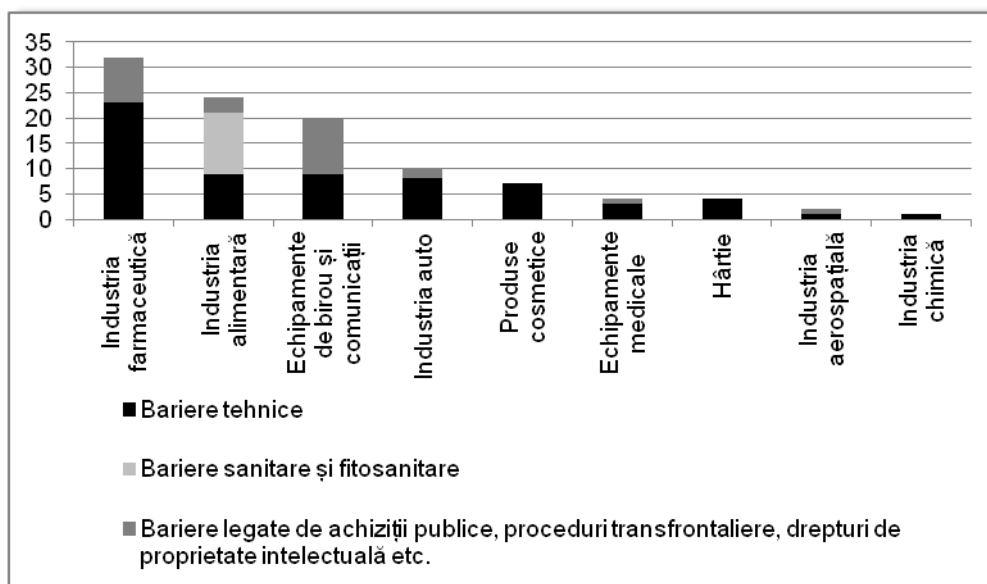
În raportul Comisiei Europene cu privire la barierele din calea comerțului și investițiilor, dat publicității în data de 17 martie 2015, se evidențiază că în negocierile cu Japonia au rămas încă numeroase probleme nerezolvate, majoritatea fiind localizate în sfera barierelor netarifare (European Commission, 2015c). În decembrie 2014, UE a transmis Japoniei o a doua listă de bariere netarifare care contribuie la frânarea schimburilor comerciale bilaterale, aceasta incluzând în particular numeroase aspecte legate de măsurile sanitare și fitosanitare. Rundele următoare au avut drept scop principal consolidarea textelor din Acord și obținerea de progrese pe linia măsurilor netarifare.

În relația bilaterală au fost identificate 215 bariere de acces pe piața japoneză, din care 194 sunt legate de măsuri netarifare (4 în agricultură, 99 în industria prelucrătoare, 62 în industria serviciilor și 29 orizontale) (Sunesen *et al.*, 2009). În industria prelucrătoare, acestea sunt dominate de barierele tehnice și măsurile sanitare și fitosanitare, iar marea lor majoritate se concentrează în industria farmaceutică, industria alimentară, echipamente de birou și comunicații și industria auto (**Graficul 5**).

Măsurile netarifare se clasifică în măsuri discriminatorii (aplicate doar furnizorilor străini) și nediscriminatorii (măsuri care se aplică nediferențiat firmelor autohtone și străine). Măsurile discriminatorii aplicate de Japonia se pot înlătura cu ajutorul instrumentelor de politică comercială, însă cele nediscriminatorii pot fi soluționate fie în combinație cu reforme interne, fie doar prin reforme interne. Majoritatea măsurilor netarifare listate în inventarul amintit anterior pot fi eliminate doar în combinație cu reforme interne. Spre exemplu, în patru sectoare (industria farmaceutică, industria alimentară, echipamente de birou și comunicații și industria auto), peste 70% din barierele netarifare se pot suprima doar în combinație cu reforme adoptate pe plan intern (Sunesen *et al.*, 2009, pp. 38-39).

În industria serviciilor, au fost identificate 66 de tipuri bariere de acces pe piața niponă. Sectoarele cel mai afectate sunt: serviciile financiare (21 de bariere), serviciile de comunicații (15), transporturile (10) și asigurările (9) (Sunesen *et al.*, 2009, pp. 41-42).

**Graficul 5: Numărul de măsuri netarifare în industria prelucrătoare, grupate sectorial și în funcție de tipologia acestora**



Sursa: Sunesen *et al.* (2009, p. 37).

Recent, comisarul european pentru comerț, Cecilia Malmström, a subliniat că încheierea Acordului de liber schimb UE-Japonia are potențialul de a conduce la: impulsivitatea creșterii și a inovării în ambele economii, facilitarea accesului la rețelele globale de producție și evitarea situației în care companiile de ambele părți ar fi dezavantajate de prevederile unor acorduri deja încheiate (precum UE-Coreea de Sud) sau ale celor negociate în prezent, precum Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP), Parteneriatul Transpacific (TPP) sau Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP) între UE și SUA (Malmström, 2015).

Studiile de impact elaborate până în prezent (European Commission, 2013) indică, la rândul lor, beneficii însemnate deopotrivă pentru UE și Japonia. Comisarul european pentru comerț apreciază că relația economică bilaterală poate fi mult mai apropiată, ținând cont de dimensiunea celor două economii și de faptul că schimburile comerciale bilaterale au înregistrat în 2013 o valoare de numai 111 miliarde de euro (comparativ cu aproape 130 miliarde de euro în relația UE cu Turcia), iar aceasta manifestă în continuare o tendință de scădere comparativ cu anii precedenți.

