

CZU 339.5

<https://doi.org/10.52507/2345-1106.2026-1.29>

NEGOCIERILE MULTILATERALE ȘI SUSTENABILITATEA COMERȚULUI INTERNAȚIONAL ÎN CONTEXTUL INCERTITUDINII GLOBALE

LOBANOV Natalia,

Doctor habilitat în economie, profesor universitar,
Academia de Studii Economice din Moldova

E-mail: lobanov.natalia@ase.md

<https://orcid.org/0000-0003-3800-9038>

REZUMAT

În acest articol este analizată relația dintre negocierile comerciale internaționale și sustenabilitatea comerțului internațional în contextul incertitudinii globale. Cadrul metodologic al studiului include o analiză a datelor statistice privind dinamica comerțului global, o comparație a formatelor de negociere și a politicilor comerciale înainte și după 2020, precum și o analiză de conținut a documentelor oficiale ale organizațiilor internaționale. Componenta empirică se bazează pe statistici oficiale și rapoarte analitice internaționale. Rezultatele demonstrează că stagnarea negocierilor multilaterale în cadrul OMC este asociată cu schimbări structurale în funcționarea sistemului comercial internațional. În condițiile actuale, negocierile internaționale își pierd accentul predominant pe liberalizare și se transformă într-un instrument de gestionare a riscurilor sistemice, de coordonare a politicilor economice interne ale statelor și de reducere a fragmentării sistemului comercial global. Negocierile, ca element important al sustenabilității instituționale a comerțului global, dobândesc o nouă funcție strategică - asigurarea adaptării sistemului comercial la condițiile de incertitudine sporită din economia globală.

Se argumentează că răspândirea formatelor alternative de negociere (negocieri plurilaterale, precum și cele din cadrul blocurilor regionale și bilaterale) permite compensarea parțială a limitelor instituționale ale mecanismului multilateral clasic, dar în același timp sporește asimetriile participării țărilor la formarea noilor norme comerciale și contribuie la fragmentarea spațiului comercial unic.

Cuvinte-cheie: negocieri multilaterale, comerț internațional, OMC, restricții comerciale, protecționism.

MULTILATERAL NEGOTIATIONS AND THE SUSTAINABILITY OF INTERNATIONAL TRADE IN THE CONTEXT OF GLOBAL UNCERTAINTY

LOBANOV Natalia,

Habilitation Doctor of Economics, University Professor,
Academy of Economic Studies of Moldova

E-mail: lobanov.natalia@ase.md

<https://orcid.org/0000-0003-3800-9038>

SUMMARY

This article analyzes the relationship between international trade negotiations and the sustainability of international trade in the context of global uncertainty. The methodological framework of the study includes an analysis of statistical data on the dynamics of global trade, a comparison of negotiation formats and trade policies before and after 2020, as well as a content analysis of official documents of international organizations. The empirical component is based on official statistics and international analytical reports. The results demonstrate that the stagnation of multilateral negotiations within the WTO is associated with structural changes in the functioning of the international trading system. Under current conditions, international negotiations are losing their predominant focus on liberalization and are turning

into a tool for managing systemic risks, coordinating the domestic economic policies of states and reducing the fragmentation of the global trading system. Negotiations, as an important element of the institutional sustainability of global trade, acquire a new strategic function - ensuring the adaptation of the trading system to the conditions of increased uncertainty in the global economy.

It is argued that the spread of alternative negotiation formats (plurilateral negotiations, as well as those within regional and bilateral blocs) allows for partial compensation of the institutional limits of the classical multilateral mechanism, but at the same time increases the asymmetries of countries' participation in the formation of new trade rules and contributes to the fragmentation of the single trading space.

Key words: multilateral negotiations, international trade, WTO, trade restrictions, protectionism.

