

ACORDURILE COMERCIALE PLURILATERALE: O ALTERNATIVĂ PENTRU ACORDURILE MULTILATERALE?

Agnes Ghibuțiu*

Institutul de Economie Mondială - Academia Română, București, România

Rezumat

În timp ce negocierile comerciale multilaterale din cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) continuă să fie în impas, negocierile comerciale plurilaterale – adică la nivelul unui grup de membri ai OMC – s-au intensificat în anii recenti, înregistrând o serie de rezultate concrete în ceea ce privește liberalizarea unor sectoare specifice ale comerțului internațional. În aceste condiții, este larg împărtășită părerea că negocierile comerciale plurilaterale ar putea fi o alternativă pentru cele multilaterale.

Lucrarea de față își propune să răspundă la următoarele întrebări: Ce sunt acordurile comerciale plurilaterale? Cum se explică intensificarea negocierilor plurilaterale în cadrul OMC în anii recenti? Care sunt principalele realizări în materie de liberalizare a comerțului pe cale plurilaterală? În ce constau avantajele negocierilor plurilaterale în raport cu cele multilaterale și de ce sunt considerate o alternativă atractivă pentru negocierile la nivel multilateral?

Cuvinte-cheie: acorduri comerciale plurilaterale, Organizația Mondială a Comerțului (OMC), Runda Doha, acorduri comerciale multilaterale, liberalizarea comerțului

Clasificare JEL: F10, F13, F18, O19

1. Introducere

Ca urmare a schimbărilor structurale care au marcat economia și comerțul mondial în deceniile recente, multilateralismul comercial – a cărei platformă este Organizația Mondială a Comerțului (OMC) – traversează o criză profundă. Deplasarea centrului de greutate a puterii economice în lume dinspre țările dezvoltate înspre țările emergente generează probleme de ordin sistemic, care se răsfrâng asupra mecanismelor de guvernare ale organizației și, implicit, asupra cooperării multilaterale a națiunilor în sfera comerțului. Noile realități asociate mutațiilor în raportul de forțe din economia mondială îngreuiază, înainte de toate, exercitarea de către OMC a funcției de for pentru negocieri comerciale multilaterale și a celei legislative, având ca finalitate elaborarea de noi reguli comerciale la nivel global.

Aceste probleme sistemice au cunoscut o exacerbare în contextul încetinirii drastice a ritmului de creștere a comerțului mondial în anii care au urmat crizei financiare și economice globale și al incertitudinilor de natură macroeconomică și geopolitică care continuă să planeze asupra perspectivelor de revigorare a schimburilor comerciale internaționale. Opțiunea tot mai fățișă a numeroase țări ale lumii pentru promovarea unor politici comerciale protecționiste și, accentuarea, pe cale de consecință, a tensiunilor în relațiile comerciale internaționale,

* Autor de contact: Dr. Agnes Ghibuțiu, e-mail: agnes.ghibutiu@gmail.com.

subminează și mai mult terenul pentru concertarea politicilor comerciale naționale în cadrul OMC și reluarea astfel a cooperării națiunilor în plan multilateral.

În cei aproape 15 ani care au trecut de la declanșarea Runderi Doha – prima rundă de negocieri comerciale multilaterale din cadrul OMC, chemată să sporească gradul de deschidere a piețelor și să îmbunătățească regulile și disciplinele multilaterale existente –, negocierile au înregistrat progrese limitate, afectând credibilitatea sistemului comercial multilateral construit în jurul OMC. Și mai îngrijorător este faptul că, în lipsa unor progrese palpabile în Runda Doha și mai ales după blocarea negocierilor în 2008, statele membre ale OMC au recurs într-o măsură crescândă la aranjamente comerciale situate în afara organizației, periclitând rolul central al organizației în sistemul comercial internațional.

Totuși, după o îndelungată perioadă de timp, în care colaborarea multilaterală a națiunilor lumii a fost practic înghețată, membrii OMC au reușit să urnească din loc acest proces cu prilejul Conferinței ministeriale a OMC de la Bali (Indonezia), din decembrie 2013, unde s-au angajat să *reia negocierile comerciale multilaterale și să ducă la bun sfârșit Runda Doha*. În acest scop, organizația a fost mandatată – în baza Declarației ministeriale adoptate (WTO, 2013) – să elaboreze un program de lucru concret până la finele anului 2014, termen prelungit ulterior până la sfârșitul lunii iulie 2015. Dar, nici până la termenul prelungit nu s-a putut realiza convergența pozițiilor membrilor OMC într-o serie de probleme-cheie, precum agricultura, produsele industriale și serviciile. Punctele de vedere în legătură cu viitorul agendei de lucru a OMC și, implicit, al Runderi Doha, s-au menținut puternic divergente pe tot parcursul anului 2015, inclusiv la cea de-a zecea Conferință ministerială a OMC, de la Nairobi (Kenya), din 15-19 decembrie 2015.

Iar după cum relevă rezultatele concrete ale acestei Conferințe, nici cu acest prilej nu a fost cu putință realizarea unui progres în direcția deblocării negocierilor multilaterale, întrucât membrii OMC s-au dovedit incapabili să convină asupra unui program de lucru pentru OMC, care să schițeze *direcțiile viitoare de acțiune ale organizației* și care să consolideze funcția sa de negociere. Și mai grav este că prin acest program ar fi urmat să fie tranșată soarta Runderi Doha, după aproape un deceniu și jumătate în care rezultatele negocierilor au fost sub așteptări.

Dar, în timp ce la Nairobi membrii OMC au reconfirmat rolul central al organizației în negocierile comerciale globale și proeminența sa ca for global pentru stabilirea regulilor comerciale și pentru gestionarea comerțului internațional, divergențele de poziții au făcut imposibilă convenirea unei *agende pentru activitatea viitoare a OMC*. Iar în legătură cu *viitorul Runderi Doha*, miniștrii au recunoscut în mod oficial *sciziunea* care există în rândul membrilor OMC în această privință (WTO, 2015a). Pe de o parte, numeroși membri ai OMC reafirmă Agenda de Dezvoltare de la Doha, ca și angajamentul de a încheia runda pe această bază; pe de altă parte, există și membri care nu reafirmă mandatul de negociere de la Doha, considerând că sunt necesare *noi abordări* pentru a obține rezultate substanțiale în urma negocierilor multilaterale. În același timp, unii membrii (precum SUA, UE ș.a.) doresc să poarte negocieri asupra unor *noi probleme*, impuse de noile realități economice și neabordate până acum în OMC. Și, nu în ultimul rând, membrii OMC au opinii diferite cu privire la *modul de abordare* a negocierilor. Totuși, se manifestă și o anumită convergență, în sensul că există o disponibilitate clară a membrilor OMC de a accelera negocierile privind subiectele restante ale

Rundeii Doha, incluzând cei trei piloni ai agriculturii – sprijinul intern, accesul pe piață și concurența la export –, ca și accesul pe piețele neagricole, serviciile, dezvoltarea și îmbunătățirea regulilor OMC.

În opinia celor mai mulți observatori, Declarația ministerială adoptată la Nairobi cu privire la Runda Doha echivalează, în esență, cu admiterea faptului că runda nu mai este dorită, întrucât negocierile au consumat prea mult timp și prea multă energie fără să conducă la rezultatele scontate. Cu alte cuvinte, este o confirmare de către membrii OMC a „decesului” Rundeii Doha, după ce aceasta a fost menținută în viață în mod artificial după 2008.

Așadar, *perspectivele revigorării multilateralismului rămân incerte* și după ultima Conferință ministerială a OMC, din decembrie 2015. Întrucât membrii OMC nu au reușit să convină o agendă pentru activitatea viitoare a organizației nici cu acest prilej, miniștrii i-au mandatat pe reprezentanții lor de la Geneva să identifice soluțiile și modalitățile care să permită avansarea negocierilor. Aceste dezbateri, care ar urma să determine însuși viitorul negocierilor comerciale la nivel global, au început în ianuarie 2016, fiind în curs de desfășurare la Geneva.

În timp ce negocierile comerciale la nivel multilateral continuă să traverseze o perioadă critică, negocierile comerciale plurilaterale – la nivelul unui grup de membri ai OMC – se desfășoară într-un ritm alert și înregistrează progrese în direcția liberalizării fluxurilor comerciale internaționale în sectoare specifice.

Pornind de la aceste precizări și având în vedere opinia larg împărtășită că negocierile comerciale plurilaterale ar putea constitui o alternativă la cele multilaterale, articolul își propune să răspundă la următoarele întrebări: Ce sunt acordurile comerciale plurilaterale? Cum se explică intensificarea negocierilor plurilaterale în cadrul OMC în anii recentți? Care sunt principalele realizări în materie de liberalizare a comerțului pe cale plurilaterală? În ce constau avantajele negocierilor plurilaterale în raport cu cele multilaterale și de ce sunt considerate o alternativă atractivă pentru negocierile la nivel multilateral?

