

TRANSPARENCY IN THE TTIP NEGOTIATIONS

**Mădălina Laura Cuciurianu, PhD Fellow, SOP HRD/159/1.5/S/133675 Project,
Romanian Academy, Iași Branch**

Abstract: The formal negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the United States (US) and European Union (EU) were launched in July 2013, when during a plenary session held in Washington DC, the representatives of the two trading partners discussed about the importance of signing a transatlantic trade and investment partnership. This was the first round of negotiations. It continued since 2013 and so far have been held eight rounds and the next one is scheduled for April 24, 2015. The transatlantic partnership is a great opportunity for both the US and the EU, the main objective being the elimination of tariff and non-tariff barriers and also the harmonization of regulations on both sides of the Atlantic in order to facilitate trade. Even if this agreement would bring economic growth and would lead to an increased number of jobs in the US and the EU, it have been raised some concerns regarding the way the negotiations work. Most critical to the negotiations is related to the lack of transparency. For this reason, the present study aims to analyze how the negotiations for the transatlantic partnership are conducted and to verify if and how the principle of transparency is applied within them. Because these negotiations are being held in the full process of globalization, our attention will be directed also on how globalization affects the negotiations for the transatlantic partnership.

Keywords: *free trade agreement, transparency, negotiations, US, EU, globalization.*

Introducere

Odată cu evoluția așa-numitelor state BRICS (Brazilia, Rusia, India, China și Africa de Sud), economia globală capătă o nouă formă și noi direcții. Este cunoscut faptul că de-a lungul timpului Statele Unite ale Americii (SUA) și Europa au dominat scena lumii internaționale, însă, în noul context internațional, acestea trebuie să se reorienteze în funcție de interesele comune dacă vor să-și mențină influența. Aflându-ne în plin proces de globalizare, putem presupune faptul că noile orientări ale statelor pot fi consecințe ale procesului de globalizare ce își propune crearea unui “tot global”, a unei unități mondiale. Procesul de globalizare influențează guvernarea globală și totodată și comerțul mondial, negociindu-se astfel noi parteneriate și tratate. Negocierile Parteneriatului Trans-Pacific (Trans-Pacific Partnership - TPP) și cele ale Parteneriatului Transatlantic de Comerț și Investiții (Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP) sunt considerate a fi efecte ale procesului de globalizare în contextul în care, prin intermediul lor, se încearcă remodelarea comerțului mondial.

În acest context, lucrarea de față prezintă cele mai importante aspecte ale negocierilor pentru parteneriatul transatlantic cu scopul de a observa măsura în care este sau nu aplicat și respectat principiul transparenței în cadrul acestor negocieri. Astfel, lucrarea este structurată în două secțiuni: prima se concentrează asupra relațiilor transatlantice, asupra negocierilor parteneriatului transatlantic, asupra modului în care acestea se desfășoară și care sunt cele mai importante aspecte de menționat, iar în a doua secțiune sunt problematizate concept precum transparența și echilibru care ar trebui să existe în negocierile pentru un parteneriat transatlantic ce este menit să remodeleze comerțul mondial.

Statele Unite ale Americii (SUA) și Uniunea Europeană (UE), doi poli de putere mondială economică și politică, negociază în prezent un acord de liber schimb ce este menit să instaureze o piață mondială de liber schimb în cadrul căreia piețele economice participante la acord să fie avantajate. Negociatorii celor două entități politice se confruntă cu diverse provocări în derularea negocierilor pentru așa-numitul “Parteneriatul Transatlantic de Comerț și Investiții” și de aceea procesul evoluează greu. În ciuda dificultăților întâmpinate, negociatorii sunt optimiști și depun eforturi foarte mari pentru a ajunge la măsuri comune.

1. Negocierile Parteneriatului Transatlantic

Relațiile transatlantice dintre SUA și UE au evoluat de-a lungul istoriei de la competiție la cooperare și invers, ajungându-se la situația în care cele două să constate faptul că economiile lor se află într-o oarecare interdependență, așa numita “interdependența competitivă”. Conform acestui concept, relațiile transatlantice sunt cele în care UE și SUA se definesc în funcție de evoluția celeilalte (Sbragia, 2010:369). Evoluția economiilor transatlantice este interdependentă și totodată competitivă datorită intereselor comune globale (Wilkens, 2010).