Introducere. În ultimii ani, comerțul internațional s-a confruntat cu niveluri ridicate de incertitudine din cauza unei combinații de tensiuni geopolitice, conflicte comerciale, impactul pandemiei și schimbări de politici în economiile de top. Lucrările academice recente [1], [2], [3], [4] demonstrează că comerțul internațional rămâne vulnerabil la o varietate de factori, de la crize globale la riscuri geopolitice și de mediu. Această incertitudine are impact nu numai asupra volumului comerțului, ci și asupra mecanismelor de reglementare a relațiilor economice internaționale, inclusiv asupra negocierilor comerciale multilaterale. Sistemul comercial multilateral a asigurat stabilitatea și predictibilitatea relațiilor economice internaționale în ultimele decenii. Cu toate acestea, de la mijlocul anilor 2010, sistemul de negocieri comerciale multilaterale, în special în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), s-a confruntat cu o serie de provocări. În prezent, negocierile comerciale multilaterale stagnează, deoarece OMC și alte mecanisme internaționale se confruntă cu mai multe dificultăți, cum ar fi creșterea protecționismului, blocarea reformelor, fragmentarea comerțului global și incapacitatea de a răspunde eficient noilor provocări. Totodată, negocierile comerciale multilaterale rămân importante pentru economia globală. Reformarea și adaptarea acestor mecanisme la noile realități pot ajuta la soluționarea problemelor actuale și la fortificarea sistemului comercial global. Statisticile din ultimii ani reflectă complexitatea tot mai mare a mediului comercial extern, ceea ce face relevantă studiarea în continuare a rolului negocierilor ca mecanism instituțional pentru consolidarea sustenabilității comerțului internațional.

Rezultate și discuții. Comerțul internațional joacă un rol-cheie în dezvoltarea economică globală, oferind acces la piețe, tehnologii și resurse. Se estimează că ponderea comerțului internațional în PIB-ul global a crescut semnificativ până la sfârșitul secolului al XX-lea, contribuind la creșterea economică accelerată și la interdependența țărilor în cadrul economiei mondiale. Criza financiară globală din 2008 a dus la cea mai accentuată scădere a comerțului de la al Doilea Război Mondial încoace. Volumul fizic al comerțului mondial cu mărfuri a scăzut în 2009 cu aproximativ 12% [5]. Scăderea a fost cauzată nu atât de creșterea tarifelor, cât de prăbușirea cererii globale, de o reducere bruscă a finanțării comerțului și de perturbarea lanțurilor de producție și aprovizionare. În urma programelor de stimulare la scară largă atât în țările dezvoltate, cât și în cele în curs de dezvoltare, comerțul și-a revenit foarte rapid. În 2010 comerțul mondial în volum fizic s-a majorat cu circa 14%, în 2011 creșterea s-a menținut, dar

deja fiind vizibil mai slabă [6], [7]. Această redresare a fost de natură ciclică - nu a fost însoțită de o reformă a regulilor comerciale sau de o reducere a riscurilor sistemice. Din 2012, a început o fază fundamental nouă. Ratele medii anuale de creștere a comerțului mondial fiind aproximativ 2-3% pe an, semnificativ mai mici decât în anii 1990 și începutul anilor 2000; în unii ani (2015-2016) comerțul a stagnat [8].

În studiile efectuate de OMC, FMI și Banca Mondială, această etapă este asociată cu epuizarea efectului fragmentării lanțurilor globale de valoare adăugată, încetinirea creșterii Chinei și a industriei mondiale, cererea slabă de investiții; consolidarea financiară post-criză. Tocmai aici se formează fenomenul care în literatura de specialitate este adesea denumit „trade slowdown” (încetinirea comerțului) [9].

Înainte de pandemie s-a observat o revigorare pe termen scurt, dar aceasta s-a dovedit a fi instabilă. În 2017 creșterea comerțului mondial s-a accelerat (aproximativ 4-5%), în 2018-2019 s-a înregistrat din nou o încetinire. În această perioadă are loc o schimbare calitativă: crește brusc numărul măsurilor restrictive comerciale unilaterale, se intensifică conflictele comerciale, politica comercială începe să fie utilizată din ce în ce mai activ ca instrument al strategiei industriale și tehnologice. Cu alte cuvinte, după 2008, comerțul încetează să mai fie „neutru” din punct de vedere politic.

Anul 2020 a fost un an de șoc pandemic pentru comerțul mondial. Din cauza restricțiilor și a limitărilor, fluxurile comerciale au scăzut: volumul comerțului cu mărfuri s-a redus cu 5,3%, iar cel al serviciilor cu 9,2% față de 2019, ceea ce reflectă amploarea impactului pandemiei asupra sistemului comercial internațional. În 2021, comerțul și-a revenit rapid: creșterea livrărilor de mărfuri a depășit 10 %, iar comerțul cu servicii a crescut cu 8,5% [10]. Cu toate acestea, în perioada 2022-2024, ritmul de creștere a încetinit sub influența cererii inegale persistente, a tensiunilor geopolitice și a practicilor comerciale restrictive. În 2023, volumul comerțului mondial cu mărfuri a scăzut cu 1,2% față de 2022, din cauza încetinirii creșterii economiei mondiale. Ritmul de creștere a volumului comerțului mondial cu mărfuri a fost de 2,8% în 2024 și se așteaptă o scădere la 2,4% în 2025 și la 0,5% în 2026 [11].

