



Comisia pentru comerț internațional

4.9.2015

DOCUMENT DE LUCRU

privind recomandările adresate Comisiei Europene cu privire la negocierile referitoare la acordul privind comerțul cu servicii (TiSA)

Comisia pentru comerț internațional

Raportoare: Viviane Reding

Introducere

Parlamentul European joacă un rol crucial în politica comercială a UE. Pe lângă faptul că deputații în PE au ultimul cuvânt în ceea ce privește acordurile comerciale, aceștia trebuie să fie informați imediat și pe deplin pe parcursul tuturor etapelor procedurii de negociere și de încheiere a acordurilor comerciale pentru a putea supraveghea în permanență aceste negocieri. Parlamentul are dreptul de a-și exprima poziția de-a lungul întregului proces de negociere pentru a influența derularea acestuia. Raportoarea dorește, prin urmare, să evalueze printr-un raport bazat pe articolul 108 din Regulamentul de procedură primii doi ani și cele douăsprezece runde de negociere a acordului privind comerțul cu servicii (TiSA). Raportul se va întemeia pe prima rezoluție a Parlamentului din iulie 2013 și pe prezentul document de lucru, care prezintă informații generale, poziția preliminară a raportoarei și chestiuni supuse atenției părților care doresc să își aducă contribuția.

1. De ce TiSA?

Parlamentul European trebuie să valorifice TiSA.

1.1. Un nou avânt pentru negocierile OMC privind serviciile

În aprilie 2013 au demarat negocierile în vederea relansării discuțiilor OMC cu țările care sunt dispuse să realizeze mai multe progrese în ceea ce privește comerțul cu servicii. Per ansamblu, părțile TiSA doresc să lărgescă angajamentele privind accesul pe piață și să consolideze normele internaționale din mai multe domenii, precum serviciile financiare, digitale și de transport. Temeiul juridic în vigoare, și anume Acordul General privind Comerțul cu Servicii (GATS), datează din 1995, iar de atunci s-au făcut puține progrese. Acesta este motivul pentru care 25 de membri¹ ai OMC, care reprezintă toate continentele, discută actualmente acest acord multilateral. Ei reprezintă, împreună, 70% din comerțul mondial cu servicii. Deși China a cerut să participe la negocieri, niciuna dintre țările BRIC nu ia încă parte la acestea. Acestea fiind spuse, TiSA va tinde să devină multilaterală odată ce va fi atinsă masa critică de țări participante. Acordul este conceput în așa fel încât să fie compatibil cu GATS în vederea asigurării unei integrări aprofundate. **Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să fie o primă etapă spre o redinamizare la nivelul OMC și nu o alternativă la governanța multilaterală.**

1.2. Luarea în considerare a globalizării, precum și a rolului din ce în ce mai mare al serviciilor și al digitalizării în cadrul comerțului

GATS trebuie revizuit pentru a ține seama de globalizare și de rolul din ce în ce mai mare al serviciilor și al digitalizării atât în cadrul economiilor noastre, cât și al comerțului internațional

În primul rând, globalizarea este caracterizată de o creștere permanentă a nivelului de importuri pe care îl presupun exporturile, de la 20% în 2010 la 40% în prezent, precum și de internaționalizarea lanțurilor valorice, în cadrul cărora bunurile și serviciile furnizate de

¹ Lista participanților la TiSA (până în prezent): Australia, Canada, Chile, Columbia, Coreea, Costa Rica, Elveția, Hong-Kong, Islanda, Israel, Japonia, Liechtenstein, Mauritius, Mexic, Norvegia, Noua Zeelandă, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Statele Unite, Taipeiul Chinez, Turcia, Uniunea Europeană și Uruguay.

diverse întreprinderi din diverse țări se regăsesc într-un singur produs.

În al doilea rând, preponderența sporită a serviciilor este cel mai bine ilustrată de importanța din ce în ce mai mare a serviciilor profesionale, de telecomunicații și de transport, la care producătorii fac apel tot mai mult pentru a explora cadrul legislativ al unei țări străine, a stabili conexiuni adecvate între diferitele locații ale unei întreprinderi și, respectiv, pentru a ajunge la clienții lor din străinătate. Având în vedere că 75% din comerțul cu servicii privește serviciile intermediare, serviciile reprezintă un factor care contribuie în mod esențial la orice producție economică.