2. Ritmul alert al negocierilor comerciale plurilaterale

În timp ce negocierile comerciale multilaterale din cadrul OMC s-au desfășurat într-un ritm lent și anevoios, pentru a se bloca în cele din urmă și fără a înregistra rezultatele scontate, negocierile comerciale plurilaterale – la nivelul unui grup de membri ai OMC – s-au intensificat în ultimii ani, marcând unele progrese în direcția liberalizării în plan sectorial a fluxurilor comerciale internaționale.

Astfel, în perioada recentă, au fost finalizate și, respectiv, sunt în curs de desfășurare mai multe negocieri importante la nivelul unui grup restrâns de membri ai OMC – în cadrul organizației, dar și în afara ei – în scopul convenirii de *noi acorduri comerciale plurilaterale* în anumite sectoare ale comerțului. Să remarcăm faptul că:

- în anul 2014 a intrat în vigoare forma revizuită a *Acordului privind achizițiile guvernamentale*, negociat din 2012;
- în anul 2015 au fost încheiate negocierile plurilaterale vizând *Acordul privind tehnologia informației (ITA 2)*, declanșate în 2012;

- pe parcursul anului 2015 și în prima parte a anului 2016 au continuat în ritm susținut negocierile în vederea convenirii *Acordului privind bunurile de mediu (EGA)*, lansate în 2014 în cadrul OMC, ca și negocierile pentru încheierea *Acordului privind comerțul cu servicii (TISA)*, lansate în 2013, dar în afara OMC.

În ultimii ani a crescut notabil interesul unor state membre ale OMC – deopotrivă dezvoltate și în dezvoltare – pentru încheierea de acorduri comerciale plurilaterale, ca instrumente de deschidere a piețelor și de stabilire de noi reguli comerciale.

Inițiativele sectoriale nu sunt o noutate în istoria sistemului comercial multilateral GATT/OMC. Adoptat în 1947 pentru a stabili reguli cu aplicare generală pentru reglementarea comerțului cu toate bunurile, GATT (Acordul General pentru Tarife Vamale și Comerț) conținea puține referințe privitoare la produse sau domenii specifice. Cu timpul, însă, părțile contractante la GATT au dezvoltat reguli care să abordeze inclusiv acest gen de probleme. Unele runde de negocieri comerciale multilaterale din trecut – de exemplu, Runderle Kennedy (1964-1967) și Tokyo (1973-1979) – s-au soldat cu un număr de „coduri” sau înțelegeri sectoriale, menite a reglementa comerțul cu anumite produse sau din anumite domenii, la nivelul unui grup restrâns de țări interesate. În mod similar, rezultatele Runderle Uruguay (1986-1994) au inclus, în plus față de acordurile multilaterale, mai multe acorduri plurilaterale, precum cele privind achizițiile guvernamentale, comerțul cu aeronave civile, comerțul cu produse lactate și carne de bovină.

De regulă, rezultatele inițiativelor sectoriale au fost „multilateralizate”, adică extinse asupra tuturor membrilor OMC, prin consolidarea angajamentelor asumate de participanți în cadrul schemelor lor de concesiuni din OMC (WTO, 2012). De altfel, experiența dobândită în negocierea inițiativelor sectoriale a constituit fundamentul pe care au fost așezate mai multe acorduri plurilaterale administrate în prezent de OMC, cum ar fi de exemplu, *Acordul privind tehnologia informației*, *Acordul privind serviciile financiare* și *Acordul privind serviciile de telecomunicații de bază*, negociate în 1996, la un an după intrarea în funcțiune a OMC.

Cauzele revigorării interesului pentru negocierile plurilaterale sunt multiple și trebuie căutate, pe de o parte, în blocarea funcției OMC de for pentru negocieri comerciale globale odată cu intrarea în impas a Runderle Doha. Pe de altă parte, creșterea exponențială în ultimii ani a acordurilor comerciale preferențiale, și în special a mega-acordurilor bilaterale și regionale de genul TTIP și TTP, a determinat unele țări neparticipante la negocierea acestor acorduri – inclusiv țări emergente, precum China – să opteze pentru soluții plurilaterale, din considerente de ordin strategic. Dar dincolo de aceste cauze – mai curând circumstanțiale –, opțiunea crescândă a membrilor OMC pentru soluții plurilaterale este determinată de cauze sistemice, incluzând procesul decizional greoi din cadrul organizației și modalitățile curente de negociere în plan multilateral.

Modelul actual al negocierilor comerciale multilaterale din cadrul OMC se bazează pe principiile *consensului* și „*unei singure acțiuni*”, care reclamă ca toate țările membre ale OMC să ajungă la un acord asupra tuturor aspectelor supuse negocierilor. Cu alte cuvinte, deciziile în OMC se iau pe bază de consens, iar conform principiului „*unei singure acțiuni*” – stipulat prin mandatul de negociere al Runderle Doha –, toate concesiunile negociate în domeniul produselor

industriale, produselor agricole, serviciilor etc. trebuie să alcătuiască un pachet unic de reglementări, sub forma unui singur acord, acceptat de toți membri OMC și, respectiv, aplicabil tuturor membrilor. Or, agenda mult prea extinsă a OMC, numărul mare al membrilor săi (164), ca și marea diversitate a intereselor economice și geopolitice ale acestora fac extrem de dificilă, dacă nu chiar imposibilă, finalizarea unei runde comerciale atotcuprinzătoare (de genul Rundei Uruguay, încheiate în 1994, sau al Rundei Doha, lansate în 2001). Și, nu în ultimul rând, arhitectura geopolitică s-a schimbat radical în raport cu perioada în care a fost încheiată Runda Uruguay și, respectiv, în care a fost lansată Runda Doha. În aceste împrejurări, unii membri ai OMC s-au orientat tot mai mult spre negocierile plurilaterale în vederea încheierii de acorduri sectoriale sub auspiciile organizației, în scopul deschiderii piețelor în anumite sectoare ale comerțului.

Avantajele și tipologia acordurilor comerciale plurilaterale. Negocierile plurilaterale sunt mult mai flexibile, întrucât vizează subiecte specifice/sectoriale, implică un număr mai mic de participanți și pot fi conduse de o masă critică de membri, care au un interes vital în obținerea de rezultate concrete și rapide în urma negocierilor. Concentrându-se pe subiecte specifice/sectoriale, țările interesate pot să-și asume angajamente de liberalizare mai profunde, fie în domenii mai înguste ale agendei Rundei Doha, fie în domenii care transcend această agendă, ceea ce conferă negocierilor un dinamism sporit. În acest fel, țările membre ale OMC dispun de alternativa de a conveni noi reguli comerciale pe o bază voluntară, spre deosebire de acordurile multilaterale la care participă toți membrii OMC. De regulă, drepturile și obligațiile decurgând din acordurile plurilaterale se aplică doar membrilor semnatar; dar, în cazul în care se atinge o masă critică sub aspectul numărului de participanți, aceste acorduri pot fi „multilateralizate”, adică extinse asupra tuturor membrilor OMC, în baza clauzei națiunii celei mai favorizate (MFN).

În prezent, OMC găzduiește două tipuri de acorduri plurilaterale: *deschise* și *închise* (Fried, 2016). Astfel, recent încheiatul *Acord privind tehnologia informației (ITA 2)* este un acord plurilateral *deschis*, fiind aplicat în baza principiului MFN, ceea ce înseamnă că beneficiile sale se aplică tuturor membrilor OMC, chiar și celor care nu și-au asumat niciun angajament de liberalizare. Tot un acord plurilateral *deschis* este preconizat a deveni în timp și *Acordul privind bunurile de mediu (EGA)*, în curs de negociere. În schimb, *Acordul privind achizițiile guvernamentale* este un acord plurilateral *închis*, beneficiile sale fiind limitate doar la participanții care și-au asumat obligații în ceea ce privește aplicarea regulilor/disciplinelor stipulate prin acord.² Un acord plurilateral *închis* va fi, cel puțin într-o primă fază, și *Acordul*

² *Acordul privind achizițiile guvernamentale* (Agreement on Government Procurement – *GPA*) a intrat în vigoare în aprilie 2014, fiind o formă revizuită a vechiului Acord OMC privind achizițiile guvernamentale (*GPA*), convenit ca rezultat al Rundei Uruguay (1986-1994). Acordul asigură că semnatarii nu vor discrimina bunurile și serviciile, sau furnizorii acestora, provenind din părțile la Acord sub aspectul oportunităților legate de achizițiile publice deschise concurenței străine, stabilind standarde minime, menite a asigura că procedurile de achiziții pe piețele acoperite de prevederile sale sunt *transparente* și se desfășoară pe o bază *concurențială*. Acordul este *plurilateral* și se aplică doar acelor membri ai OMC care și-au asumat angajamente în baza sa (WTO, 2015b). Renegocierea acordului *GPA* a început în 2012 în scopul extinderii angajamentelor privind accesul pe piața achizițiilor publice, iar părțile la acordul revizuit sunt 43 de membri ai OMC, incluzând UE și cele 28 de state membre. Angajamentele adiționale privind accesul pe piață în contextul noului Acord *GPA* vizează, printre altele: extinderea sferei de acoperire cu circa 500 de alte entități implicate în achizițiile guvernamentale, incluzând entități locale guvernamentale și sub-centrale, alături de noi servicii și alte zone ale activităților subsumate achizițiilor

privind comerțul cu servicii (TISA), negociat în prezent în afara OMC, dar participanții la negocieri intenționează să multilateralizeze acordul într-o etapă ulterioară.