Aceste cifre subliniază faptul că stabilitatea comerțului internațional în perioada 2020-2026 este fragilă și strâns legată de deciziile politice și acordurile privind tarifele și regulile comerciale. După cum a subliniat Directorul general al OMC, N.Okonjo-Iweala, la Forumul Mondial de la Davos, în februarie 2026, sistemul comercial mondial se confruntă cu cele mai grave perturbări din istoria sa de 80 de ani [12].

Pe lângă OMC, organizațiile analitice și băncile internaționale constată că conflictele comerciale și incertitudinea politică influențează în mod semnificativ creșterea economică. Conform raportului Băncii Mondiale „Perspectivele economiei mondiale”, economia mondială demonstrează o stabilitate mai mare decât se aștepta, în ciuda tensiunilor comerciale persistente și a incertitudinii în domeniul politicii economice. Conform previziunilor, în următorii doi ani ritmul de creștere va rămâne în general stabil: în 2026 acesta va scădea la 2,6%, iar în 2027 va crește la 2,7%. Această stabilitate reflectă ritmul de creștere economică care depășește așteptările, în special în Statele Unite, care au asigurat aproximativ două treimi din creșterea indicatorului prognozat pentru 2026. Dacă prognozele se vor adevăra, anii 2020 vor deveni deceniul cu cea mai slabă creștere a economiei mondiale din anii 1960 [13].

Nivelul ridicat de incertitudine, determinat de o combinație de tensiuni geopolitice, conflicte comerciale, consecințele pandemiei și schimbările în politica marilor puteri economice cu care s-a confruntat comerțul internațional se reflectă nu numai în volumul schimburilor comerciale, ci și în mecanismele de reglementare a relațiilor economice internaționale, în special în negocierile comerciale multilaterale.

În secolul XXI, negocierile comerciale multilaterale – în special în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului – au constituit piatra de temelie a sistemului comercial global. Acestea au asigurat previzibilitatea, reducerea barierelor, un regim nediscriminatoriu și un sistem de soluționare a litigiilor. Cu toate acestea, în perioada 2020-2026, schimbările structurale, șocurile externe și creșterea riscurilor geoeconomice au subminat capacitatea acestor negocieri de a-și îndeplini funcțiile, ceea ce se reflectă în stabilitatea comerțului internațional atât din punct de vedere instituțional, cât și economic.

OMC, o instituție internațională importantă, care joacă un rol-cheie în reglementarea comerțului global, o platformă pentru organizarea și desfășurarea negocierilor comerciale multilaterale, s-a confruntat cu dificultăți care îi limitează capacitatea de a face față în mod eficient crizelor economice actuale și noilor provocări ale comerțului global. Principalele probleme cu care se confruntă OMC includ:

1. Blocarea reformelor și a luării deciziilor. OMC funcționează pe baza consensului între toți membrii săi. Acest fapt înseamnă că luarea deciziilor este adesea încetinită, deoarece este necesară armonizarea intereselor tuturor celor 166 de țări membre, care au interese economice și priorități politice diferite. Un astfel de sistem duce la blocarea reformelor necesare pentru adaptarea la noile condiții economice. Reforma OMC rămâne un subiect important, deoarece membrii încearcă să adapteze organizația la noile realități, însă, din cauza divergențelor, procesul avansează lent și, până în prezent, nu există acorduri concrete la scară largă cu privire la această chestiune [14]. Mișcarea în direcția dată este împiedicată de numeroase divergențe dintre membrii organizației și, în primul rând, de diferențele semnificative în abordarea reformei între cei doi principali actori ai economiei și comerțului global - SUA

și China. Deocamdată, reforma avansează cu pași mici, care au mai degrabă un caracter tehnic.

2. Ineficiența în răspunsul la conflicte comerciale și protecționism. Războaiele comerciale, de exemplu, între SUA și China, precum și restricțiile comerciale, nu sunt întotdeauna sub controlul OMC. Ca urmare a războiului comercial dintre SUA și China, între 2018 și 2020, aceste două țări au introdus tarife reciproce în valoare de aproximativ 370 de miliarde de dolari. Conflictul a afectat comerțul internațional, reducând volumul comerțului dintre două mari economii ale lumii cu 20-25%. În ultimele decenii, s-a observat o creștere a măsurilor protecționiste, cum ar fi tarifele, sancțiunile și subvențiile interne, care încalcă principiul liberului schimb. Multe țări adoptă restricții comerciale ca răspuns la crize economice, amenințări globale sau tensiuni geopolitice. Ponderea importurilor mondiale afectate de aceste măsuri este în creștere. În perioada 2020-2021 cu 6%, în 2022-2023 cu 8,0%, în 2024-2025 cu 11,1% [15], [16].