În al treilea rând, digitalizarea coincide cu dezvoltarea rapidă a internetului. În ultimele două decenii, numărul de utilizatori ai acestuia a crescut de la 16 milioane la 2,7 miliarde. Fluxurile de date au devenit coloana vertebrală a economiilor noastre și temelia comerțului internațional, stocurile de date dublându-se la fiecare 20 de luni. Așadar, barierele în calea comerțului cu servicii din interiorul și din afara Europei subminează adeseori competitivitatea economiei europene. **Prin urmare, TiSA poate și trebuie să sporească reciprocitatea accesului la piețe și nu să consacre nivelul actual de asimetrie.**

1.3 Modelarea globalizării

În lumea interconectată de astăzi, barierele fizice dispar treptat. Înlocuirea lor cu bariere de reglementare ar fi costisitoare pentru întreprinderi și nesatisfăcătoare pentru consumatori. Într-o lume fără frontiere, nici normele nu ar trebui să cunoască frontiere. Comerțul cu servicii reprezintă sectorul cu cel mai mare potențial de creștere, dar, în același timp, cel în care există cele mai numeroase obstacole în calea comerțului. În următorii ani, acestea vor trebui eliminate pentru a putea beneficia de avantajele create. Până în 2050, populația Europei, care în 1950 era de 20% din populația lumii, va scădea la 7%. Până în 2050, PIB-ul Europei, care în 1900 era de 40% din PIB-ul mondial, va scădea la 15%. Până în 2050, Europa s-ar putea să nu fie nici cea mai mare economie, nici cel mai mare bloc comercial din lume. Până în 2050, s-ar putea pur și simplu să fie prea târziu pentru a elabora norme internaționale avansate. Până atunci, este necesar să se asigure o mai mare integrare între UE și partenerii săi. Doar împreună pot țările să devină mai mari decât sunt de fapt. Doar împreună pot să creeze la nivel mondial condiții egale pentru toți pentru a putea prospera într-o lume interconectată. **Doar împreună pot fi autori și nu doar obiecte ale normelor. Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să conducă la o mai bună reglementare internațională și nu la o reglementare națională mai scăzută.**

2. Cum se ajunge la TiSA?

Parlamentul European trebuie să demistifice TiSA.

2.1. Recunoașterea dreptului suveran al fiecărei părți de a reglementa

Cadrul de negociere a TiSA cuprinde trei părți.

Prima parte, denumită textul de bază, reflectă dispozițiile orizontale și principiile generale incluse în GATS. Aceasta cuprinde, de asemenea, derogările transversale și o recunoaștere explicită a dreptului de a reglementa.

A doua parte include lista de angajamente a fiecărei părți, și anume angajamentele în privința accesului pe piață și a tratamentului național („oferte”). Angajamentele privind accesul pe piață se referă la deschiderea unui sector specific la concurența străină. Angajamentele privind tratamentul național se referă la obligația de a nu trata furnizorii de servicii care provin din celelalte țări care sunt parte la acord într-un mod mai puțin favorabil decât furnizorii de servicii naționali. Participanții au căzut de acord asupra unei abordări hibride de prezentare a angajamentelor, elaborând o listă pozitivă pentru accesul pe piață și o listă negativă pentru tratamentul național. TiSA stabilește, de asemenea, clauze de „standstill” și clauze „ratchet”, care se pot aplica doar tratamentului național și nu accesului pe piață și care sunt menite să reflecte practicile actuale și, respectiv, să interzică impunerea unor restricții viitoare care nu respectă angajamentele actuale. **Prin intermediul limitărilor și al derogărilor, fiecare parte își păstrează dreptul suveran de a alege ce sector deschide concurenței străine, în ce măsură și dacă aplică sau nu aceste două dispoziții.**

A treia parte include capitole de reglementare, care stabilesc norme comune și prevăd standarde privind furnizarea transfrontalieră de servicii în sectoare specifice, și care se referă în general la chestiuni precum procedurile de acordare a licențelor și de calificare, independența autorităților de reglementare, procesele de autorizare a unui acces echitabil la piață, dispozițiile privind concurența și accesul nediscriminatoriu la rețele. În faza actuală a negocierilor, au fost propuse 17 capitole de reglementare de către toți participanții la TiSA, de la servicii financiare la telecomunicații, comerț electronic, transport, calificări profesionale, circulația persoanelor fizice, serviciile de curierat etc. Se prevede însă că nu toate capitolele vor beneficia până la urmă de susținerea comună necesară includerii lor în domeniul de aplicare final al TiSA. Cu alte cuvinte, nu s-a ajuns încă la niciun acord și nu se va ajunge până când toate părțile nu cad de acord. **Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să protejeze sectoarele sensibile ale UE și cele care sunt deosebit de importante pentru cetățenii săi de concurența străină.**