Negocierile plurilaterale se confruntă însă cu *două obstacole* principale, și anume:

(1) în cazul în care beneficiile asociate acestor negocieri sunt aplicabile tuturor membrilor, chiar și celor care nu își asumă niciun angajament nou de deschidere a pieței, se reduce motivația părților de a participa la convenirea de acorduri plurilaterale; totodată, participanții la negocieri devin precauți din cauza „profiturilor clandestine”, ceea ce limitează gradul lor de ambiție în materie de deschidere a piețelor;

(2) în cazul în care beneficiile acordurilor plurilaterale sunt limitate doar la participanții la negocieri, părțile neparticipante pot, practic, bloca rezultatele negocierilor astfel încât acestea să nu fie incluse în OMC, pe motivul că încalcă principiul nediscriminării (Dadush, 2015).

Depășirea acestor obstacole nu este ușor de realizat, dar istoria recentă arată că ambele tipuri de acorduri plurilaterale – deschise și închise – sunt posibile, după cum vor ilustra exemplele prezentate în cele ce urmează.

3. Noul Acord privind tehnologia informației

În iulie 2015, în cadrul OMC au fost finalizate negocierile în vederea extinderii și adâncirii prevederilor *Acordului privind tehnologia informației* (Information Technology Agreement – *ITA 2*), dar încheierea oficială a noului acord *ITA* renegociat a avut loc abia cu prilejul Conferinței ministeriale a OMC de la Nairobi, din 15-19 decembrie 2015.

ITA este un *acord plurilateral* convenit în OMC în 1996, care acoperă comerțul cu produse ale tehnologiei informației și comunicațiilor (IT), incluzând computere, semiconductori, circuite integrate, echipamente de telecomunicații, ca și părți și componente ale acestor produse. Dacă în 1996 acordul implica doar 29 de participanți, numărul acestora a sporit ulterior la 81, acoperind 97% din comerțul mondial cu produse IT (WTO, 2016a). Acordul *ITA* prevede ca fiecare participant să elimine și să consolideze taxele vamale la nivelul zero în cazul tuturor produselor IT specificate în Acord. Întrucât concesiile asociate *ITA* sunt incluse în schemele de concesiuni ale participanților existente în OMC, eliminarea taxelor vamale este realizată în baza clauzei MFN. Aceasta înseamnă că inclusiv țările care nu au aderat la *ITA* pot beneficia de pe urma oportunităților comerciale generate de eliminarea taxelor vamale în baza Acordului (WTO, 2016a).

Prin eliminarea taxelor vamale la o serie de produse IT, Acordul *ITA* din 1996 a contribuit în mod semnificativ la expansiunea dinamică a schimburilor internaționale în domeniu, valoarea exporturilor mondiale de produse IT triplându-se în ultimii 15 ani și ajungând să reprezinte aproape o zecime din comerțul mondial cu bunuri. Iar în condițiile în

publice. Textul noului Acord *GPA* a fost simplificat și modernizat, pentru a include și standarde privind utilizarea mijloacelor electronice de achiziții publice. Totodată, consolidează rolul *GPA* în promovarea bunei guvernante și combaterea corupției, și asigură flexibilități importante în favoarea țărilor în dezvoltare care aderă la noul Acord. Potrivit estimărilor OMC, părțile la Acordul revizuit vor beneficia anual de câștiguri adiționale de ordinul a 80-100 miliarde de dolari în materie de acces pe piață pentru întreprinderile lor (WTO, 2015b). Piața globală a achizițiilor publice este estimată a totaliza circa 1.700 miliarde de dolari anual, reprezentând 15-20% din PIB-ul țărilor dezvoltate și în dezvoltare, dar numai o parte a acestei piețe este acoperită de Acordul *GPA* (WTO, 2015c).

care deschiderea în continuare a pieței produselor IT este o premisă esențială pentru facilitarea comerțului desfășurat prin intermediul rețelelor globale de producție, pentru numeroși participanți, în frunte cu UE și SUA, renegocierea acordului *ITA* a constituit o prioritate.

Participanții la negocierile ITA 2. Procesul de renegociere a Acordului *ITA* a fost inițiat în iunie 2012 de un număr de 33 de membri ai OMC și a urmărit extinderea listei produselor care cad sub incidența sa cu circa 200 de noi produse (precum semiconductori de generație nouă, sisteme de navigație GPS, dispozitive medicale de generație nouă, sateliți de comunicații, ecrane tactile ș.a.), întrucât a devenit evident că inovația tehnologică a avansat atât de rapid încât numeroase noi categorii de produse IT au rămas în afara sferei de acoperire a acordului existent. Numărul părților participante la renegocierea Acordului *ITA* a crescut continuu, prin aderarea a noi membri, inclusiv a Federației Ruse, în septembrie 2013. În 2015, numărul participanților la negocierile *ITA* a ajuns la 54 (cele 28 de state membre ale UE contând drept un singur participant), deținând la un loc aproximativ 90% din comerțul global cu produse IT.³ Acordul *ITA* este unul *deschis*, orice membru al OMC având posibilitatea să i se alăture (WTO, 2016a).

După ce procesul de renegociere a fost suspendat timp de peste un an, din cauza solicitării Chinei ca un anumit număr de produse IT să fie exclus din procesul de liberalizare, negocierile au fost deblocate în noiembrie 2014, în urma compromisului realizat între China și SUA, ce a permis accelerarea procesului de renegociere. Deși participanții la negocieri au reușit să reducă semnificativ divergențele de poziții în privința sferei de acoperire a noului acord *ITA 2*, iar negocierile s-au apropiat de final în decembrie 2014, încheierea lor a fost posibilă abia în iulie 2015, după 17 runde de negocieri, când un număr de 54 de membri ai OMC au ajuns la o înțelegere de principiu privind eliminarea taxelor vamale în cazul a 201 produse IT.

Impactul estimat al ITA 2. Potrivit estimărilor OMC, valoarea comerțului generat de noul *ITA* extins se cifrează la peste 1.300 miliarde de dolari anual, reprezentând circa 7% din comerțul mondial cu bunuri, ceea ce depășește volumul comerțului internațional cu produse auto, sau al comerțului mondial cu produse textile, confecții și produse siderurgice la un loc (WTO, 2015d). Tabelul 1 prezintă valoarea estimată a comerțului cu produse IT care intră sub incidența prevederilor noului Acord *ITA 2*, în cazul unor mari exportatori și importatori.

Tabelul 1: Valoarea estimată a comerțului cu produse IT acoperit de noul Acord ITA 2, în unele state participante la acord

State membre ale OMC care participă la <i>ITA 2</i>	Exporturi în media anilor 2011-2013		Importuri în media anilor 2011-2013	
	În miliarde USD	Ponderea exporturilor de produse acoperite de <i>ITA 2</i> (%)	În miliarde USD	Ponderea importurilor de produse acoperite de <i>ITA 2</i> (%)
China	300,4	22,5	372,6	25,1
UE-28	196,7	14,7	178,8	12,1
SUA	178,9	13,4	212,0	14,3
Japonia	139,7	10,5	79,1	5,3

³ La Acordul *ITA 2* participă UE (și cele 28 state membre), SUA, Canada, Japonia, Coreea de Sud, China, Hong Kong-China, Taiwan-China, Norvegia, Malaysia, Filipine, Singapore, Thailanda, Australia, Noua Zeelandă, Islanda, Israel, Elveția, Albania, Muntenegru, Costa Rica și Guatemala. De asemenea, participarea la Acordul *ITA2* urmează să fie confirmată de Columbia, Turcia și Mauritius (WTO, 2016a).

Singapore	120,9	9,1	85,0	5,7
Coreea de Sud	95,5	7,2	67,3	4,5
Taiwan-China	95,1	7,1	62,8	4,2
Malaysia	45,6	3,4	41,0	2,8
Thailanda	23,0	1,7	26,7	1,8
Elveția	19,0	1,4	13,6	...

Notă: ¹ Exclusiv comerțul intra-UE și reexporturile efectuate de Hong Kong-China.

Sursa: Tabel alcătuit în baza datelor furnizate de Secretariatul OMC (WTO, 2016a).

În cercurile OMC se apreciază că eliminarea taxelor vamale de o asemenea anvergură va avea un impact major, întrucât va conduce la scăderea prețurilor, inclusiv în numeroase alte sectoare care utilizează produsele IT ca inputuri, la crearea de noi locuri de muncă și la stimularea creșterii PIB-ului mondial. Potrivit datelor OMC, nivelul curent al taxelor vamale aplicate în regim MFN în cazul produselor IT care intră sub incidența Acordului *ITA 2* este relativ înalt pe anumite piețe. În SUA, de exemplu, nivelul taxelor vamale aplicate la anumite componente de receptoare telefonice este de 8,5%, în timp ce în China taxa vamală aplicată camerelor video se ridică la 35%; taxa vamală aplicată de UE la aparatele de înregistrare DVD este de 14%, iar Thailanda percepe o taxă vamală de 30% asupra anumitor tipuri de cartele magnetice.