Conform estimărilor Secretariatului OMC, până la sfârșitul lunii mai 2025, aproximativ 19,4% din importurile mondiale erau supuse măsurilor tarifare și altor măsuri de import în vigoare, ceea ce reprezintă o creștere semnificativă față de 12,5% la sfârșitul anului 2024 [16]. Aceasta înseamnă că aproape o cincime din importurile mondiale au fost afectate de noile restricții comerciale până la jumătatea anului 2025, ceea ce reprezintă un indicator important al vulnerabilității comerțului internațional. În același timp, OMC se confruntă cu dificultăți în a răspunde protecționismului și nu dispune de mecanisme suficiente pentru a obliga țările să respecte regulile, în special în contextul intensificării sentimentelor populiste, naționaliste și al luptei pentru autonomie economică. Politicile protecționiste, cum ar fi introducerea de tarife și alte bariere comerciale, afectează, de asemenea, eficiența lanțurilor de aprovizionare globale.

3. Probleme cu adaptarea la noile condiții economice. Economia mondială contemporană s-a schimbat semnificativ. Noi factori, precum comerțul digital, schimbările climatice și noile tehnologii, necesită noi abordări în materie de reglementare a comerțului. OMC a fost înființată în 1995, iar normele și mecanismele sale au fost orientate în mare măsură către sectoarele tradiționale ale comerțului cu mărfuri. Odată cu dezvoltarea tehnologiilor și intensificarea digitalizării economiei, OMC are dificultăți în a se adapta la noile condiții. De exemplu, reglementarea comerțului digital și a datelor nu beneficiază de atenția cuvenită în cadrul acordurilor existente, dar rămâne una dintre prioritățile conferințelor ministeriale ale OMC [17].

4. Inegalitatea în comerțul global. OMC este criticată pentru faptul că acordurile sale servesc în principal intereselor țărilor dezvoltate, în timp ce țările în curs de dezvoltare întâmpină dificultăți în obținerea unui acces egal la piețele globale. Țările în curs de dezvoltare se plâng că OMC nu oferă garanții suficiente pentru creșterea și dezvoltarea lor economică, în special în domenii precum accesul la piețele de bunuri și servicii, subvenții agricole și proprietatea intelectuală.

5. Ineficiența în soluționarea crizelor globale. OMC nu dispune întotdeauna de instrumente eficiente pentru gestionarea crizelor economice globale, cum ar fi pandemiile, sancțiunile economice sau catastrofele naturale globale. OMC nu poate reacționa rapid la crize imprevizibile. De exemplu, în contextul pandemiei de COVID-19, majoritatea țărilor au introdus măsuri restrictive, cum ar fi interdicții la exportul de produse medicale și alimentare, ceea ce a perturbat lanțurile de aprovizionare globale, iar OMC nu a reușit să regleze în mod eficient această situație.

6. Dificultăți în soluționarea litigiilor comerciale. OMC dispune de un mecanism de soluționare a litigiilor comerciale, care ar trebui să asigure o examinare echitabilă și independentă a conflictelor, fiind un instrument esențial pentru menținerea disciplinei în comerțul internațional. Dar, în 2019, numirea de noi judecători în cadrul organului de apel a fost blocată din cauza contradicțiilor politice dintre țările membre ale OMC, în special din cauza poziției SUA, care și-au exprimat nemulțumirea față de funcționarea sistemului și au preferat să recurgă la acorduri comerciale bilaterale. Blocajul acestui mecanism important limitează capacitatea OMC de a soluționa în mod eficient litigiile dintre țări, astfel sistemul devine mai puțin atractiv pentru membrii organizației, care caută o soluționare echitabilă a conflictelor comerciale. Multe cazuri de încălcare a normelor comerciale, nu pot fi soluționate în cadrul OMC, ceea ce creează o incertitudine suplimentară în comerțul internațional.