Când a fost anunțată decizia începerii negocierilor pentru parteneriatul transatlantic dintre SUA și UE, liderii celor două entități politice au fost nevoiți să ofere explicații și să-și susțină punctul de vedere și poziția oficială față de negocieri (Akhtar și Jones, 2014). Atunci când se pune problema chestiunilor strategice de la nivel global, Statele Unite ale Americii acționează în zona de interes a Uniunii Europene, având astfel scopuri comune. Influența la nivel mondial a SUA și a UE poate fi foarte bine observată în politica comențului mondial (Overseas Development Institute, 2012). Cel mai potrivit partener comercial pentru SUA este Uniunea Europeană (EU Aid Explorer, 2012), datorită capacității sale de a exporta bunuri și de a-și promova valorile democratice.

Relația comercială și de investiții dintre SUA și UE, așa numita “economia transatlantică” este o relație cu beneficii mutuale și cu însemnătate la nivel global (Akhtar și Jones, 2014:5). Nu numai că această economie transatlantică este cea mai mare din lume, dar este și cea mai importantă datorită părților implicate. Totuși, această relație a avut și mai are de întâmpinat diverse provocări, iar unii specialiști susțin faptul că această relație nu a atins potențialul economic maxim de care este capabilă.

De-a lungul istoriei au existat diverse eforturi de a adânci relațiile transatlantice prin intermediul liberalizării comerțului și investițiilor. Acest lucru s-a realizat prin diferitele tentative de tratate și parteneriate, considerate a fi predecesoarele parteneriatului transatlantic negociat în prezent. Ca exemplu, în 1995 s-a negociat Tratatul Transatlantic de Liber Schimb (Transatlantic Free Trade Agreement - TAFTA) (Public Citizen Site, 2013) despre care susțin specialiștii că ar fi o anexă sau o completare la Acordul de Liber Schimb Nord American (North American Free Trade Agreement - NAFTA) (Office of the United States Trade Representative, 2011a) și la Acordurile de la Uruguay care au dus la formarea Organizației Mondiale a Comerțului (World Trade Organization - WTO) (2014). Formarea acestei organizații a comerțului a dus și la întărirea relației transatlantice, la modificarea traiectoriei acesteia de la competiție la cooperare în scopul unei mai bune colaborări în zona economiei

mondiale. În acest context, criticii se arătau îngrijorați cu privire la modul în care erau rezolvate din punct de vedere politic problemele transatlantice referitoare la agricultură și reglementările standard.

După criza economică din 2008 și evoluția economică îngrijorătoare a unor țări precum China, le-a determinat pe SUA și pe UE să se reorienteze și să reducă barierele existente între ele cu scopul de a crea o piață mondială transatlantică prin intermediul căreia să poată instaura o serie de standarde transatlantice care vor deveni globale în timp. Parteneriatul transatlantic a devenit soluția comună pentru SUA și UE și soluția înlăturării de pe piața mondială economică a celorlalți competitori. Acordul de liber schimb va avea ca scop înlăturarea barierei tarifare și nontarifare precum și determinarea unei creșteri economice mondiale și sporirea numărului de locuri de muncă. Negocierile pentru acordul de liber schimb sunt considerate de unii specialiști ca fiind un instrument cu “costuri reduse” sau unul “fără deficit” pentru îndeplinirea unor scopuri economice (Akhtar și Jones, 2014:8). Alții sunt preocupați de potențialul impact pe care îl va avea punerea în aplicare a măsurilor parteneriatului transatlantic în anumite sectoare ale economiei SUA și UE care sunt sensibile la importuri sau asupra capacității puterii guvernamentale în zona protecției sănătății, mediului și muncii. În timp ce liberalizarea comerțului poate duce la câștiguri semnificative, costurile pot fi observate mai mult asupra anumitor grupuri specifice din sectoare economice (Morisson, 2015).

Conform susținătorilor, parteneriatul transatlantic ar trebui să determine o creștere economică semnificativă (Capaldo 2014, 1) și să fie soluția la criza economică actuală.