Dar dincolo de beneficiile financiare pentru industria IT rezultând din eliminarea taxelor vamale, investitorii și firmele comerciale vor avea de câștigat de pe urma îmbunătățirii substanțiale a accesului pe piețe, a creșterii previzibilității și certitudinii fluxurilor comerciale. Aceasta întrucât, în cazul a numeroase dintre produsele IT acoperite de noul Acord *ITA*, taxele vamale sunt fie neconsolidate (adică nu sunt supuse unor limite legale maxime în OMC), fie sunt consolidate la niveluri foarte ridicate. În baza noului Acord *ITA* extins, membrii OMC participanți la acord vor avea obligația legală de a nu impune taxe vamale asupra produselor acoperite de acord (WTO, 2016a). Și, nu în ultimul rând, Acordul *ITA* renegociat conține un angajament al părților de a aborda în perspectivă și barierele netarifare din sectorul IT și de a menține lista produselor acoperite sub observație pentru a determina dacă aceasta necesită a fi extinsă în viitor pentru a ține pasul cu evoluțiile tehnologice.

Calendarul de implementare a Acordului *ITA 2*. Cu prilejul Conferinței ministeriale a OMC de la Nairobi, din decembrie 2015, exportatorii majori de produse IT au convenit asupra calendarului de implementare a noului Acord *ITA 2* în vederea eliminării taxelor vamale la cele 201 de produse IT convenite. Potrivit acestuia, majoritatea taxelor vamale la cele 201 produse IT vor fi eliminate într-un interval de trei ani, primele reduceri urmând să aibă loc încă în 2016.

Pentru fiecare produs de pe lista de 201 de produse, participanții la *ITA 2* au negociat nivelul reducerilor și intervalul de timp în care vor fi eliminate complet taxele vamale. Ca urmare a acestor negocieri, circa 65% din liniile tarifare vor fi eliminate în totalitate până la 1 iulie 2016, iar majoritatea celor rămase vor fi complet eliminate în 4 etape în decursul a 3 ani. Ceea ce înseamnă că, în 2019, aproape toate importurile de produse IT relevante vor fi scutite de taxe vamale (WTO, 2015a).

Semnificația Acordului *ITA 2*. Încheierea cu succes a negocierilor vizând *ITA 2* are semnificația de a reprezenta *primul acord major din domeniul reducerii taxelor vamale convenit în cadrul OMC* în ultimele două decenii. Și deși este plurilateral, de pe urma acordului vor beneficia toți cei 164 membri ai OMC, întrucât vor avea acces scutit de taxe vamale pe

piețele acelor țări care vor elimina taxele vamale la aceste produse, reducerile tarifare urmând a fi aplicate într-o manieră nediscriminatorie, conform principiului MFN (WTO, 2015d).

Pe de altă parte, este de remarcat faptul că la convenirea noului Acord *ITA 2* a participat un număr mult mai redus de membri OMC – respectiv, 53 – comparativ cu cei 81 care sunt semnătari ai Acordului *ITA 1*. Importante țări emergente, precum Brazilia, Mexic, India, Indonezia și Republica Africa de Sud au decis să nu participe la renegocierea acordului *ITA*. Potrivit unor observatori, India ar fi refuzat să fie parte a Acordului *ITA 2*, întrucât sectorul său național de hardware electronic a fost puternic lovit de efectele Acordului *ITA 1*. Potrivit aceluiași surse, este de așteptat ca și Acordul *ITA 2* să exercite un impact devastator asupra industriei emergente de hardware din țările în dezvoltare din Asia, Africa și America Latină, care oferă stimulente generoase investitorilor străini în vederea promovării producției de produse electronice și de IT pe plan local (Jafri, 2015).

Rolul și poziția UE. UE a propus încă din 2008 revizuirea și extinderea Acordului *ITA*, pentru ca în 2012 și alți membri ai OMC să se alăture propunerii și să se lanseze în negocieri. Încă de la început, UE a propus liberalizarea unei game largi de produse, inclusiv bunuri de consum, cu taxe vamale relativ ridicate în UE (până la 14%), cum ar fi decodoare, camere video și monitoare cu tub catodic. Apoi, pe parcursul negocierilor, UE a jucat un rol-cheie în realizarea compromisurilor la nivelul țărilor participante, prezidând ultimele trei runde de negocieri și contribuind substanțial la finalizarea negocierilor în iulie 2015 și la încheierea oficială a Acordului în decembrie 2015.

După cum s-a menționat, majoritatea taxelor vamale vor fi eliminate în termen de 3 ani de la data intrării în vigoare a Acordului *ITA*, prevăzută pentru 1 iulie 2016. În cazul produselor sensibile, Comisia Europeană preconizează negocierea unor perioade mai mari de eliminare a taxelor vamale, pentru a oferi industriei europene răgazul necesar pentru a se adapta la noul mediu caracterizat prin taxe vamale zero. Noul Acord nu va acoperi anumite produse electronice care fac obiectul taxelor vamale în UE, cum ar fi anumite monitoare, proiectoare, radiouri de mașină non-digitale, precum și televizoare. UE are un excedent comercial în comerțul cu produsele IT acoperite de *ITA 2*, de aproximativ 18 miliarde de euro (European Commission, 2015a). (Vezi și **Tabelul 1**).

Potrivit autorităților comunitare, noul Acord *ITA 2* extins va reduce costurile produselor IT atât pentru consumatori, cât și pentru producătorii din UE. Acesta va lărgi accesul pe piețele internaționale al companiilor europene de IT – unele dintre ele fiind lideri mondiali – și va încuraja inovarea prin simplificarea accesului la tehnologia de ultimă oră. Prin urmare, este de așteptat ca *ITA 2* să contribuie la dezvoltarea în continuare a economiei digitale în UE.

4. Negocierile plurilaterale vizând liberalizarea comerțului cu produse ecologice

Inițiativa privind deschiderea pieței internaționale a produselor ecologice este cel mai recent exemplu pentru lansarea de negocieri plurilaterale în cadrul OMC, menite a conduce la liberalizarea comerțului într-un mod nediscriminatoriu.

Participanții la EGA. În ianuarie 2014, UE împreună cu alți 13 membri ai OMC s-au reunit la Davos (Elveția), pentru a explora modalitățile de liberalizare a comerțului cu produse

ecologice, urmând exemplul unei inițiative similare a Forumului de Cooperare Economică Asia-Pacific (APEC), din 2012-2013. În iulie 2014, acest grup de membri, a lansat negocieri în vederea convenirii, în cadrul OMC, a **Acordului privind bunurile de mediu** (Environmental Goods Agreement – **EGA**), în scopul liberalizării comerțului mondial cu asemenea produse. La lansarea negocierilor au participat: Australia, Canada, China, Taiwan-China, Costa Rica, UE, Hong Kong-China, Japonia, Noua Zeelandă, Norvegia, Singapore, Coreea de Sud, Elveția și SUA. Ulterior, negocierilor li s-au alăturat încă trei state membre – Israel, Turcia și Islanda –, majorând numărul participanților la 17. Acordul **EGA** este *deschis* tuturor membrilor OMC interesați în demersul de liberalizare a pieței produselor ecologice.

Obiectivele EGA. Scopul inițiativei este eliminarea barierelor comerciale și investiționale din domeniul bunurilor, serviciilor și tehnologiilor ecologice. Participanții la negocieri dețin aproximativ 86% din comerțul mondial cu bunuri de mediu și urmăresc promovarea creșterii economice ecologice și dezvoltarea durabilă prin eliminarea taxelor vamale la o gamă largă de produse ecologice, precum și prin abordarea barierelor netarifare într-o etapă ulterioară. Deși negocierile sunt deschise oricărui membru al OMC, în această fază doar unii membri au ales să participe la negocieri, motiv pentru care sunt considerate „plurilaterale”. Importante economii emergente, precum Brazilia, Mexic, Rusia, India și Republica Africa de Sud, nu participă la negocieri. Dar, odată ce va fi atinsă o masă critică pentru realizarea unui acord, beneficiile acestei inițiative plurilaterale vor fi aplicate tuturor membrilor OMC în baza principiului MFN (WTO, 2014). În mod ideal, acordul **EGA** ar trebui să devină parte a pachetului de acorduri multilaterale al OMC, pentru ca și ceilalți membri ai organizației să-și deschidă piețele. Din acest motiv, UE încurajează și alți membri ai OMC, cu un nivel similar de ambiție, să se alăture negocierilor.