Circumstanțele menționate mai sus au influențat logica clasică a negocierilor comerciale multilaterale (perioada GATT și etapele inițiale ale OMC), care se baza pe un singur obiectiv cheie: reducerea barierelor și extinderea accesului pe piețe. Această logică presupunea o relativă neutralitate a comerțului față de politica economică internă, cu un set limitat de subiecte (tarife, agricultură, servicii, subvenții) și disponibilitatea politică pentru concesiuni reciproce. În perioada de după 2020, această premisă își pierde validitatea empirică. Motivul este că principalele surse de instabilitate a comerțului s-au mutat din sfera reglementării tarifare în sfera politicii economice interne a statelor.

În aceste condiții, negocierile nu mai pot fi concentrate doar pe simpla liberalizare. Funcția lor se îndreaptă spre acordarea formelor acceptabile de intervenție statală, elaborarea unor regimuri de transparență și coordonarea măsurilor de criză. Negocierile încep să îndeplinească rolul de filtru instituțional al riscurilor sistemice, și nu de instrument de creștere a accesului reciproc pe piețe. Tocmai de aceea, în centrul agendei de negocieri se află stabilitatea lanțurilor de aprovizionare, accesul la bunuri de importanță critică, admisibilitatea restricțiilor la export în situații de urgență.

Unul dintre efectele crizei negocierilor multilaterale este schimbarea obiectivului lor strategic. Dacă anterior negocierile extindeau sistemul comercial unic, în noile condiții ele împiedică în primul rând destrămarea acestuia. Este vorba despre limitarea fragmentării cadrului normativ, a divizării tehnologice și a divergențelor dintre standardele blocurilor comerciale.

Chiar și în absența unor noi acorduri la scară largă, procesul de negociere susține compatibilitatea minimă a regimurilor de reglementare și menține un spațiu juridic și conceptual unic. Astfel, negocierile îndeplinesc funcția de ancoră instituțională a sistemului comercial global.

Unul dintre elementele fundamentale noi ale funcției de negociere este punerea în centrul agendei a subvențiilor, cerințelor de localizare și programelor strategice de dezvoltare a sectoarelor. Negocierile devin, de fapt, un instrument de coordonare a politicii economice interne. Anterior, astfel de măsuri erau considerate o excepție sau un subiect secundar. Inițiativele de negociere privind comerțul digital devin un element cheie al politicii comerciale, deoarece serviciile digitale și fluxurile transfrontaliere de date sunt din ce în ce mai integrate în lanțurile valorice globale. Cu toate acestea, normele în domeniul dat rămân fragmentate, ceea ce necesită o armonizare instituțională la nivel multilateral. Reglementarea fluxurilor de date, a platformelor digitale și a comerțului electronic nu are norme universale gata pregătite. Drept urmare, negocierile nu îndeplinesc o funcție de liberalizare, ci una de elaborare a normelor. Prin negocieri se formează regulile de localizare a datelor, cerințele pentru serviciile digitale și regimurile operațiunilor transfrontaliere.

Măsurile climatice (reglementarea emisiilor de carbon, subvențiile „verzi”, standardele de producție durabilă) influențează în mod direct competitivitatea exporturilor. Prin urmare, negocierile devin un instrument de armonizare a logicii climatice și comerciale a reglementării. Cu alte cuvinte, negocierile comerciale se transformă într-un mecanism interpolitic comerț – politică industrială – climă.

În fața provocărilor și modificărilor actuale, criza negocierilor multilaterale se manifestă în primul rând prin incapacitatea de a lansa runde complexe și de a ajunge la pachete universale de angajamente. Negocierile multilaterale necesită consensul participanților cu interese economice diametral opuse. În perioada de față, acest consens a devenit deosebit de dificil din cauza creșterii puterii economice a noilor actori (de exemplu, China, India), intereselor asimetrice ale țărilor în curs de dezvoltare și celor dezvoltate, politizării agendei comerciale. Rolul clauzei „națiunii celei mai favorizate” (MNF, The Most-Favored-Nation), care obligă un stat să ofere tuturor partenerilor comerciali membri ai OMC, aceleași condiții ca și cele aplicabile țării celei mai privilegiate, s-a diminuat. Ponderea comerțului în condiții MFN a scăzut de la aproximativ 80 % la 72 % după introducerea tarifelor largi în SUA a declarat N. Okonjo-Iweala, Director general al OMC, într-un interviu acordat Reuters la Geneva, pe 2 septembrie 2025 [18].

În astfel de condiții apare răspunsul instituțional - extinderea formatelor plurilaterale. Cu ajutorul acestora se formează reguli în sectoare separate, se testează noi norme, se creează „prototipuri” ale viitoarelor reglementări. În acest mod, formatele plurilaterale compensează dificultățile consensului universal, asigurând continuitatea funcțională a procesului de elaborare a normelor.