După cele nouă runde de negocieri în cadrul cărora s-au discutat diverse teme, de la investiții, servicii, energie și chestiuni de drept comunitar, până la siguranța alimentară, sănătate, protejarea mediului, protejarea drepturilor intelectuale, coerența reglementărilor, stabilirea de standarde comune, armonizarea standardelor specifice, regulile pieței unice și agricultură, Parteneriatul Transatlantic a început să prindă contur pe hârtie și să se transforme dintr-un document de câteva pagini în unul ce cuprinde capitole complexe cu teme de interes major. În toate cele nouă runde de negocieri s-au discutat chestiunile problematice asupra cărora SUA și UE nu puteau ajunge la un compromis. Dorința de a încheia un acord de liber schimb ce promite să aducă schimbări pozitive în economia mondială îi determină pe liderii celor două puteri mondiale să găsească soluții la temele ce prezintă probleme și la provocările pe care le întâmpină în cadrul negocierilor.

2. Transparență și echilibru în negocierile Parteneriatului Transatlantic

Uniunea Europeană și Statele Unite ale Americii își doresc un echilibru în comerțul mondial (Moschella and Waver, 2014, 59), iar acest lucru nu poate realiza decât prin eliminarea barierei tarifare și nontarifare între piețele lor și prin instaurarea unei piețe libere în cadrul căreia importurile și exporturile să nu mai fie taxate, sau să aibă taxe rezonabile și comune.

Noua Comisie Europeană (2014a), sub conducerea președintelui Junker susține liberul schimb, dar nu susține și sacrificarea normelor europene în sectoare de importanță majoră precum siguranța alimentară, sănătatea, protecția socială și protecția datelor sau diversitate culturală. Totodată, o altă chestiune pe care nu o va admite Uniunea Europeană este cea legată

de jurisdicția instanțelor europene care să fie limitată de regimurile special ce restrâng accesul la instanțele naționale sau care permit unor anumite instanțe secrete să decidă asupra litigiilor dintre autoritățile de stat și investitori (Comisia Europeană, 2014a).

Comisia Junker susține că negocierile pentru parteneriatul transatlantic SUA-UE vor avea parte de transparența necesară, iar negociatorii celor două părți vor manifesta încredere reciprocă și echilibru în luarea deciziilor. Un alt element important legat de negocierile acordului de liber schimb este faptul că decizia finală, de încheiere a tratatului nu va fi luată fără acordul Parlamentului European, în consecință se resimte și implicarea cetățenilor în cadrul acestui proces.

Printre cele mai importante obiective ale Comisiei Junker cu privire la parteneriatul transatlantic se numără “încheierea unui acord rezonabil și echilibrat între UE și SUA, pentru a elimina taxele vamale”, în scopul promovării liberului schimb și menținerii unor standarde comune în comerțul transatlantic, dar și “înregistrarea de progrese în sensul recunoașterii reciproce a standardelor privind produsele între UE și SUA sau întreprinderea unor măsuri în vederea creării unor standarde transatlantice” (Comisia Europeană, 2014a).

Președintele noii Comisii Europene, Junker, susține faptul că își dorește ca acordul de liber schimb dintre SUA și UE să fie unul rezonabil și echilibrat. El explică acest lucru în proiectul candidaturii sale menționând că avantajele pe care le aduce acest tratat sunt reciproce, iar negocierile se vor desfășura în spiritul transparenței. El explică astfel necesitatea eliminării taxelor vamale dintre piețele UE și piețele SUA și recunoașterea reciprocă a standardelor privind produsele proprii și propunerea de măsuri în vederea creării unor standarde transatlantice. Acest lucru trebuie realizat însă fără afectarea standardelor specifice fiecărui partener ce participă la negocieri și fără afectarea diversității culturale a ambelor părți. Atât europenii, cât și americanii au standarde pe care nu le vor supune negocierilor, iar printre acestea ambele susțin că statul de drept și principiul egalității în fața legii nu sunt discutabile (Comisia Europeană, 2014b).