În opinia comisarului european pentru comerț, viitorul Acord va determina eliminarea a numeroase bariere care frânează schimburile bilaterale. În sfera eliminării barierelor tarifare, se pot înregistra progrese majore în trei domenii

distincte: produse alimentare, băuturi și produse agricole. Dincolo de acestea, îmbunătățirea mediului de afaceri și eliminarea barierelor din domeniul achizițiilor publice (spre exemplu, în domeniul transportului feroviar din Japonia) pot contribui la diminuarea diferenței dintre valoarea efectivă a schimburilor comerciale bilaterale și valoarea potențială a acestora. Cu toate acestea, în pofida includerii în Acord a unor clauze de siguranță, problematica asociată sectoarelor sensibile de ambele părți (precum agricultura, industria auto, produsele electronice și anumite sectoare ale industriei serviciilor) este deosebit de complexă, ceea ce poate contribui la întârzierea procesului negocierilor.

### 3.3. Acordul UE-Mercosur

Negocierile pentru încheierea unui Acord comercial între UE și Mercosur – grupare din care fac parte în prezent Argentina, Brazilia, Paraguay, Uruguay și Venezuela – au fost inițiate în 1999, întrerupte în 2004 și relansate în mai 2010, în timpul președinției spaniole a Consiliului UE. Acordul îmbracă forma unui acord de asociere cu trei piloni: comercial, politic și de cooperare. Reluarea tratativelor s-a dovedit a fi un proces anevoios după hiatul de aproape șase ani, iar cele nouă runde de negocieri din perioada 2010-2012 au fost dificile.

Ca parte integrantă a procesului de negociere a acestui acord, UE și Mercosur ar fi urmat să prezinte listele de oferte reciproce de acces pe piață până la sfârșitul anului 2013. Termenul limită a fost extins de mai multe ori (în prezent, acesta fiind luna noiembrie 2015), amânarea reuniunii tehnice la nivel înalt datorându-se mai multor factori.

*În primul rând*, amintim dificultățile întâmpinate în armonizarea pozițiilor în cadrul grupării latino-americane. Gruparea Mercosur este dominată de Brazilia și Argentina, ale căror baze industriale sunt interconectate (Stratfor, 2014), iar cele două nu au putut ajunge la un consens. Argentina este considerată un partener comercial protecționist chiar și de vecinii săi din America de Sud, ținând cont de controlul strict al importurilor și pieței valutare. Brazilia s-a arătat pregătită pentru alternativa negocierilor „cu două viteze” (The Economist, 2013), însă pe parcursul lunii aprilie 2014 s-a ajuns la un acord de voință parțial între Brazilia, Argentina, Paraguay și Uruguay, acestea stabilind că oferta lor va fi comună. Lista potențială de produse care vor fi liberalizate va acoperi între 87% și 90% din totalul importurilor Mercosur (MercoPress, 2014a), însă acest procentaj poate fi diminuat dacă Argentina lărgeste lista produselor sensibile.

*În al doilea rând*, există temeri de ambele părți că oferte prea „timide” ar putea conduce la întreruperea tratativelor, cum s-a întâmplat și în 2004, or miza negocierilor este foarte mare, ținând cont că viitorul pact ar genera o piață de 750 milioane de persoane (Reuters, 2013).

*În al treilea rând*, suspendarea Republicii Paraguay din Mercosur (din motive politice) începând cu iunie 2012 și până la instalarea în funcție a noului președinte, Horacio Cartes, în august 2013, a contribuit la amânarea repetată a armonizării pozițiilor în cadrul Mercosur.

*În al patrulea rând*, în planul negocierilor comerciale dintre UE și Mercosur, ambele părți au puncte slabe, pe care doresc să le protejeze de concurența externă. Amintim reticența unor țări din UE (precum Franța, Polonia, Irlanda) de a-și expune piața produselor agro-alimentare importurilor din țările Mercosur (din care patru sunt membre ale grupului Cairns, reunind economiile cu o agricultură competitivă). De pildă, fermierii irlandezi se tem de importurile masive de carne de vită și pasăre care ar putea rezulta în urma încheierii acestui Acord, Brazilia, Argentina și Uruguay numărându-se printre cei mai însemnați exportatori mondiali. Totodată, producătorii sud-americani se tem de impactul liberalizării importurilor de bunuri și servicii din UE asupra propriilor industrii (spre exemplu, industria auto, industria bunurilor de capital). Mai merită menționat și faptul că UE este competitivă în planul serviciilor, fapt reflectat, de pildă, de excedentul balanței comerciale a serviciilor în relație cu Brazilia, care, deși în scădere, rămâne semnificativă (6 miliarde euro în 2014, față de 10 miliarde euro în 2011).

*În al cincilea rând*, conjunctura economică actuală din țările Pieței comune a Sudului nu este favorabilă deblocării procesului de negociere. În prezent, economia braziliană este din nou în recesiune, experții internaționali prognozând prelungirea acesteia până în 2016, pe fondul scandalului de corupție în care este implicată cea mai importantă companie a țării, Petrobras. Argentina este în recesiune economică în 2015, după o cvasi-stagnare în 2014. În data de 30 iulie 2014, Argentina a intrat în incapacitate „tehnică” de plată, pe fondul luptei cu „fondurile-vultur”. Mai mult decât atât, alegerile generale din octombrie 2015 au captat întreaga atenție a scenei politice autohtone.