Dar, această schimbare instituțională are o consecință fundamentală - asimetria accesului la elaborarea normelor. Participarea la acorduri plurilaterale necesită un potențial al negocierii ridicat, o infrastructură de expertiză dezvoltată și capacitatea de a adapta rapid reglementările interne. Această necesitate favorizează structural economiile dezvoltate, marile centre comerciale și tehnologice. Țările în curs de dezvoltare participă mai rar la elaborarea de noi norme sau aderă la acestea post factum. Ca urmare, se formează o nouă logică instituțională: regulile sunt create mai întâi într-un club restrâns, apoi sunt propuse celorlalți. Participarea la negocieri încetează să mai fie un drept universal și se transformă într-o funcție a puterii instituționale și economice. Astfel, formatele plurilaterale nu numai că accelerează elaborarea regulilor, ci și redistribuie influența în reglementarea globală.

Remarcăm, că în contextul numeroaselor probleme cu care se confruntă OMC, se observă o creștere a acordurilor comerciale alternative. Aceste acorduri ocolesc adesea OMC, creând propriile reguli comerciale și stabilind bariere comerciale, ceea ce reduce rolul OMC în comerțul global și slăbește capacitatea acesteia de a reglementa relațiile comerciale mondiale. Tendința de creștere a acordurilor comerciale regionale și bilaterale poate fi explicată printr-o serie de factori economici, politici și instituționali, precum:

1. Rapiditatea și flexibilitatea negocierilor. Spre deosebire de negocierile multilaterale din cadrul OMC, care necesită consensul tuturor participanților (și care pot include 166 de țări), acordurile regionale pot fi încheiate mult mai rapid. Țările care participă la acordurile regionale pot conveni asupra condițiilor care le sunt cele mai avantajoase. În condițiile unei piețe mondiale în continuă schimbare, țările se străduiesc să încheie rapid acorduri comerciale pentru a beneficia de avantajele pieței deschise și de îmbunătățirea condițiilor economice. Acordurile regionale permit minimizarea birocrăției și a complexității negocierilor multilaterale din cadrul OMC.

2. Ușurința în atingerea consensului. Acordurile comerciale regionale sunt încheiate între un număr limitat de țări, ceea ce simplifică considerabil procesul de luare a deciziilor. De exemplu, în cadrul Parteneriatului Trans-Pacific (CPTPP) sau al Parteneriatului Economic Regional Cuprinzător (RCEP), participanții pot ajunge mai ușor la un consens, deoarece interesele unui număr limitat de țări sunt mult mai similare decât în sistemul comercial global. Consensul în cadrul OMC necesită acordul tuturor țărilor, ceea ce încetinește procesul decizional. În cazul acordurilor regionale, părțile au posibilitatea de a lua decizii mai rapid, ceea ce face acordurile mai flexibile și mai adaptabile la condițiile economice actuale.

3. Mai multă libertate în stabilirea condițiilor În cadrul acordurilor regionale, țările pot stabili condiții comerciale mai flexibile, care corespund intereselor lor economice și politice. Aceasta include posibilitatea de a încheia acorduri orientate către sectoare economice specifice (de exemplu, agricultura, comerțul digital) sau de a include condiții speciale referitoare la drepturile muncii sau standardele de mediu. În cadrul OMC, acordurile impun adesea obligații de liberalizare a tuturor

sectoarelor economice, ceea ce nu este întotdeauna avantajos pentru țările în curs de dezvoltare sau pentru anumite sectoare. Acordurile comerciale regionale permit stabilirea unor norme mai diferențiate, adaptate nevoilor fiecărei țări.

4. Avantaj strategic politic. Acordurile comerciale regionale servesc adesea nu numai intereselor economice, ci și obiectivelor politice. Ele pot fi un instrument pentru consolidarea relațiilor cu anumite țări sau regiuni, ceea ce este deosebit de important în condiții de instabilitate geopolitică. De exemplu, în cadrul Acordului de liber schimb între SUA, Canada și Mexic (USMCA) sau al acordurilor UE cu țările vecine, statele pot consolida nu numai relațiile comerciale, ci și cooperarea politică, ceea ce le îmbunătățește poziția geopolitică. Spre deosebire de OMC, unde problemele globale pot fi mai puțin orientate către interesele politice specifice ale țărilor.