Într-o primă fază, participanții la negocieri și-au propus să elimine taxele vamale la o mare varietate de produse de mediu, urmând ca într-o fază ulterioară negocierile să se extindă pentru a include atât serviciile de mediu, cât și barierele netarifare care obstrucționează comerțul. Negocierile au avut ca punct de pornire o listă conținând 54 de bunuri de mediu, întocmită de țările membre ale APEC, care au convenit să reducă taxele vamale de import la 5%, sau chiar sub acest nivel, până la sfârșitul anului 2015. Lista include, printre altele, turbine eoliene, aparate de monitorizare a calității aerului și panouri solare (WTO, 2014). În același timp, participanții la negocierile **EGA** urmăresc ca acordul să fie *orientat către viitor*, pentru a fi capabil să abordeze și alte subiecte aferente sectorului, precum facilitarea serviciilor de afaceri asociate exporturilor de bunuri de mediu (de exemplu, serviciile de reparare și întreținere a turbinelor eoliene) și barierele netarifare în calea comerțului cu bunuri de mediu (de exemplu, cerințele de conținut local sau restricțiile privind investițiile). Totodată, se preconizează ca Acordul **EGA** să fie ajustabil la schimbările tehnologice în perspectivă; în acest scop, Acordul ar urma să includă un mecanism de revizuire, care să permită adaptarea sa continuă la noile circumstanțe (European Commission, 2016a).

Care ar fi beneficiile EGA? Recenta inițiativă de liberalizare a pieței bunurilor de mediu ilustrează modul în care politica comercială poate contribui în mod pozitiv la protecția mediului și la combaterea schimbărilor climatice. Noul Acord EGA este menit, printre altele: (i) să stimuleze comerțul mondial cu bunuri și servicii ecologice; (ii) să sprijine industria

„verde” la nivel global; (iii) să contribuie la atingerea obiectivelor globale în materie de climă și energie; (iv) să înlesnească un acces mai ieftin la tehnologiile de mediu în plan global; (v) să susțină dezvoltarea ecologică a orașelor aflate în creștere dinamică; (vi) să întărească securitatea aprovizionării cu energie în UE și să reducă dependența de combustibilii fosili; și (vii) să creeze o platformă de dezbateri în cadrul OMC privind bunurile și serviciile ecologice (European Commission, 2016a).

Ritmul alert al negocierilor. Negocierile, care se desfășoară la Geneva, se derulează într-un ritm deosebit de alert, până la începutul lunii iunie 2016 având loc 13 runde de negocieri. Primul stadiu al negocierilor a fost încheiat deja în martie 2015, negociatorii identificând o gamă largă de bunuri ecologice susceptibile a fi comercializate fără taxe vamale în viitor. Cele circa 650 de produse nominalizate de membrii *EGA* au fost încadrate în zece mari categorii, în funcție de destinația lor, respectiv: (i) managementul deșeurilor solide și periculoase; (ii) gestionarea deșeurilor de apă și tratarea apei; (iii) controlul poluării aerului; (iv) producerea de energie din surse regenerabile; (v) eficiență energetică; (vi) curățarea și refacerea mediului; (vii) reducerea zgomotelor și a vibrațiilor; (viii) analiza și monitorizarea mediului; (ix) utilizarea produselor ecologice; și (x) utilizarea eficientă a resurselor (European Commission, 2015b). În timp ce în cazul unor produse propuse pentru eliminarea taxelor vamale s-a putut realiza o largă convergență a pozițiilor participanților la *EGA*, alte produse presupun încă negocieri.

Ultima rundă de negocieri a avut loc în perioada 18-22 aprilie 2016, la Geneva, și a avut ca obiectiv: (i) continuarea negocierilor pe marginea definitivării listei de produse, care ar urma să fie acoperite de *EGA*; (ii) revizuirea activității tehnice privind clasificarea vamală a celor aproximativ 340 de bunuri de mediu aflate pe lista convenită în decembrie 2015; (iii) discutarea elementelor constitutive ale proiectului de text legislativ privind Acordul *EGA* (negociatorii au discutat inclusiv un posibil program de lucru privind serviciile și aspectele netarifare, ca și relațiile altor membri ai OMC cu *EGA*) (European Commission, 2016b).

Următoarea rundă de negocieri este programată pentru iunie 2016, participanții preconizând încheierea negocierilor până la reuniunea liderilor G-20, din septembrie 2016, de la Hangzhou (China).

Obiectivele UE. Creșterea economică ecologică este parte integrantă a politicilor economice și de mediu ale UE. Întrucât în opinia UE liberalizarea comerțului cu bunuri și servicii ecologice poate contribui la creșterea și dezvoltarea economică sustenabilă, UE depune eforturi pentru liberalizarea acestui segment al comerțului atât la nivel multilateral, în cadrul OMC, cât și prin intermediul acordurilor sale de liber schimb. Comisia Europeană, care negociază Acordul *EGA* în numele UE, își bazează demersul de negociere pe mandatul primit de la Consiliu încă în 2001, cu ocazia lansării Runderi Doha.⁴ În mai 2014, Consiliul a acordat

⁴ Negocierile vizând *relația dintre comerț și mediu* constituie o componentă a Agendei de Dezvoltare de la Doha, iar noile negocieri plurilaterale au loc în condițiile în care membrii OMC se consultă reciproc pentru a accelera aceste negocieri și a impulsiona, implicit, negocierile din Runda Doha. Dar ritmul alert al negocierilor este determinat mai ales de natura stringentă a provocărilor asociate schimbărilor climatice, aceste negocieri având potențialul de a contribui la realizarea obiectivelor globale în domeniu. Deși UE și-ar fi dorit realizarea unor progrese substanțiale până în decembrie 2015, când a avut loc Conferința ONU privind schimbările climatice de la Paris, negocierile vizând Acordul *EGA* nu au putut fi finalizate până la sfârșitul anului 2015.

Comisiei Europene un mandat adițional pentru a negocia noua inițiativă plurilaterală vizând bunurile ecologice.

UE este o susținătoare ferventă a Acordului *EGA*, Comisia Europeană urmărind realizarea unui acord ambițios și cuprinzător privind tehnologiile de mediu, care să aducă beneficii reale pentru comerț și mediu. Acest sector are o importanță vitală pentru UE, întrucât contribuie nu doar la protecția mediului înconjurător – prin combaterea poluării apei, aerului și solului, la mai buna gestionare a deșeurilor și reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră –, dar și la crearea de locuri de muncă și la creșterea economică (European Commission, 2015b).

Companiile furnizoare de bunuri și de servicii de mediu din UE dispun de tehnologii avansate și sunt de talie mondială. Între 2002-2011, locurile de muncă din „sectorul verde” al economiei UE au crescut de la 3 la 4,2 milioane, ocuparea forței de muncă în acest sector sporind cu 20% chiar și în anii de recesiune (2007-2011). Mai mult, UE este lider mondial în exporturile și importurile de bunuri de mediu, fiind urmată de China și de alte țări membre ale APEC. Deși bunurile de mediu constituie o parte relativ mică a comerțului UE, sectorul este foarte dinamic. În 2013, exporturile UE de produse ecologice incluse în lista APEC (în număr de 54) s-au cifrat la 71 miliarde de euro, iar importurile respective la 34 miliarde de euro. Iar dacă lista bunurilor ecologice se extinde la 165, exporturile UE sporesc la 146 miliarde de euro (aproximativ 8% din totalul comerțului UE), iar importurile la 70 miliarde de euro (European Commission, 2016a).

5. Acordul privind comerțul cu servicii

O inițiativă plurilaterală negociată din martie 2013 – *dar în afara OMC* – este noul **Acord privind comerțul cu servicii** (Trade in Services Agreement - *TISA*).

Spre deosebire de acordul multilateral GATS (Acordul general privind comerțul cu servicii) – care a intrat în vigoare odată cu înființarea OMC în 1995 ca rezultat al Runderi Uruguay (1986-1994) –, la noile negocieri participă doar un grup de 23 de membri ai OMC⁵, care doresc să accelereze demersul de deschidere a piețelor de servicii, în condițiile în care negocierile din Runda Doha au avansat nesatisfăcător. Grupul deține circa 70% din comerțul mondial cu servicii, a cărui valoare s-a cifrat la 4.675 la nivelul anului 2015 (WTO, 2016b).

Obiectivele și arhitectura Acordului TISA. Negocierile *TISA* acoperă toate sectoarele de servicii – începând cu serviciile asociate tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC), serviciile de logistică și de transport, serviciile financiare și serviciile de telecomunicații și până la serviciile de afaceri (precum serviciile de contabilitate, juridice, de arhitectură, de inginerie ș.a.). Negocierile urmăresc *două obiective majore*: (1) adâncirea angajamentelor de liberalizare a pieței serviciilor și (2) elaborarea de reguli noi și mai stricte pentru comerțul cu servicii.