Venezuela, membră a Mercosur din 2012, nu a luat parte la negocierile comerciale cu UE. Rațiunile pentru care Venezuela nu participă la negocieri sunt complexe. Aceasta a devenit membră a Mercosur în iulie 2012, fiind recunoscută de Parlamentul Republicii Paraguay abia în decembrie 2013. Mai mult decât atât, situația economică și politică din plan național rămân incerte. Experții FMI prognozează prelungirea recesiunii actuale până în 2019 (scădere a PIB-ului de: 4% în 2014, 7% în 2015, 4% în 2016). Rata inflației depășește 60%, iar deficitul public se apropie de 20% din PIB. Economia Republicii bolivariene Venezuela este puternic afectată de „fuga” capitalului străin și nivelul scăzut al prețurilor la țiței pe piața mondială. Potrivit datelor Organizației Țărilor Exportatoare de Petrol (OPEC), exportul de țiței contribuie cu 95% la încasările din exporturi ale Venezuelei, iar sectorul de petrol și gaze naturale cu 25% la PIB-ul țării. Președintele actual, Nicolás Maduro, continuatorul proiectului social al liderului „revoluției bolivariene”, Hugo Chávez, se confruntă cu ample proteste de stradă, motivate de

nivelul ridicat de criminalitate și lipsa acută a produselor de strictă necesitate (Reuters, 2014).

Dincolo de aceste piedici din calea negocierilor, unul dintre factorii determinanți care au condus la „mobilizarea” țărilor Mercosur pentru avansarea tratatelor cu UE îl constituie pierderea accesului preferențial pe Piața internă acordat de UE, odată cu intrarea în vigoare a noii scheme a sistemului generalizat de preferințe vamale (SGP) (MercoPress, 2014b). Dintre cei cinci parteneri ai UE, doar Paraguay beneficiază în continuare de condiții preferențiale de acces pe Piața internă, celelalte patru țări fiind eliminate datorită încadrării lor de către Banca Mondială în categoria țărilor cu venituri medii spre ridicate. Însă alături de acest determinant se află și mulți alți factori.

Pentru UE, încheierea cu succes a negocierilor ar fi echivalentă cu o contrabalansare a sporirii prezenței Chinei și altor economii asiatice în America de Sud. Însă Acordul cu Mercosur nu este singura opțiune pentru UE. Cele trei puteri comerciale tradiționale, UE, SUA și Japonia, sunt în plin proces de negociere a liberalizării schimburilor lor. Experții internaționali consideră că, în eventualitatea constituirii zonei de liber schimb UE-Japonia și a încheierii Parteneriatului transatlantic pentru comerț și investiții UE-SUA, un insucces pe linia Acordului de asociere cu Mercosur ar afecta mai mult țările sud-americane decât pe cele comunitare.

În contrast cu ritmul accelerat al încheierii de noi acorduri de liber schimb între marile puteri comerciale tradiționale, Mercosur, a patra mare grupare economică din lume după UE, NAFTA și ASEAN, a încheiat până în prezent doar câteva acorduri comerciale preferențiale (printre care se numără cele în relație cu: Israel, Autoritatea Palestiniană, Egipt și Peru).

Trecând peste motivele de îngrijorare, țări precum Brazilia și marii actori din UE doresc să încheie cât mai rapid negocierile. Guvernul și producătorii brazilieni consideră acest Acord ca o oportunitate de acces la lanțurile globale ale valorii și impulsivitatea schimburilor comerciale și, implicit, a creșterii economice (Oxford Analytica, 2014).

În Declarația comună a celui de-al șaptelea summit UE-Brazilia din 24 februarie 2014 se subliniază hotărârea celor doi parteneri strategici de a contribui la încheierea unui Acord de asociere UE-Mercosur „ambitios, cuprinzător și echilibrat”. Experții comunitari apreciază accesul pe piața braziliană ca fiind dificil, nivelul mediu al taxelor vamale aplicate la importurile de produse din UE ridicându-se la 12%. Cu toate acestea, Brazilia continuă să fie cel mai important partener economic al UE din Mercosur și din întreaga Americă Latină.

În concluzie, proiectul ambicios al liberalizării schimburilor comerciale și investiționale bilaterale nu va fi ușor de realizat și implementat, ținând cont de multitudinea sectoarelor sensibile și de interesele divergente nu numai în plan

bilateral, dar și în cadrul UE și al Mercosur, la care se adaugă instabilitatea economică și politică din Venezuela, dar și Brazilia și Argentina.

### **3.4 Acordul bilateral pentru comerț și investiții UE-India (BTIA)**

Bazele parteneriatului bilateral au fost conturate prin Comunicarea Comisiei Europene din 16 iunie 2004, „Un parteneriat strategic UE-India”, urmată de ridicarea relației dintre cele două părți la rangul de parteneriat strategic cu ocazia celui de-al cincilea summit bilateral UE-India (Haga, 8 noiembrie 2004) și lansarea Planului de acțiune comun pentru parteneriatul strategic dintre UE și India la summit-ul următor (7 septembrie 2005). Planul de acțiune a inclus, printre altele, prevederea constituirii unui grup la nivel înalt în domeniul comerțului, care să analizeze căile de adâncire și lărgire a relațiilor comerciale și investiționale bilaterale.