În comparație cu celelalte tratate negociate, predecesoarele parteneriatului transatlantic -CETA - Acordul Comercial și de Comerț Global (Comisia Europeană, 2014c) și ACTA – Acordul Comercial împotriva Contrafacerii (Office of the United States Trade Representative, 2011b), acesta impune o transparență sporită față de cetățeni și de Parlamentul European care va avea ultimul cuvânt la momentul încheierii acordului.

După începerea oficială a negocierilor pentru acordul de liber schimb dintre SUA și UE, au existat diverse momente tensionate precum cel al presupusului spionaj practicat de serviciile americane asupra partenerilor europeni (Rodica Velciu, 2013). Acest moment a fost depășit de ambele părți datorită obiectivului ambițios al parteneriatului și datorită mizelor foarte mari.

Sub denumirea de Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership), acest tratat ar putea reprezenta cel mai important acord de liber schimb ce va aduce creșteri semnificative în PIB-ul mondial (Ahrens, 2012), dar va avea și influențe pozitive asupra comerțului internațional și asupra investițiilor de la nivel global (Rodica Velciu, 2013). Printre elementele care au fost excluse de la negocieri prin așa-numita “excepție culturală” se numără și domeniul cultural și al audiovizualului (la insistențele Franței). Acest lucru s-a datorat necesității păstrării “a însăși

capacității noastre de a alege și de a face să existe legislațiile și reglementările noastre în fața evoluțiilor tehnologice și economice” (Rodica Velciu, 2013).

Conform specialiștilor, Acordul de liber schimb SUA-UE, prin obiectivele propuse de eliminare a barierelor tarifare și netarifare și prin armonizarea reglementărilor, va duce la creșterea schimburilor comerciale și totodată la creștere economică. Poziția Comisiei Europene față de aceste rezultate mult așteptate ale parteneriatului transatlantic este una pozitivă și optimistă, chiar dacă efectele se vor resimți după o perioadă îndelungată de timp. Pe lângă beneficiile economice pe care le va avea atât SUA, cât și UE, întărirea relațiilor dintre americani și europeni va avea și un impact politic pozitiv. Pe cealaltă parte, poziția SUA față de acord este tot una pozitivă deoarece își va putea reduce deficitul comercial.

Până în prezent au fost derulate nouă runde de negocieri în cadrul cărora negociatorii au încercat să ajungă la un compromis în ceea ce privește măsurile de interes comun. Atât SUA, cât și UE își susțin propriile măsuri și au propria părere față de măsurile pe care vrea să le introducă partea cealaltă. Prima rundă de negocieri a fost condusă de reprezentantul American pentru comerț, Michael Froman și de negociatorul șef al UE, Ignacio Garcia Bercero. În cadrul negocierilor au participat 150 de experți americani și europeni care au fost împărțiți în 15 grupuri de lucru pentru a discuta și dezbate problemele legate de piețele publice, investiții, proprietate intelectuală, comerț electronic și concurență.

Chiar dacă cele două părți își doresc ca parteneriatul transatlantic să fie semnat foarte curând, acest lucru nu se va întâmpla tocmai datorită măsurilor dezbătute în cadrul negocierilor asupra cărora nu se pot lua decizii fără a fi de acord atât SUA, cât și UE (Atlantic Council, 2014). Negocierile au avut parte și de divergențe în cazul unor probleme sensibile cum ar fi faptul că statele membre ale Uniunii Europene nu vor renunța foarte ușor la normele fitosanitare și la principiul “precauției”, care au fost invocate tocmai pentru interzicerea importurilor de organisme modificate genetic din SUA (Rodica Velciu, 2013).

De cealaltă parte, Statele Unite ale Americii vor să își mențină legislația ce protejează producătorii americani prin programe de tip “Small Business Act” și “Buy American Act” (Rodica Velciu, 2013). Prin intermediul acestora, companiile americane sunt protejate și au acces prioritar pe piețele americane, lucru care dezavantajează companiile străine.

Negocierile pentru parteneriatul transatlantic aduc în discuție o altă chestiune problematică, și anume cea a protecției datelor personale. Atât SUA, cât și UE consideră că este necesară protejarea datelor personale, dar modul în care se face acest lucru ar trebui să fie corect și echilibrat.