Astfel, participanții la negocieri intenționează să extindă și să îmbunătățească accesul pe piețe, noul Acord *TISA* urmând a fi unul ambițios și atotcuprinzător ca acoperire sectorială;

⁵ UE, SUA, Japonia, Elveția, Australia, Canada, Chile, Taiwan-China, Columbia, Costa Rica, Hong Kong-China, Islanda, Israel, Coreea de Sud, Liechtenstein, Mexic, Noua Zeelandă, Norvegia, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru și Turcia. Ulterior, alte 3 țări – China, Uruguay și Mauritius – au solicitat în mod oficial să se ralieze negocierilor *TISA*. În februarie 2015, Uruguay a devenit cel de-al 24-lea participant.

totodată, angajamentele asumate de participanți în baza acestuia ar urma să reflecte, cât mai mult posibil nivelul autonom de liberalizare (adică să consolideze practica existentă). Mai mult, în baza propunerilor participanților, vor fi elaborate reguli și discipline noi și mai severe, inclusiv în domeniul reglementărilor interne, incluzând: proceduri de acordare a licențelor, norme privind achizițiile publice, subvențiile la export și întreprinderile de stat, ca și norme privind deplasarea temporară peste graniță a persoanelor fizice furnizoare de servicii. Asemenea noi reguli sunt avute în vedere mai ales pentru transportul maritim internațional, serviciile TIC, comerțul electronic, serviciile informatice, serviciile de poștă și curierat rapid și serviciile financiare. Dar, lista serviciilor nu este nici exhaustivă, și nici nu s-a convenit ca în toate aceste sectoare să fie introduse discipline noi și întărite (European Commission, 2013a; 2013b).

În ceea ce privește *arhitectura* viitorului Acord **TISA**, participanții la negocieri au convenit ca aceasta să fie bazată pe Acordul GATS din cadrul OMC, care implică toți membrii OMC. Ca atare, numeroase prevederi-cheie ale acestuia din urmă se regăsesc și în **TISA**, precum: sfera de aplicare, definițiile, accesul pe piață, tratamentul național, ca și excepțiile generale și de securitate. Aceste elemente comune sunt menite a asigura o posibilă integrare viitoare a Acordului **TISA** în GATS. Angajamentele privind accesul pe piață vor fi asumate după modelul GATS, iar principiul tratamentului național va fi aplicat pe o bază orizontală, la toate sectoarele de servicii și la toate cele patru modalități de furnizare a serviciilor, excepțiile urmând a fi listate în schemele naționale de angajamente ale țărilor (European Commission, 2013a; 2013b).

Multilateralizarea Acordului TISA. Deși este negociat în afara OMC, participanții la negocieri – și îndeosebi UE (Caseta 1) și SUA, care au interese majore în încheierea noului Acord – urmăresc realizarea unui acord ambițios, compatibil cu Acordul GATS din cadrul OMC, și care să atragă o cât mai largă participare pentru a fi *multilateralizat* în viitor (European Commission, 2014). Cu alte cuvinte, se dorește ca Acordul **TISA** să devină parte integrantă a corpului de discipline al OMC, iar beneficiile sale să fie extinse dincolo de participanții actuali.

Într-o primă fază, acordul va crea obligații juridice doar pentru participanți, dar UE a dat asigurări că structura acordului va oferi o cale credibilă pentru multilateralizarea sa în viitor. Două condiții sunt necesare pentru aducerea viitorului acord în sistemul OMC: (1) obligațiile asumate în temeiul acordului trebuie să fie de același tip ca și în GATS, astfel încât acestea să poată fi ușor aduse sub auspiciile acordului multilateral; acest lucru va fi asigurat prin recurgerea la aceleași concepte de bază (accesul pe piață, tratamentul național ș.a.); (2) numărul de participanți trebuie să ajungă la o masă critică, astfel încât beneficiile acordului să poată fi extinse la toți membrii OMC. Totodată, participanții la negocierile **TISA** au convenit ca noul acord să includă o clauză de aderare pentru membrii OMC interesați și să fie elaborate modalitățile de multilateralizare a acordului, adică să fie definite mecanismele și condițiile pentru multilateralizarea sa ulterioară (European Commission, 2013a).

Caseta 1: Relevanța negocierilor TISA pentru UE

Pentru UE, comerțul cu servicii are o importanță strategică. Sectorul de servicii deține o pondere de circa 75% în PIB-ul comunitar și în forța de muncă, fiind principalul sector care contribuie la creșterea economică și la crearea de locuri de muncă. Comerțul transfrontalier cu servicii reprezintă circa 30% din comerțul total al UE, iar investițiile străine directe (ISD) în sectorul de servicii (care ar urma să fie acoperite de viitorul Acord

TISA) constituie aproximativ 70% din fluxurile de ISD și 60% din stocurile de ISD ale UE (European Commission, 2014).

Dacă se exclude comerțul cu servicii desfășurat între statele membre, considerând UE o singură entitate, **UE-28 este cel mai mare exportator de servicii din lume**. În 2015, exporturile de servicii ale UE către restul lumii s-au cifrat la 890 miliarde de dolari și au deținut o pondere de 24,7% în totalul exporturilor mondiale de servicii. Pe locul 2, la mare distanță de UE, s-au situat SUA (cu 690 miliarde de dolari și o cotă de 19,1%), urmate la rândul lor la mare distanță de China (locul 3, cu 229 mld. USD și 6,4%), Japonia (locul 4, cu 158 mld. USD și 4,4%) și India (locul 5, cu 158 mld. USD și 4,4%) (WTO, 2016b).

În cazul excluderii comerțului intra-UE din schimburile globale cu servicii, **UE-28 este și cel mai mare importator de servicii pe plan mondial**. Importurile sale din afara spațiului comunitar s-au cifrat în 2015 la 728 miliarde de dolari, reprezentând 20,3% din totalul importurilor mondiale de servicii. Pe locul doi s-au plasat SUA (cu 469 mld. USD și 13,1% din totalul mondial), fiind urmate îndeaproape de China (locul 3, cu 437 mld. USD și 12,2%), Japonia (locul 4, cu 174 mld. USD și 4,8%) și Singapore (locul 5, cu 144 mld. USD și 4,0%) (WTO, 2016b).

În relațiile cu restul lumii, balanța serviciilor a UE înregistrează în mod tradițional excedente, soldul pozitiv fiind de 162 mld. USD în 2015 (213 mld. USD în 2013 și 255 mld. USD în 2014).

Grupului de țări care participă la negocierile **TISA** îi revine o pondere substanțială în exporturile și importurile de servicii ale UE: 58% și, respectiv, 59%. Dar aceste ponderi medii sunt influențate de un subset de țări care include SUA, Elveția, Japonia, Norvegia, Australia și Canada, care împreună dețin aproape jumătate din exporturile și importurile de servicii ale UE. Cu majoritatea acestor țări, UE fie a semnat deja acorduri bilaterale ambițioase care prevăd liberalizarea comerțului cu servicii, fie este în proces de negociere a unor asemenea acorduri, sau a declanșat recent asemenea negocieri (European Commission, 2013b).

Există însă și țări cu care UE are încheiate acorduri bilaterale, dar angajamentele de liberalizare în domeniul serviciilor s-ar cere adâncite (spre exemplu, Mexic și Chile), ca și țări cu care UE nu are încheiate acorduri de comerț liber care să includă un capitol special privind serviciile (de exemplu, Australia, Noua Zeelandă, Pakistan, Elveția, Israel, Paraguay, Taiwan-China și Turcia). Aceste țări reprezintă la un loc cel puțin 22% din exporturile de servicii ale UE și peste 20% din importuri, în valoare de 123 și, respectiv, 90 miliarde de euro. În același timp, UE este un partener comercial important pentru aceste țări, fie că este vorba de țări mai mici, fie de țări mari, precum SUA (în cazul acestora din urmă UE reprezintă 32% din exporturile de servicii și 34% din importuri) (European Commission, 2013b;2016c).

Până acum, UE a încheiat acorduri comerciale bilaterale conținând capitole specifice vizând serviciile (aflate în vigoare) cu Norvegia, Islanda, Mexic și Coreea de Sud.

Este însă de remarcat că numeroase țări emergente importante (precum țările BRICS sau ASEAN) nu participă la aceste negocieri, iar în opinia unor analiști, compatibilitatea **TISA** cu OMC rămâne discutabilă (UN/DESA, 2016). În absența unei mase critice, viitorul acord va lua forma unui acord preferențial în domeniul serviciilor în sensul Articolului V al GATS.