În urma studiilor de fezabilitate cu privire la oportunitatea încheierii unui Acord de liber schimb bilateral și a Raportului din 2006 al grupului de lucru la nivel înalt în domeniul comerțului, cele două părți au decis lansarea negocierilor în 2007. Decizia Comisiei Europene s-a fundamentat pe următoarele argumente:

- Ritmuri ridicate de creștere economică înregistrate de India în perioada recentă;
- Mărimea pieței indiene, India având capacitatea să devină în următorii ani cea mai populată țară a lumii;
- Gradul ridicat de protecție a pieței indiene;
- Nivelurile modeste ale schimburilor comerciale și investiționale bilaterale.

În pofida voinței politice de a încheia negocierile în 2012-2013, pozițiile celor două părți au rămas divergente în domenii-cheie pentru ambele economii, precum: IT, produse electronice, industria auto, industria farmaceutică, sectorul serviciilor (bancar, software, asigurări etc.).

Mai mult decât atât, deși guvernul indian condus de Narendra Modi are drept obiectiv eliminarea slăbiciunilor structurale ale economiei (costul excesiv al derulării afacerilor, deficiențele din agricultură și din planul infrastructurii, birocrăția excesivă și dificultățile întâmpinate de potențialii investitori în obținerea drepturilor de proprietate asupra terenurilor), acestea persistă. În absența unei taxe unice pentru bunuri și servicii în toate statele și teritoriile indiene (echivalentă cu o taxă pe valoarea adăugată), nu se poate vorbi de o piață internă indiană autentică.

Raportul Comisiei Europene cu privire la barierele din calea comerțului și investițiilor din martie 2015 evidențiază o serie de piedici în calea accesului pe piața indiană (European Commission, 2015c). Astfel, companiile comunitare se



confruntă cu dificultăți de acces în special în domeniile IT și al produselor electronice. Accesul acestora la piața achizițiilor publice este îngreunat, cu atât mai mult cu cât India nu este parte a Acordului plurilateral al OMC privind achizițiile guvernamentale. De la 3 ianuarie 2014, este obligatorie înregistrarea a 15 categorii de produse IT și electronice pentru consum, listă extinsă cu alte 15 produse din 8 noiembrie 2014.

Din motive de siguranță, guvernul indian are în vedere în viitorul apropiat implementarea unei măsuri de testare și certificare a unor echipamente de telecomunicații importate într-un laborator special amenajat. Implementarea măsurii a fost amânată pentru a patra oară consecutiv, până în aprilie 2016, însă experții apreciază că aceasta va afecta exporturile comunitare.

Raportul Comisiei evidențiază că problemele persistă și în planul implementării regimului de certificare al Biroului Indian pentru Standarde la importul și exportul de anvelope, acestea implicând taxe suplimentare, întârzieri, inspecții la fabricile producătoare și solicitarea de garanții bancare.

Din august 2013, India a schimbat modul de interpretare și punere în aplicare a Regulamentului privind standardele de securitate alimentară, referitor la regulile de etichetare și ambalare, fiind afectate astfel sectoare precum cel al produselor cosmetice, echipamentelor medicale și IT. Sectorul comunitar al produselor cosmetice a fost prejudiciat o dată în plus prin interpretarea interdicției testării pe animale a acestor produse într-o manieră care conduce la interdicția experimentării pe animale a unor ingrediente care încă depind de această procedură, întrucât până în prezent nu au fost identificate alternative.

În ceea ce privește poziția Indiei față de **Acordul bilateral pentru comerț și investiții UE-India (BTIA)**, aceasta trebuie interpretată în strânsă legătură cu **noua politică comercială a Indiei pentru perioada 1 aprilie 2015-31 martie 2020**. Ea oferă cadrul general pentru impulsionearea exportului de bunuri și servicii, generarea de locuri de muncă (în medie, anual, pe piața muncii din India este nevoie de 12 milioane de locuri de muncă noi) și sporirea valorii adăugate create pe plan intern. Se au în vedere reducerea sau eliminarea taxelor vamale la mai multe categorii de inputuri utilizate în procesul de producție, transferul de tehnologie către IMM-uri și accesul acestora la credit. Astfel, este stimulată participarea Indiei la rețelele globale de producție și transformarea sa într-un *hub* al industriei prelucrătoare din Asia.<sup>22</sup> În prezent, ponderea industriei prelucrătoare în PIB este de circa 17%, iar cota exporturilor de bunuri în PIB de 10%<sup>23</sup> (Oehler-Șincai, 2015c).

---

<sup>22</sup> Government of India, Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce (2015), Foreign Trade Policy 1.04.2015-31.03.2020.

<sup>23</sup> The Economic Times (2015), *Budget 2015: India to be a manufacturing hub with 'Make in India' programme*, says FM Arun Jaitley, March 1.

Noua politică comercială a Indiei este intercorelată cu alte inițiative recente: *Make in India*, *Digital India* și *Skill India*. Guvernul sprijină deopotrivă industria prelucrătoare și sectorul serviciilor, punând accentul pe îmbunătățirea mediului de afaceri, ușurința derulării afacerilor și pregătirea forței de muncă, inclusiv a tinerilor provenind din familii sărace, fie din mediul rural, fie din cel urban. Dincolo de aceste inițiative, guvernul are în vedere lansarea conceptului de *angajatori campioni*, pentru a recompensa acele companii care angajează personalul pregătit prin programul *Calificarea Indiei*. La aceste inițiative se adaugă schema de incluziune financiară, pentru facilitarea accesului întregii populații la serviciile bancare<sup>24</sup>, cu impact direct asupra puterii de cumpărare a populației, deci și a comerțului indian.