Principiul cel mai important care ar trebui aplicat în cadrul negocierilor pentru acordul de liber schimb dintre SUA și UE este cel al transparenței. Pe lângă cei doi parteneri implicați în negocieri, SUA și UE, și statele membre ca Franța și Germania susțin faptul că este necesară transparența în negocierea creării unei zone de liber schimb dintre Uniunea Europeană și Statele unite ale Americii.

Există situații în care negociatorii europeni și cei americani ajung repede la un compromis. Un exemplu elocvent ar fi dreptul de proprietate intelectuală. Eliminarea concurenților neloiali (firmele din țările emergente) este vizată, însă americanii consideră că partenerii comunitari nu și-au stabilit un sistem de contracarare a acestora. Totodată, SUA reclamă și faptul că nu există un Acord Global pentru protecția drepturilor de proprietate

intelectuală și că unele piețe emergente care practică “furtul de proprietate intelectuală” afectează competitivitatea întreprinderilor transatlantice (Rodica Velciu, 2013).

Fiind cunoscut sub denumirea de Parteneriatul Transatlantic pentru Comerț și Investiții, acordul de liber schimb SUA-UE se concentrează și asupra investițiilor și serviciilor (Cordoso, 2013). În ceea ce privește mediul investițional, există anumite reproșuri din partea firmelor americane către Uniunea Europeană. Acest lucru de datorează faptului că legislația din statele membre este impredictibilă ceea ce duce la incertitudine juridică și apoi la descurajarea investițiilor. Pe cealaltă parte, a serviciilor, Uniunii Europene i se reproșează faptul că piața unică este fragmentată între piețele statelor membre, însă acest lucru se întâmplă și în statele SUA, unde există diferențe de reglementare de la un stat la altul.

Concluzii

Negocierile parteneriatului transatlantic reprezintă o temă de interes major în contextul actual al procesului de globalizare. Faptul că doi actori globali, SUA și UE, încearcă să stabilească o piață de liber schimb globală în cadrul căreia să fie eliminate barierele tarifare și nontarifare, poate însemna că într-adevăr acest acord reprezintă o oportunitate pentru cele două puteri, o oportunitate de care trebuie să profite.

În ceea ce privește influența asupra Uniunii Europene, trebuie să aduceam în discuție provocările ce au apărut la adresa pieței unice a acesteia. Comerțul internațional este în continuă schimbare, iar eliminarea barierelor economice în schimburile comerciale cu SUA poate duce la pierderea unor avantaje economice pe care le aveau anumite state membre ale Uniunii. Pe cealaltă parte, piața internă europeană are nevoie de o diversificare a relațiilor comerciale, iar acest parteneriat poate fi ocazia potrivită. Prin fuzionarea celor două piețe internaționale, prin interconectarea piețelor, a cererii și totodată a ofertei, valoarea comerțului internațional ar avea mari șanse să crească (Gnesotto, 2003: 56-59). Totodată și câștigurile pentru SUA au atât părți pozitive, cât și negative. Pentru a avea câștiguri, SUA trebuie să facă un compromis și să fie de acord în unele privințe cu Uniunea Europeană; la fel și aceasta.

În legătură cu aplicarea principului transparenței putem spune doar că prezența acestuia începe să se simtă, dar nu va fi niciodată pe deplin datorită mizelor globale pe care le implică un asemenea tratat. Așteptăm cu nerăbdare noile runde de negocieri și totodată modul în care Comisia Junker va reuși să aplice transparența și echilibrul în discuții și să țină populația transatlantică informată cu privire la acordul de liber schimb.

Diversele reacții negative în ceea ce privește negocierea acordului de liber schimb sunt concentrate asupra lipsei de transparență și asupra slabei implicări a societății civile în cadrul negocierilor. Fiind un tratat cu mize globale în care sunt implicați doi actori internaționali, transparența în cadrul negocierilor se impune tocmai datorită importanței majore acordate acestui tratat. Lipsa transparenței în negocieri și furnizarea unui minim de informații oficiale sunt de ajuns pentru ca societatea civilă să nu aibă încredere în negocierea unui parteneriat transatlantic ale cărui efecte le va resimți. Modul în care Comisia Junker și-a început mandatul și a preluat desfășurarea negocierilor, susținând că transparența va fi un principiu de bază, aplicat și respectat, duce la creșterea încrederii că vom afla mai multe lucruri despre negocierile pentru acordul de liber schimb și se vor organiza mai multe dezbateri în cadrul cărora se va cere și părerea societății civile cu privire la o chestiune care o privește.