2.2. Respectarea rolului Parlamentului European în cadrul negocierilor comerciale

Astfel cum este prevăzut în tratate, Comisia Europeană negociază TiSA în numele UE pe baza instrucțiunilor date de reprezentanții statelor membre (a unui mandat) și informează în mod periodic Parlamentul European cu privire la evoluția negocierilor. Din păcate, mandatul acordat de Consiliu în martie 2013 a precedat rezoluția Parlamentului și a inclus foarte puține recomandări. În urma alegerilor europene din 2014, Comisia pentru comerț internațional a decis să constituie un grup de monitorizare pentru a intensifica implicarea Parlamentului European în aceste negocieri. Rolul acestui grup de monitorizare este de a obține informații din partea Comisiei și de a influența activitatea negociatorilor UE. Acest dublu canal de comunicare este extrem de important pentru a garanta responsabilitatea. Până la urmă, rezultatul negocierilor TiSA va fi supus atenției publice înainte de a face obiectul unui vot de aprobare în Parlamentul European, care are ultimul cuvânt. **Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să fie monitorizat, influențat și aprobat de factori de decizie aleși în mod democratic.**

2.3. Cooptarea cetățenilor

Transparența este indispensabilă pentru a elimina orice suspiciune. Pentru prima dată în cadrul politicii comerciale a UE, Comisia a publicat pe site-ul său de internet, la 22 iulie 2014, cinci documente referitoare la TiSA, printre care se numără trei texte de negociere,

precum lista inițială de angajamente a UE. De asemenea, aceasta pune la dispoziție online informații care explică ce este și ce nu este TiSA. În martie 2015, Consiliul a dezvăluit mandatul privind TiSA. În plus, Comisia Europeană și Parlamentul European organizează în mod periodic consultări publice cu ONG-uri, grupuri de consumatori, asociații industriale și alte părți interesate, precum audierea publică organizată de către Comisia pentru comerț internațional la 24 februarie. Deoarece această evoluție reprezintă cel mai mare efort de transparență realizat în raport cu politica comercială, dialogul și acțiunile de comunicare trebuie continuate. Faptele trebuie să înlocuiască ficțiunea pentru ca negocierile să avanseze în direcția bună pentru interesele europene. **Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să fie deschis partenerilor sociali, societății civile, reprezentanților patronali și cetățenilor pentru ca aceștia să poată înțelege ce se întâmplă, cine ce face și să aibă sentimentul că pot influența cursul acestor negocieri.**

3. Ce fel de TiSA?

UE trebuie să includă TiSA pe listă priorităților sale.

3.1. O abordare echilibrată privind comerțul cu servicii

În cadrul dezbaterii publice actuale, în care cei pentru care nimic nu este negociabil se opun celor pentru care totul este negociabil, există loc pentru o cale de mijloc. Între un optimism beat și o teamă generalizată, între ultraliberalism și protecționism e loc de pragmatism. Între un acord atotcuprinzător și o stopare definitivă a negocierilor TiSA e loc pentru o abordare echilibrată. Capitolele de reglementare includ o gamă largă de sectoare (a se vedea mai sus). În funcție de gradul de competitivitate și de sensibilitate al fiecărui sector, poziția UE ar trebui să oscileze între deschiderea piețelor la concurență și protejarea acestora de concurența străină. **Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să acorde mai multe drepturi consumatorilor la nivel intern și să reducă obstacolele întâmpinate de întreprinderi în străinătate**

3.2. Asigurarea pentru întreprinderile UE a reciprocității accesului pe piață în străinătate

Concurența mondială trebuie să se plieze unor norme și nu să transforme normele într-un obiect de concurență.

În primul și primul rând, reciprocitatea este obligatorie. Negociatorii UE trebuie să încerce să obțină un acces mai mare la piețele străine și nu să își asume angajamente unilaterale care depășesc nivelul actual de deschidere. Trebuie vizate în special părțile la TiSA care fie nu au demarat negocieri privind acorduri de liber schimb cu UE (Australia, Hong-Kong, Israel, Taiwan, Noua Zeelandă, Pakistan, Paraguay, Uruguay), fie și-au luat foarte puține angajamente în ceea ce privește serviciile (Chile și Turcia). Barierele în calea comerțului cu servicii sunt cele mai scăzute în Europa. Transformate în echivalente tarifare, aceste bariere reprezintă 6% din prețul unui serviciu. Acest procent este de 15% în Canada, 16% în Japonia, 25% în Coreea de Sud, 44% în Turcia și 68% în China.