Potrivit statisticilor comunitare referitoare la bunuri (DG Trade, 2015c), UE este principalul partener comercial al Indiei (13% din totalul comerțului cu bunuri), în timp ce India este al nouălea partener extracomunitar al Uniunii (2,1% din total, după SUA, China, Rusia, Elveția, Norvegia, Turcia, Japonia și Coreea de Sud). Piața internă este importantă pentru exporturile indiene de textile, îmbrăcăminte, produse farmaceutice, pietre prețioase, bijuterii și produse IT. Totodată, UE rămâne principala sursă de ISD pentru India, cu o pondere de peste un sfert din total (The Diplomat, 2014).

La conferința organizată de Camera de Comerț Europa India în 2015, intitulată „Schimbarea dinamicii în relațiile UE-India: implicații pentru mediul de afaceri și de ordin strategic pentru următorul deceniu”, se evidențiază că UE a devenit după debutul crizei financiare și economice mondiale din 2008-2009 un club al economiilor cu ritmuri scăzute de creștere economică, dar în care își desfășoară activitatea companii dinamice, ceea ce va contribui în anii care vor urma la adâncirea diferențelor de opinie între liderii politici și mediul de afaceri. În contrast, economia indiană s-a transformat într-una dintre cele mai dinamice economii ale planetei, iar UE trebuie să se adapteze rapid la schimbările din plan global. Parteneriatele SUA-India, Japonia-India, alianța BRICS s-au dovedit mult mai dinamice decât cel conturat de UE în relație cu India, în pofida multiplelor oportunități de cooperare bilaterală. Rolul UE pe scena internațională în anii care vor urma depinde în mare parte și de capacitatea acesteia de a adopta măsurile potrivite de reformă, în condițiile în care procesul de îmbătrânire a populației este unul ireversibil. Pentru a da numai un exemplu al complementarităților dintre UE și India, la capitolul demografie, în timp ce UE va avea până în 2020 un deficit de 20 de milioane de specialiști în sectorul serviciilor, India va marca un excedent al forței de muncă înalt calificate de 47 de milioane de persoane (Europe India Chamber of Commerce, 2015).

---

<sup>24</sup> Asian Development Bank (ADB) (2015), *Asian Development Outlook 2015 – Financing Asia’s Future Growth*, Manila, Philippines.

Cu toate acestea, negocierile bilaterale pentru acordul BTIA, acoperind comerțul cu bunuri și servicii și investițiile, sunt departe de a fi încheiate. În 2013, negocierile au fost suspendate după 12 runde, iar ulterior, UE și India au amânat în repetate rânduri revenirea la masa tratativelor. Cel mai recent episod de acest fel a fost înregistrat în august 2015, în urma unei decizii comunitare de a interzice importul a circa 700 de medicamente generice produse în India. Decizia a fost luată în urma constatării unor manipulări ale testelor clinice efectuate de compania GVK Biosciences (cu sediul în Hyderabad), în vederea demonstrării bioechivalenței medicamentelor generice cu originalul.

În afară de sectorul industriei farmaceutice, care joacă un rol însemnat pentru economia indiană, interesele Indiei la masa negocierilor cu UE sunt concentrate cu precădere în sfera serviciilor, care au o contribuție de aproape 60% la PIB-ul indian și generează cea mai mare parte a creșterii economice naționale. Interesele Indiei în ceea ce privește accesul pe piața comunitară a serviciilor se referă cu precădere la **modul 1** de furnizare transfrontalieră a serviciilor (fiind vorba în special de servicii înlesnite prin TIC – ITES, IT enables services –, servicii de externalizare de tip BPO (business process outsourcing) și KPO (knowledge process outsourcing) și **modul 4**, privind circulația specialiștilor, precum inginerii de sistem software.

Un studiu al Băncii Centrale a Indiei evidențiază că ponderea UE în exporturile indiene de software a scăzut de la 27% în anul fiscal 2008 la 20% în anul fiscal 2013. În aceeași perioadă, în cadrul acestei categorii de exporturi, cota serviciilor furnizate prin modul 4 s-a diminuat considerabil, de la 25% în anul fiscal 2008 la 14% în anul fiscal 2013. Barierele întâmpinate la modul 4 sunt legate în principal de permisele de muncă, condițiile salariale, formalitățile privind obținerea vizei și nerecunoașterea calificărilor profesionale. Totodată, legislația comunitară privind protecția datelor și procedurile asociate acesteia determină ca IMM-urile indiene să fie necompetitive pe piața UE (The Diplomat, 2014).

În timp ce India este preocupată de modurile 1 și 4 de furnizare a serviciilor, UE este interesată de continuarea liberalizării modului 3 (prezența comercială), ținând cont de faptul că, în India, unele sectoare sunt, practic, închise accesului investitorilor străini (serviciile de contabilitate, juridice etc.), iar barierele din sectorul bancar sunt de netrecut. Alături de aceste probleme, regimul drepturilor de proprietate intelectuală, piedicile existente pe piața achizițiilor publice, taxele vamale prohibitive la importul de autoturisme de valoare ridicată (în pofida reducerii taxelor la importul de piese și componente și alte vehicule), nivelul ridicat al barierele tarifare la importul de băuturi alcoolice sunt doar alte câteva dintre preocupările UE în relație cu India. În sectorul agricol, ambele părți au interese defensive, legate de nivelul taxelor vamale și al subvențiilor (The Diplomat, 2014).