5. Avantaje individuale și acces la noi piețe. Acordurile comerciale regionale oferă țărilor acces la noi piețe prin eliminarea barierelor și crearea de condiții preferențiale pentru bunuri și servicii. Acest fapt permite țărilor să beneficieze direct de comerțul cu vecinii și partenerii, pe când, în cadrul OMC, în special pentru țările în curs de dezvoltare, accesul la piețele globale poate fi limitat din cauza complexității negocierilor și a acordării termenilor. În cadrul acordurilor comerciale regionale țările obțin acces direct la piețele partenere și pot viza segmente specifice ale economiei, ceea ce poate duce la beneficii mai mari și la o creștere accelerată.

6. Consolidarea economiei interne prin integrare regională. Integrarea regională permite țărilor să creeze legături economice mai strânse cu vecinii lor, stimulând dezvoltarea infrastructurii, îmbunătățind coridoarele de transport și comerciale și sporind competitivitatea în cadrul regiunii. Este important pentru țările în curs de dezvoltare, deoarece acestea își pot consolida legăturile comerciale cu vecinii și pot culege beneficiile integrării, de exemplu, prin crearea de piețe comune sau zone de liber schimb. În cadrul OMC, astfel de procese de integrare sunt mai lente și necesită o coordonare globală mai complexă.

7. Protecționism și compensarea pierderilor. În fața războaielor comerciale sau a crizelor economice, țările pot folosi acorduri regionale ca modalitate de a compensa pierderile cauzate de protecționismul global sau de consolidarea barierelor comerciale. Apare o oportunitate de a reduce mai rapid daunele cauzate de instabilitatea economică externă. De exemplu, după Brexit, UE și Regatul Unit au ales acorduri bilaterale pentru a minimiza daunele cauzate de barierele comerciale globale, în loc să se bazeze pe negocieri multilaterale complexe și lungi la OMC.

Per ansamblu, stadiul actual al negocierilor multilaterale pentru reducerea restricțiilor comerciale (tarife, bariere netarifare, liberalizare sporită și elaborare de reglementări) rămâne complex și incert. Pot fi identificate mai multe tendințe în progresul acestor negocieri pentru perioada 2020–2026:

1. Discuțiile care vizează consolidarea sistemului de reglementare multilaterală și reducerea barierelor comerciale sunt în curs de desfășurare în cadrul

Organizației Mondiale a Comerțului. Însă aceste procese nu implică întotdeauna reduceri directe ale tarifelor și barierei, ci mai degrabă reformarea mecanismelor instituționale ale organizației și convenirea asupra unor noi norme. La reuniunea Forumului Economic Mondial de la Davos (2026), Directorul general al OMC a solicitat reforme în domeniile care necesită îmbunătățiri [12]. Discuțiile internaționale privind reforma OMC includ, de asemenea, încercări de a accelera activitatea mecanismului de soluționare a litigiilor, un element cheie al controlului multilateral și de combatere a măsurilor comerciale abuzive. Cu toate acestea, nu s-a ajuns încă la un consens.

2. Negocierile comerciale internaționale privind reducerile tarifare efective se confruntă cu obstacole sistemice. Tensiunile bilaterale și regionale (de exemplu, între SUA și China, SUA și UE) îngreunează ajungerea la un acord privind măsurile multilaterale pentru reducerea restricțiilor. Relațiile transatlantice se confruntă cu tensiuni, care se reflectă și în consultările comerciale globale. Exemple de reduceri tarifare temporare între principalii parteneri comerciali (de exemplu, între SUA și China) demonstrează că, fără un mecanism structural, negocierile multilaterale rămân un instrument slab pentru reducerea sistemică a barierei.

3 În locul negocierilor multilaterale unificate pentru reducerea barierei, formatele plurilaterale și regionale câștigă o importanță tot mai mare. Acestea compensează în mod eficient stagnarea procesului universal, inclusiv acordurile privind serviciile și investițiile. Astfel de inițiative duc la reducerea barierei administrative și a cerințelor de recunoaștere reciprocă a standardelor, ceea ce contribuie indirect la reducerea restricțiilor comerciale. Acordurile regionale și bilaterale, cum ar fi acordul de liber schimb încheiat pe 27 ianuarie 2026 între India și UE, vizează reducerea tarifelor pentru o gamă largă de bunuri și servicii, ceea ce are ca efect reducerea barierei comerciale și servește drept exemplu al

modului în care țările se îndreaptă spre liberalizare în afara OMC.