Deși numeroase țări emergente nu participă la negocieri, negociatorii speră ca similitudinile dintre acordurile **TISA** și **GATS** să le determine să se alăture la un moment dat. Dar, întrucât nu se dorește ca toate aceste țări să se bucure de beneficiile decurgând dintr-un posibil acord viitor fără să-și asume obligații în baza acestuia, multilateralizarea automată a acordului în baza principiului MFN este suspendată deocamdată, până când nu se va forma masa critică de membri OMC care să i se alăture. O asemenea suspendare temporară poate fi realizată doar cu condiția ca viitorul acord să îndeplinească cerințele presupuse de un *acord de integrare economică*, conform Articolului V al GATS, respectiv, să dispună de o acoperire sectorială substanțială, să prevadă absența sau eliminarea măsurilor discriminatorii existente și/sau interzicerea unor noi măsuri discriminatorii. Totodată, participanții la negocierile **TISA** au convenit ca noul acord să includă o clauză de aderare pentru membrii OMC interesați și să fie elaborate modalitățile de multilateralizare a acordului, adică acordul să definească mecanismele și condițiile pentru multilateralizarea sa ulterioară (European Commission, 2013a; 2013b). China și Uruguay și-au manifestat încă din 2014 interesul de a se alăture negocierilor

TISA, urmate fiind de Mauritius în 2015, demersul lor fiind susținut de UE, al cărei obiectiv strategic este crearea unui acord cu o participare cât mai larg (European Commission, 2014). Uruguay a fost admis ca cel de-al 24-lea membru TISA în februarie 2015, dar dezbaterile pe marginea participării Chinei continuă să întâmpine dificultăți, din cauza temerilor exprimate de unii participanți la **TISA**, și mai ales de SUA, care obstrucționează, de fapt, o asemenea participare, condiționând-o de îndeplinirea anumitor condiții prelabile, pe care guvernul chinez nu le acceptă. Dar, analiștii apreciază că, până la urmă, susținerea de care se bucură din partea UE demersul de aderare a Chinei la **TISA** va conta foarte mult în realizarea consensului părților participante în contextul dezbaterilor de aderare.

Este de menționat că, încă de la sfârșitul lunii septembrie 2014, guvernul chinez a solicitat în mod oficial să participe la negocierile **TISA** (începând chiar de la următoarea rundă, din decembrie 2014), ceea ce a surprins actualii participanți la negocieri, întrucât o asemenea perspectivă a fost anticipată doar pe termen lung. Solicitarea Chinei reflectă o atitudine pozitivă și ofensivă, evidențiind importanța crescândă a Chinei în comerțul internațional cu servicii (Tabelul 2).

Deși mai multe țări neparticipante la **TISA** urmăresc în prezent cu interes aceste negocieri, deocamdată nicio altă țară, în afară de cele trei amintite, nu a solicitat să se alăture negocierilor în acest stadiu.

Mersul negocierilor. Chiar dacă negocierile se desfășoară *în afara OMC*, participanții raportează periodic *Consiliului pentru comerțul cu servicii* din cadrul organizației asupra mersului acestora. Runderile de negocieri au loc la Geneva și sunt prezidate alternativ de UE, Australia și SUA. Negocierile și procesul decizional sunt bazate pe principiul consensului. Inițial, nu a fost fixat un termen pentru încheierea Acordului **TISA**, dar negocierile avansează într-un ritm rapid: de la declanșarea lor în martie 2013 și până în mai 2016, la Geneva au avut loc 18 runde (European Commission, 2016d). Cu prilejul reuniunii la nivel ministerial a participanților la **TISA**, din ianuarie 2016, de la Davos (Elveția), miniștrii comerțului și-au reafirmat intenția de a încheia negocierile până la finele anului 2016.

Până la sfârșitul anului 2013, participanții și-au prezentat ofertele inițiale de liberalizare, specificând domeniile pe care sunt dispuși să le deschidă în fața concurenței străine. Ultima rundă de negocieri, desfășurată în mai 2016, s-a concentrat asupra accesului pe piață, participanții, incluzând UE, prezentându-și ofertele revizuite, conform planului de lucru, convenit în octombrie 2015 și reactualizat în februarie 2016. Planul de lucru revizuit fixează repere și obiective clare pentru runderile rămase, cerând părților participante la **TISA** să avanseze *oferte revizuite privind accesul pe piață* până la începutul lunii mai 2016 și să definitiveze textele aflate într-un stadiu mai avansat până în iulie 2016. În același timp, au continuat negocierile bazate pe text, în scopul definitivării articolelor-cheie din textele aflate într-un stadiu mai avansat, vizând comerțul electronic, telecomunicațiile, serviciile financiare, serviciile de transport și deplasarea peste granițe a persoanelor fizice furnizoare de servicii (European Commission, 2016d).

Tabelul 2: Evoluția ponderii Chinei în comerțul mondial cu servicii¹, comparativ cu principalii exportatori/importatori, în 2000-2014 (în %)

	Ponderea în comerțul mondial cu servicii (%)				Poziția în ierarhia mondială			
	2000	2007	2014	2015	2000	2007	2014	2015
Exporturi mondiale de servicii								
China	2,1	3,7	4,6	4,9	12	7	5	5
SUA	19,1	13,9	14,1	14,8	1	1	1	1
Marea Britanie	7,0	8,3	6,8	7,3	2	2	2	2
Germania	5,6	6,3	5,5	5,3	4	3	3	3
Franța	5,7	4,2	5,4	5,1	3	4	4	4
Japonia	4,8	3,9	3,3	3,4	5	6	6	7
Importuri mondiale de servicii								
China	2,5	4,2	8,1	9,6	10	5	2	2
SUA	13,8	10,9	9,6	10,3	1	1	1	1
Marea Britanie	5,7	6,3	4,0	4,5	4	3	6	5
Germania	9,2	8,1	6,9	6,4	2	2	3	3
Franța	4,3	4,0	5,1	4,9	5	6	4	4
Japonia	8,1	4,8	4,0	3,8	3	4	5	6

Notă: ¹ Totalul mondial include comerțul intra-UE.

Sursă: Tabel alcătuit în baza datelor OMC (WTO, 2001; 2008; 2015; 2016).

În fine, este de subliniat că negocierile *TISA* – puternic controversate în spațiul public, încă de la declanșarea lor în 2013 – figurează printre prioritățile agendei comerciale promovate deopotrivă de Comisia Europeană și de Administrația Obama. Ca reacție la acuzațiile societății civile cu privire la caracterul secret al negocierilor, și mai ales la temerile crescânde că acordul *TISA* ar putea afecta serviciile publice din spațiul comunitar, în martie 2015, guvernele celor 28 de state membre ale UE au convenit ca mandatul de negociere vizând Acordul *TISA* (încredințat Comisiei Europene în martie 2013) să fie făcut public, similar mandatului de negociere privind TTIP între UE și SUA, desecretizat în 2014. Pentru a risipi și mai mult temerile legate de efectele Acordului *TISA*, Parlamentul European a adoptat, la data de 3 februarie 2016, cu o vastă majoritate de voturi (76%), o rezoluție privind recomandările care să ghideze Comisia Europeană în negocierile sale cu ceilalți participanți la *TISA* (European Parliament, 2016).⁶

În fine, întrucât mai mulți jucători majori sunt implicați în negocierile plurilaterale privind Acordul *TISA*, care se desfășoară în afara Rundeii Doha, acestor negocieri li se reproșează că ar fi deturnat atenția de la negocierile multilaterale privind serviciile din cadrul OMC, contribuind la impasul acestora din urmă (UN/DESA, 2016).

⁶ Raportul Parlamentului European conține repere clare pe care negociatorii UE trebuie să le respecte în contextul negocierilor de la Geneva. Astfel, de exemplu, se stipulează excluderea serviciilor publice și a serviciilor audiovizuale din sfera de aplicare a acordului *TISA* și adoptarea unei abordări precaute în privința serviciilor culturale, fără însă a prejudicia angajamentele UE asumate prin Acordul GATS din OMC; de asemenea, negociatorii comunitari vor trebui să se asigure că în cadrul negocierilor vor fi asumate angajamente ambițioase de către toți participanții, în privința tuturor sectoarelor de servicii și la toate nivelurile de guvernare, și îndeosebi în ceea ce privește deschiderea în continuare a piețelor externe în domeniul achizițiilor publice, telecomunicațiilor, transporturilor, serviciilor financiare și profesionale (European Parliament, 2016).

6. Concluzii

În absența unor progrese palpabile în cadrul negocierilor multilaterale din Runda Doha, în anii recentți a crescut notabil interesul unor state membre ale OMC – deopotrivă dezvoltate și în dezvoltare – pentru încheierea de acorduri comerciale plurilaterale, ca instrumente de liberalizare a piețelor și de stabilire de noi reguli comerciale.

Inițiativele sectoriale au demonstrat, pe de o parte, că OMC poate servi ca for eficient pentru deschiderea piețelor fără a fi necesară lansarea unei runde oficiale de negocieri comerciale multilaterale, iar, pe de altă parte, că organizația poate promova demersuri de deschidere a piețelor care transcend liberalizarea realizată în plan multilateral.

Spre deosebire de negocierile comerciale multilaterale, care continuă să fie blocate, negocierile plurilaterale se derulează în ritm susținut, în ultimii ani fiind finalizate și, respectiv, fiind în curs de desfășurare mai multe negocieri importante la nivelul unui grup restrâns de membri ai OMC – în cadrul organizației, dar și în afara ei – în scopul convenirii de *noi acorduri comerciale plurilaterale* în anumite sectoare ale comerțului.