Complementaritățile celor două economii pot fi valorificate doar în măsura în care negociatorii de ambele părți vor putea ajunge la un compromis în domeniile

divergente, de care depinde deblocarea negocierilor BTIA. Într-un mediu global dinamic, orice întârziere poate fi valorificată de alți competitori mai abili, precum SUA.

#### **4. Implicații și provocări ale acordurilor comerciale preferențiale ale UE pentru statele membre: succint comentariu**

Acordurile comerciale preferențiale ale UE se răsfrâng asupra statelor membre prin multiple canale. În această secțiune ne vom referi succint la două dintre acestea.

În primul rând, implicațiile și provocările acordurilor regionale se resimt în măsura în care companiile exportatoare și importatoare desfășoară relații comerciale cu actori extracomunitari, proporțional cu gradul lor de participare la aceste schimburi. Germania, urmată la mare distanță de Marea Britanie, Franța, Italia și Spania, alături de Olanda și Belgia sunt țările din UE care participă cel mai intens la schimburile comerciale comunitare cu bunuri. Acestea sunt și țările din UE cu cea mai ridicată valoare a importurilor intrând sub incidența acordurilor comerciale preferențiale (**Tabelul 1**).

**Tabelul 1: Lista statelor membre ale UE cu cea mai ridicată valoare a importurilor aflate sub incidența acordurilor comerciale preferențiale în 2011 (în miliarde euro și %)**

| <b>Statul membru</b> | <b>Valoarea importurilor</b> | <b>Procentaj</b> |
|----------------------|------------------------------|------------------|
| Germania             | 55                           | 23               |
| Franța               | 30                           | 12               |
| Italia               | 29                           | 12               |
| Marea Britanie       | 27                           | 11               |
| Olanda               | 22                           | 9                |
| Spania               | 19                           | 8                |
| Belgia               | 12                           | 5                |
| Suedia               | 7                            | 3                |
| Austria              | 7                            | 3                |
| Polonia              | 5                            | 2                |
| Alte state           | 30                           | 12               |
| <b>Total</b>         | <b>243</b>                   | <b>100</b>       |

Sursa: European Court of Auditors (2014).

Participarea „celor cinci mari” la aceste schimburi se datorează forței CTN, dar și specializării IMM-urilor lor pe anumite nișe care le permite accesul pe piețe complexe. Spre exemplu, competențele firmelor germane în domenii precum industria auto, produsele de înaltă tehnologie, energia regenerabilă, managementul deșeurilor sunt bine-cunoscute. În schimb, valoarea schimburilor comerciale ale

Olandei și Belgiei are la bază preponderent factori statistici, desemnați în literatura de specialitate drept efectele „Rotterdam” și „Anvers”.<sup>25</sup>

La sfârșitul anului 2013, erau în vigoare 39 de acorduri comerciale preferențiale acoperind schimburile comerciale ale UE cu 180 de țări și teritorii. În 2011, valoarea bunurilor importate de UE în cadrul acestor acorduri era de 242 miliarde euro, reprezentând 14% din importurile totale ale UE (European Court of Auditors, 2014).

În ceea ce privește **competitivitatea** în UE, cel mai recent raport al Comisiei Europene<sup>26</sup> arată că, pe măsură ce industria prelucrătoare comunitară iese din recesiune, avantajele sale competitive se dovedesc intacte, acestea constând în: forță de muncă înalt calificată, conținut ridicat în inputuri comunitare al bunurilor exportate (85% din valoarea adăugată), avantaje evidente în segmentele produselor complexe, sofisticate, de tehnologie înaltă și medie. Aceste caracteristici se verifică în cazul marilor companii exportatoare, în marea lor majoritate din vechile state membre. IMM-urile, reprezentând 99% din totalul firmelor comunitare și 60% din producția UE, sunt mult mai vulnerabile în fața concurenței globale și, totodată, cele mai fragile în fața intensificării concurenței pe piața internă prin negocierea de noi acorduri comerciale preferențiale cu parteneri de prim rang, precum SUA și Japonia.

În sens invers, prin liberalizarea schimburilor comerciale, aceste companii beneficiază de un acces sporit pe piețele de desfacere, așadar acordurile comerciale preferențiale constituie un impuls pentru competitivitatea lor. Tocmai de aceea, o estimare corectă a balanței între beneficii și pierderi constituie cel mai important aspect în conturarea clauzelor acordurilor preferențiale. Exemplificarea problematicii noilor acorduri comerciale preferențiale negociate de UE prin studiile de caz de la secțiunea anterioară reflectă această concluzie.

*În al doilea rând*, este importantă conservarea dreptului și capacității UE și a statelor membre de a reglementa în interesul public. Așa cum evidențiază noua strategie comunitară în domeniul comerțului și investițiilor, dialogul cu societatea civilă și atragerea acesteia în procesul decizional comunitar au devenit prioritare pentru Comisie, în contextul în care politicile comune au ca obiectiv fundamental bunăstarea și incluziunea socială. Consultările publice pe marginea acordurilor negociate de Comisia Europeană, la care participă deopotrivă reprezentanți ai societății civile, mediului academic, mediului de afaceri, reprezintă cadrul propice pentru evaluarea argumentelor pro și contra încheierii acordurilor preferențiale. Comisia, împreună cu Parlamentul European, Consiliul UE, Comitetul Economic și

---

<sup>25</sup> Aceste efecte evidențiază că bunurile care sosesc/pleacă în/din porturile olandeze sau belgiene sunt declarate ca importuri/exporturi efectuate de Olanda/Belgia, fără a fi niciun moment în proprietatea acestor țări. Această înregistrare are drept efect diminuarea *pe cale statistică* a fluxurilor altor state membre ale UE cu restul lumii. Astfel, fluxurile intracomunitare sunt supraevaluate, în detrimentul celor extracomunitare.