În măsura în care riscurile implicate de aplicarea măsurilor parteneriatului transatlantic vor fi diminuate, economia mondială ar putea fi recalibrată, iar relațiile economice dintre cei doi actori vor fi stabilizate. Până la urmă acest acord este o oportunitate ce trebuie fructificată cât mai eficient de către cele două piețe.

ACKNOWLEDGEMENT: *This paper is supported by the Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), Lfinanced from the European Social Fund and the Romanian Government under the contract number POSDRU/159/1.5/S/133675*

BIBLIOGRAFIE

1. Akhtar, Shayerah Ilias, Jones, Vivian C. 2014. "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations" în *Congressional Research Service*, February 4.
2. Ahrens, William C. 2012. *US-EU Regulatory Cooperation*. New York: Nova Science Publishers, Inc.
3. Atlantic Council. 2014. *TTIP – A Transatlantic Agreement in a New Phase of Globalization* <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/ttipaction/marie-kasperek> (14.05.2015)
4. Capaldo, Jeronimo. 2014. "The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability" in *Global Development and Environment Institute*. Working Paper 14 (3). Medford: Tufts University.
5. Cordoso, Daniel et al (ed.). 2013. *The Transatlantic Colossus. Global Contributors to Broaden the Debate on the US-EU Trade Agreement*. Berlin:Berlin Forum on Global Politics, Internet & Society Collaboratory, FutureChallenges.org
6. Comisia Europeană. 2014a. http://ec.europa.eu/priorities/eu-us-free-trade/index_ro.htm, 15.05.2015
7. Comisia Europeană. 2014b. *Prioritățile Comisiei Junker*, http://ec.europa.eu/priorities/docs/pg_ro.pdf#page=9 (16.05.2015)
8. Comisia Europeană. 2014c. *CETA*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/> (15.05.2015)
9. EU Aid Explorer. 2012. <https://tr-aid.jrc.ec.europa.eu/> (14.05.2015)
10. Gnesotto, N. 2003, „EU, US: visions of the world, visions of the other”, în Lindstrom, Gustav, (ed.), *Shift or Rift: Assessing US- EU relations after Iraq*, EU Institute for Security Studies: Paris.
11. Morrison, Wayne M. (coord.). 2015. Congressional Research Service, Report RL33944, *U.S. Trade Concepts, Performance, and Policy: Frequently Asked Questions*, January 2015.
12. Moschella, Manuela, Weaver, Catherine. 2014. *Handbook of Global Economic Governance. Players, power and paradigms*. London and New York: Routledge.
13. Office of the United States Trade Representative. 2011a. NAFTA <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta> (15.05.2015)
14. Office of the United States Trade Representative. 2011b. ACTA, <https://ustr.gov/acta> (15.05.2015)
15. Overseas Development Institute. 2012. "The next decade of EU trade policy. Confronting global challenges?"
16. Public Citizen Site, 2013, <http://www.citizen.org/tafta> (14.05.2015)

17. Sbragia, Alberta. 2010. "The EU, the US, and Trade Policy: Competitive Interdependence in the Management of Globalization", *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No. 3 (April), p. 368-382.
18. Velciu, Rodica. 2013. "Uniunea Europeană – SUA – demararea negocierilor privind încheierea acordului de liber schimb", *Institutul de Economie Mondială*
<http://www.iem.ro/articole-euroinfo/569-uniunea-european-sua-demararea-negocierilor-privind-incheierea-acordului-de-liber-schimb> (16.05.2015)
19. World Trade Organization,
https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact5_e.htm (16.05.2015)
20. Wilkens, Linus R. 2010. *European Union – US Trade and Investment Relations*. New York: Nova Science Publishers, Inc.