Este larg împărtășită opinia că acordurile plurilaterale constituie o alternativă atractivă la negocierile comerciale multilaterale. Experiența nefericită a negocierilor din Runda Doha demonstrează că principiul „unei singure acțiuni” nu mai este o modalitate eficientă de negociere, fiind nevoie de mai multă *flexibilitate* atât pentru finalizarea negocierilor în domeniile-cheie ale Runde Doha – agricultura, produsele industriale și serviciile –, cât și pentru promovarea unor noi acorduri la nivelul acelor țări care sunt dispuse să-și asume obligații mai profunde de liberalizare, în sectoare specifice, prin intermediul aranjamentelor *plurilaterale*, în contextul cărora reformele să fie extinse doar asupra țărilor participante, sau asupra tuturor membrilor OMC (Peterson Institute Report, 2015; Dadush, 2014).

Potrivit poziției oficiale a UE, negocierile plurilaterale – similare celor din domeniul tehnologiei informației, al bunurilor de mediu sau al serviciilor – ar fi o cale promițătoare de urmat și în cazul noilor probleme care în prezent ridică provocări majore la adresa comerțului mondial, cum ar fi: investițiile, comerțul electronic, aspectele de reglementare din interiorul frontierelor care afectează comerțul, subvențiile etc. Dar, acordurile care rezultă din asemenea inițiative trebuie să fie deschise participării tuturor celor care doresc să li se alăture, și să fie menținute în cadrul OMC și nu în afara organizației (European Commission, 2015).

Este de așteptat ca, în perspectivă, negocierile *în cadrul* sau *în afara* OMC pentru încheierea de acorduri comerciale plurilaterale să se intensifice pentru a cuprinde și alte domenii specifice, care nu sunt încă acoperite de regulile multilaterale ale OMC, precum investițiile, concurența, drepturile de proprietate intelectuală, comerțul electronic ș.a. Mai multe argumente susțin această aserțiune:

✓ convenirea unor noi reguli comerciale în plan multilateral presupune un grad ridicat de dificultate, întrucât aceste reguli nu se mai rezumă doar la măsurile impuse la frontiere (precum taxele vamale), ci acoperă și reglementările din interiorul frontierelor, fiind ca atare mult mai dificil de negociat; în condițiile în care numărul membrilor OMC s-a extins la 164, iar deciziile în cadrul organizației se iau prin consens, demersurile multilaterale se dovedesc ineficiente;

✓ ajustarea regulilor și disciplinelor OMC este o necesitate care nu mai suportă amânare, fiind reclamată cu insistență de cercurile de afaceri din țările dezvoltate, mai ales din UE și SUA, dar și din unele țări emergente; fiind flexibile, acordurile plurilaterale pot răspunde nevoilor multiple, și în rapidă schimbare, ale sectorului privat;

✓ fiind complementare acordurilor multilaterale ale OMC, acordurile plurilaterale pot crea o bază pentru viitoarele reguli multilaterale, mai ales că organizația se confruntă cu provocări majore din cauza proliferării acordurilor comerciale preferențiale, care accentuează fragmentarea disciplinelor comerciale și lipsa de transparență a regulilor de origine;

✓ întrucât proliferarea acordurilor comerciale preferențiale, și îndeosebi a noilor mega-acorduri regionale, creează o situație dificilă pentru țările în dezvoltare, aceste țări ar putea fi atrase în viitor de avantajele participării la acordurile plurilaterale destinate promovării liberalizării și creării de noi reguli comerciale în domenii specifice care să corespundă intereselor lor. Dar, cel puțin deocamdată, nicio țară importantă în dezvoltare/emergentă, cu excepția Chinei, nu pare a fi dispusă să se alăture unui acord plurilateral, întrucât acest tip de acord deviază de la principiul de bază al OMC, conform căruia orice pachet de măsuri de liberalizare trebuie adoptat de toți membrii săi, ca o acțiune unică și unitară și, în plus, contravin frecvent tratamentului MFN. De aceea, aceste acorduri întâmpină opoziția vehementă a țărilor în dezvoltare/emergente, care sunt îngrijorate că, prin renunțarea la aceste principii de bază, ar fi abandonate acele dimensiuni ale Rundeii Doha care vizează dezvoltarea.

Totuși, există așteptarea ca aranjamentele plurilaterale să determine, cu timpul, participarea mai multor țări în dezvoltare/emergente de teama de a nu rămâne în afara lor și de a pierde astfel potențialele beneficii economice. Pe de altă parte, aceste țări nu pot opri încheierea unor asemenea acorduri, întrucât regulile OMC permit convenirea lor de către un grup mai mic de țări, cu condiția ca prevederile lor să satisfacă anumite cerințe. Or, după cum s-a putut vedea, un asemenea acord (în speță, *TISA*) care să includă țările dezvoltate (precum SUA, UE, Canada, Japonia), dar și țări emergente favorabile unei asemenea înțelegeri (Chile, Columbia, Pakistan, de exemplu), este deja într-un stadiu avansat de negociere.

Referințe bibliografice

- Dadush, U. (2014). How Can the World Trade Organization Stay Relevant? Carnegie Endowment for International Peace. OP-Ed January 14.
- Dadush, U. (2015). The Truth About Trade. Carnegie Endowment for International Peace. OP-Ed November 18.
- European Commission. (2013a). Press Release Data Base, Negotiations for a Plurilateral Agreement on Trade in Services. 15 February. Brussels.
- European Commission. (2013b). The Trade in Services Agreement ('TiSA'). Accesat la: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc_151374.pdf
- European Commission. (2014). Press Release Database. EU backs China joining talks on Trade in Services Agreement (TiSA). 31 March. Brussels. Accesat la: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-352_en.htm
- European Commission. (2015a). Press Release Database. Trillion-euro global high-tech trade deal agreed. 24 July. Brussels. Accesat la: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5440_en.htm
- European Commission. (2015b). QUICK FACTS: 8th round of talks on the Environmental Goods Agreement. September. Accesat la: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/september/tradoc_153784.pdf

- European Commission. (2015c). Joint Statement by Commissioners Malmström and Hogan ahead of the 10th WTO Ministerial Conference in Nairobi. 14 Dezember. Brussels. Accesat la: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1416>
- European Commission. (2016a). News , [SUSTAINABLE DEVELOPMENT](#) | Brussels, 8 September 2015 / Updated in June 2016, The Environmental Goods Agreement (EGA): Liberalising trade in environmental goods and services. Accesat la: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1116>
- European Commission. (2016b). Report from the 13th round of negotiations for an Environmental Goods Agreement (EGA). Accesat la: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154551.pdf
- European Commission. (2016c). In focus, Trade in Services Agreement (TiSA). Accesat la: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/>
- European Commission. (2016d). GOODS AND SERVICES, 18th round of Trade in Services Agreement talks starts under EU chairmanship. 26 May. Brussels.
- European Parliament. (2016). European Parliament resolution of 3 February 2016 containing the European Parliament's recommendations to the Commission on the negotiations for the Trade in Services Agreement (TiSA) ([2015/2233\(INI\)](#)). 3 February. Strasbourg.
- Fried, J. (2016). After Nairobi, what lies ahead for world trade? *World Economic Forum*, 13 January.
- Jafri, A. (2015). #ENDWTO: Developing Countries return Empty Handed from WTO's Nairobi Ministerial. Focus on the Global South. Accesat la: <http://focusweb.org/content/endwto-developing-countries-return-empty-handed-wto-s-nairobi-ministerial>
- Peterson Institute Report. (2015). Hufbauer, G., Jung, E., Miner, S., Moran, T., Schott, J., From Drift to Deals: Advancing the WTO Agenda, Peterson Institute for International Economics. June.
- UN/DESA, UNCTAD and the five UN regional commissions. (2016). World Economic Situation and Prospects 2016. United Nations and New York. January.
- WTO. (2012). 15 Years of the Information Technology Agreement. Trade, Innovation and Global Production Networks. Geneva.
- WTO. (2013). Ministerial Conference, Ninth Session Bali, 3-6 December 2013. Bali Ministerial Declaration, WT/MIN(13)/DEC/W/1/Rev.1. 7 December. Geneva.
- WTO. (2014). NEWS ITEMS, TRADE AND ENVIRONMENT. Azevêdo welcomes launch of plurilateral environmental goods negotiations. 8 July. Geneva.
- WTO. (2015a). Ministerial Conference Tenth Session Nairobi, 15-18 December 2015. NAIROBI MINISTERIAL DECLARATION, ADOPTED ON 19 DECEMBER 2015, WT/MIN(15)/DEC. 19 December.
- WTO. (2015b). Annual Report. Geneva.
- WTO. (2015c). NEWS ITEMS, GOVERNMENT PROCUREMENT. Australia launches bid to join government procurement pact. 3 June. Geneva.
- WTO. (2015d). News Items, Information Technology Agreement. WTO members reach landmark \$1.3 trillion IT trade deal. 24 July.
- WTO. (2016a). Information Technology Agreement – An Explanation. Accesat la data de 18 martie 2016, la: https://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/itaintro_e.htm
- WTO. (2016b). PRESS RELEASE. TRADE STATISTICS AND OUTLOOK. Trade growth to remain subdued in 2016 as uncertainties weigh on global demand. PRESS/768. 7 April. Geneva.