<sup>26</sup> DG for Enterprise and Industry (2014).

Social European și toate celelalte părți interesate au misiunea de a identifica amenințările și oportunitățile, astfel încât deciziile să fie luate doar după analizarea și punerea în balanță a tuturor argumentelor, dincolo de presiunile exercitate de grupurile de lobby și fără a sacrifica standardele comunitare în materie de consum, mediu, sănătate, alimentație publică, standardele sociale sau din sfera protecției datelor cu caracter personal și diversitatea culturală. Aceste principii, echitatea socială, responsabilitatea corporatistă și responsabilizarea factorilor de decizie în plan național și comunitar trebuie avute în vedere în toate acordurile negociate, fie că este vorba de mega-acordurile comerciale în relație cu SUA și Japonia sau de acorduri cu parteneri vulnerabili.

### **Bibliografie**

- Ahearn, R. J. (2011). *Europe's Preferential Trade Agreements, Status, Content, and Implications*, Congressional Research Service, March 3.
- Asian Development Bank/Asia Regional Integration Center (ADB/ARIC) (2015). India-European Union FTA, disponibilă la:  
<https://aric.adb.org/fta/india-european-union-free-trade-agreement>.
- Baccini, L., Dür, A., Elsig, M., Milewicz, K. (2011). *The Design of Preferential Trade Agreements: A New Dataset in the Making*, WTO Staff Working Paper ERSD-2011-10.
- Centre for Economic Policy Research (CEPR) (2013a). *Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States*, Final Project Report.
- CEPR (2013b). *Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment*, Francois, J. (project leader), March, London.
- Cernat, L., Lakatos, C. (2015). *Impactul economic al TTIP asupra României*, Centrul Român de Politici Europene, Mai.
- Comisia Europeană (2015). Raport – Consultarea publică online privind protecția investițiilor și soluționarea litigiilor dintre investitori și stat (ISDS) în cadrul Acordului privind Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP), Document de lucru al serviciilor Comisiei, SWD(2015) 3 final, 13 ianuarie, Bruxelles.
- The Diplomat (2014). *What's Holding Back the India-EU FTA? India must conclude its FTA with the EU to stay competitive amid larger regional and bilateral FTAs*, June 17.
- Directorate-General (DG) for Enterprise and Industry (2014). *Helping Firms Grow*, European Competitiveness Report, Brussels.
- DG Trade (2015a). *A trade and investment strategy for jobs and growth*, Brussels, March 20.
- DG Trade (2015b). *Overview of FTA and other trade negotiations*, September, disponibil la:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf).
- DG Trade (2015c). *Trade with India*, disponibil la:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113390.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113390.pdf).
- The Economist (2013). *EU-Mercosur trade talks – Strategic patience runs out*, December 14.
- Ecorys (2012). *Study on EU-US High Level Working Group – Final Report*, Report to the Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation, October.
- Euractiv (2015). *ISDS – cuvântul „toxic” al negocierilor TTIP*, 13 mai.

- Europe India Chamber of Commerce (2015). *Changing Dynamics in EU-India Relations: Business and Strategic Implications in the New Decade*, Trade and Investment Partnership Summit (TIPS), TIPS 2015 Working Paper, September 30, European Parliament, Brussels.
- European Commission (2006). *Global Europe: Competing in the World*, a Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Commission Staff Working Document, Brussels, 4.10.2006, SEC(2006) 1230.
- European Commission (2010a). *Communication from the Commission, Europe 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Brussels, COM(2010) 2020, 3 March.
- European Commission (2010b). *Trade, Growth and World Affairs. Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy*, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, 9.11.2010, COM(2010) 612 final.
- European Commission (2012). *Trade, growth and development – Tailoring trade and investment policy for those countries most in need*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee, Brussels, 27.1.2012, COM(2012) 22 final.
- European Commission (2013a). *Transatlantic Trade and Investment Partnership – The Economic Analysis Explained*, September.
- European Commission (2013b). *A Free Trade Agreement between the EU and Japan*, Memorandum, [Japan](#)/Brussels, 25 March, MEMO/13/283.
- European Commission (2015a). *Trade for All: Towards a more responsible trade and investment policy*, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, October 14, COM(2015) 497 final.
- European Commission (2015b). *Report – SMEs and the TTIP*, Luxembourg, disponibil la: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc\\_153348.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf).
- European Commission (2015c). *Trade and Investment Barriers Report 2015*, Report from the Commission to the European Council, Brussels, March 17, COM(2015), 127 final, disponibil la: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc\\_153259.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153259.pdf).
- European Court of Auditors (2014). *Are preferential trade arrangements appropriately managed?*, Special report, Luxembourg.
- European Development Cooperation Strengthening Programme (EDCSP) (2012). *The Next Decade of EU Trade Policy: Confronting Global Challenges?*, London, July, Disponibilă La: <http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/7727.pdf>.
- European Parliament (2015). *Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – European Parliament resolution of 8 July 2015 containing the European Parliament's recommendations to the European Commission on the negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – 2014/2228(INI)*.