În pofida acestei puternice asimetrii, UE este în continuare cel mai mare exportator de servicii, cu 24% din exportul mondial de servicii și un excedent comercial de 170 de miliarde de euro în 2013. Este însă inacceptabil faptul că întreprinderile străine pot concura cu întreprinderile noastre pe teritoriul UE în vreme ce acestea din urmă pur și simplu nu pot să-și

furnizeze serviciile pe piețe străine. Ar fi la fel de inacceptabil ca întreprinderile străine să nu trebuiască să respecte aceleași cerințe reglementare când furnizează servicii consumatorilor din UE.

În al doilea rând, o concurență cu adevărat loială nu trebuie să vizeze o uniformizare mondială la un nivel inferior. Având în vedere dezvoltarea internetului și a viitoarelor imprimante 3D, riscul arbitrajului de reglementare este în creștere. În locul acestuia, este nevoie de instituirea unui cadru echitabil la nivel mondial, care ar asigura condiții egale pentru toate întreprinderile.

În al treilea rând, trebuie asigurate avantaje tangibile pentru consumatorii din UE atunci când aceștia călătoresc în străinătate sau fac cumpărături online. **Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să deschidă piețe străine și să reprezinte, pe plan intern, o plasă de siguranță pentru cetățeni**

3.3. Crearea, pe plan intern, a unei plase de siguranță pentru cetățenii UE

Deși aceste negocieri deschid o gamă largă de oportunități, mai multe provocări ar putea să le facă să eșueze.

În primul rând, modelul nostru social și cultural european nu trebuie să fie slăbit. Serviciile publice și cultura, a căror protecție este prevăzută în tratatele UE, nu sunt negociabile. Acestea sunt valori care fac parte din identitatea Europei. Pe lângă faptul că își rezervă dreptul la o derogare orizontală, conform căreia serviciile de utilități publice pot face obiectul unor monopoluri publice sau al unor drepturi exclusive acordate unor operatori privați, UE nu își asumă niciun angajament în ceea ce privește serviciile audiovizuale, de transport aerian (cu excepția serviciilor de handling la sol și a celor de întreținere a aeronavelor) și serviciile publice, precum cele de educație și de sănătate publică. Deși textul de negociere demonstrează voința politică a UE de a exclude în mod larg serviciile publice, acest lucru ar putea fi afirmat într-o manieră mai clară, mai simplă și mai puțin echivocă prin intermediul unei clauze de referință („gold-standard clause”).

În al doilea rând, drepturile noastre fundamentale nu ar trebui negociate ca și cum ar fi bariere comerciale. De exemplu, dreptul la confidențialitatea datelor și dreptul la condiții de muncă echitabile reprezintă surse de creștere economică. Acestea nu sunt negociabile.

În al treilea rând, dreptul de a reglementa trebuie păstrat pe deplin. În mai multe sectoare, UE își menține dreptul de a adopta sau de a continua să aplice orice măsuri. În alte sectoare, acest drept este limitat la măsuri nediscriminatorii. Comerțul ar trebui să se limiteze la chestiuni comerciale și nu să intervină în alegeri democratice. **Modelul nostru politic, social și cultural este un atu și nu o barieră. Prin urmare, un bun acord privind comerțul cu servicii poate și trebuie să fie ghidat de principiile fundamentale consacrate în tratatele UE, astfel cum este prevăzut la articolul 21 din TUE.**

Concluzie

TiSA nu poate calificat ca factor pozitiv sau negativ înainte de a fi finalizat. Parlamentul European trebuie să depună eforturi în mod constructiv și pragmatic pentru a prezenta negocierile TiSA într-o lumină pozitivă, a le demistifica și a le acorda prioritate astfel încât să

se asigure că se ajunge la un acord bun, care servește atât interesele întreprinderilor europene, cât și cele ale cetățenilor europeni. **TiSA va fi un acord echilibrat sau nu va fi deloc.**

În acest sens, raportoarea ar dori să cunoască recomandările dumneavoastră cu privire la următoarele chestiuni: care ar trebui să fie principalele obiective ale UE în ceea ce privește TiSA? Cum poate UE asigura o participare mai largă la aceste discuții? Care ar trebui să fie perimetrul negocierilor?