- European Parliamentary Research Service (EPRS) (2013). *EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership, Detailed Appraisal of the European Commission's Impact Assessment*.
- Federation of German Industries (BDI) (2014). *TTIP – Myths, Facts and Arguments*, BDI Document Nr. 0008, June.
- Felbermayr, G., Heid, B., Larch, M., Yalcin, E. (2014). *Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World*, Working Paper No. 5019, Centre for Economic Studies, Ifo Institute, Munich.
- Financial Times (2015). *Li Keqiang pushes for China-Europe investment treaty*, June 29.
- Fontagné, L., Gourdon, J., Jean, S. (2013). *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*, CEPII Policy Brief no. 1, Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales, Paris.
- Francois, J. and O. Pindyuk (2013). *Modelling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis*, FIW-Research Reports 2012/13, No. 03, January.
- Ghinea, C. (2015), *România și negocierile comerciale UE-SUA – schiță pentru o poziție de țară*, Centrul Român de Politici Europene, Mai.
- Institute for Market Economics (IME) (2015). *Potential effects of TTIP on Bulgaria: facts versus fallacies*, April.
- Kinnman S., Hagberg, T. (2012). *Potential effects from an EU-US free trade Agreement – Sweden in Focus*, Sweden National Board of Trade, Stockholm.
- Liargovis, P. (2013). *EU trade policy towards neighboring countries*, WP 2/01, Search Working Paper, January, disponibilă on-line la:  
<http://www.ub.edu/searchproject/wp-content/uploads/2013/01/WP-2.1.pdf>.
- Malmström, C. (2015). *EU-Japan FTA: opportunities and challenges*, Stockholm-SSE Conference on trade relations between the EU and Japan, March 13.
- Mercopress (2014a). *Mercosur agrees on joint trade proposal to exchange with Europe, announces Mujica*, April 22.
- Mercopress (2014b). *Argentina denies it is blame for delay in Mercosur/European Union trade talks*, January 11.
- Oehler-Șincai, I. M. (2012). „Comerțul cu partenerii strategici ai UE – experiență comunitară și românească”, Editura Tribuna Economică, București.
- Oehler-Șincai, I. M. (2013). *Reconfigurarea modelelor de dezvoltare ale țărilor BRICS în contextul crizei financiare și economice mondiale*, Revista de Economie Mondială/Journal of Global Economics, vol. 5 nr. 1/2013, pp. 1-18.
- Oehler-Șincai, I. M. (2015a). *Evoluții, mutații și tendințe în comerțul mondial cu bunuri. Determinanți conjuncturali și structurali*, în: Ghibuțiu, A. (coordonator), Impactul rețelelor globale de producție asupra comerțului internațional, Editura ASE, București, pp. 143-206.
- Oehler-Șincai, I. M. (2015b). *Poziționarea UE în realitatea economică și geopolitică – Antologie de reflecții și studii de caz privind Noua Ordine Economică Mondială*, Editura Universității din București, în curs de apariție.
- Oehler-Șincai, I. M. (2015c). *India*, în: *Conjunctura Economiei Mondiale*, coordonatori Dr. Simona Moagăr-Poladian, Dr. Napoleon Pop, Cornel Albu, Dr. Maria Cartas, pp. 162-168, IEM, Academia Română, București.



- The Oxford Analytica Daily Brief (2014). *Mercosur/EU trade agreement will stall again*, June 20.
- Pear, R. (2015). *Number of Uninsured Has Declined by 15 Million since 2013, Administration Says*, The New York Times, August 12.
- Reuters (2013). *UPDATE 1-EU and Mercosur seek more time for trade proposals*, December 12.
- Reuters (2014). *Venezuela death toll rises to 13 as protests flare*, February 24.
- Siebert, H. (2005). *TAFTA - a dead horse or an attractive open club?*, Kiel Working Papers, No. 1240.
- Stratfor (2014). *Latin America Runs Into the Limits of Economic Cooperation*, June 20.
- Sunesen, E. R., Francois, J. F. & Thelle, M. H. (2009). *Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan*, Copenhagen Economics/DG Trade, Final report, 30 November.
- Süddeutsche Zeitung (2013). *NSA soll 35 Staats- und Regierungschefs überwacht haben*, 24.10.2013.
- Velciu, R., Oehler-Şincai, I. M. (2015). *Efectele scontate ale TTIP: continuarea dezbaterii, sinteză inclusă în Colecția de sinteze a IEM, Academia Română*, August.
- Die Welt (2013). *NSA überwachte Kommunikation von 35 Spitzenpolitikern*, 24.10.2013.
- WTO (2011). *World Trade Report 2011 – The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, Geneva.
- WTO (2014). *Azevêdo welcomes launch of plurilateral environmental goods negotiations*, July 8, News items – Trade and environment, disponibilă la:  
[https://www.wto.org/english/news\\_e/news14\\_e/envir\\_08jul14\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news14_e/envir_08jul14_e.htm).
- WTO (2015a). *Trade in services agreement – In Focus*, disponibil la:  
<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/>.
- WTO (2015b). *Information technology agreement, WTO members reach landmark \$1.3 trillion IT trade deal*, Press release, July 24.
- WTO (2015c). *Trade policy review: European Union*, July.