Concluzii. După criza din 2008, comerțul global nu a reușit să revină la modelul anterior de creștere accelerată pe termen lung. Se conturează o nouă traiectorie, caracterizată de rate medii de creștere mai mici, sensibilitate ridicată la șocuri (pandemii, sancțiuni, conflicte, politică industrială) și un rol tot mai important al intervențiilor guvernamentale și al măsurilor restrictive.

Per ansamblu, negocierile multilaterale universale rămân stagnante, lipsite de progrese semnificative sub forma unui acord major și cuprinzător. Măsurile reale de reducere a tarifelor și restricțiilor sunt mai des implementate în formate restrânse și în cadrul blocurilor regionale individuale. Proliferarea formatelor plurilaterale asigură stabilitatea funcțională a sistemului de negociere, dar exacerbează simultan asimetriile structurale în influența țărilor în modelarea viitoarelor reguli comerciale internaționale. În același timp, negocierile regionale și bilaterale pot fi flexibile în adoptarea de noi reguli legate de noi realități economice, permițând o avansare mai rapidă a normelor în domeniile comerțului digital, reglementării serviciilor, protecției investițiilor și dezvoltării durabile. Totodată, această schimbare duce la formarea unei arhitecturi complexe și fragmentate a regimurilor comerciale, ce reduce transparența și universalitatea regulilor comerciale globale.

Incertitudinea și stagnarea negocierilor multilaterale duc la o profundă restructurare instituțională: negocierile trec de la o logică a liberalizării reciproce la o logică a gestionării riscurilor sistemice, a coordonării politicilor naționale și a limitării fragmentării economiei globale. Rolul strategic al negocierilor comerciale internaționale de astăzi nu este extinderea comerțului, ci menținerea guvernantei sistemului economic global.

Referințe bibliografice:

1. Mulabdic, Alen; Yotov, Yoto V. 2025. Geopolitical Risks and Trade. Policy Research Working Paper; World Bank. 2025
2. Shi, X., Liu, W. and Lim, M. K. (2023) Supply chain resilience: new challenges and opportunities. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 27(12), pp. 2485-2512.
3. Rajat Panwar, Jonatan Pinkse, Valentina De Marchi The Future of Global Supply Chains in a Post-COVID-19 World. January 2022 *California Management Review* 64(2):5-23
4. Evenett S, Fiorini M, Fritz J, et al. Trade policy responses to the COVID-19 pandemic crisis: Evidence from a new data set. *World Econ.* 2022;45:342–364.
5. World Trade Statistical Review. WTO 2010
6. World Trade Statistical Review. WTO 2011
7. World Trade Statistical Review. WTO 2012
8. Trends in world trade: Looking back over the past ten years https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_02_e.pdf (Accessed on 24.02.2026).
9. Aqib Aslam, Emine Boz, Eugenio Cerutti, Marcos Poplawski-Ribeiro, and Petia Topalova. The Slowdown in Global Trade: A Symptom of A Weak Recovery. IMF Working Paper. International Monetary Fund 2017. <https://www.imf.org/-/media/files/publications/wp/2017/wp17242.pdf> (Accessed on 17.02.2026).
10. Highlights of world trade in 2021 https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtsr_2022_c2_e.pdf (Accessed on 12.02.2026).
11. AI goods and frontloading lift world trade in 2025 but outlook dims for 2026. WTO 7 october 2025. https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/stat_07oct25_e.htm?utm_source (Accessed on 26.02.2026).

12. La DG Okonjo-Iweala, appelle instamment les Membres à avoir les "nerfs solides" dans un contexte de tensions commerciales; les Ministres discutent de la réforme de l'OMC. OMC, 23 janvier 2026. https://www.wto.org/french/news_f/news26_f/dgno_23jan26_269_f.htm

13. Global Economy Shows Resilience Amid Historic Trade, Policy Uncertainty. World Bank Group. Press Release January 13, 2026. <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2026/01/13/global-economic-prospects-january-2026-press-release> (Accessed on 17.02.2026).

14. DISPUTE SETTLEMENT REFORM. MINISTERIAL DECISION. Adopted on 2 March 2024. 4 March 2024 <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/MIN24/37.pdf&Open=True> (Accessed on 25.02.2026).

15. WTO TRADE MONITORING REPORT. 20 November 2024 https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/factsheet_dec24_e.pdf (Accessed on 24.02.2026).

16. WTO monitoring highlights sharp rise in tariffs alongside search for negotiated solutions. 3 July 2025 TRADE MONITORING https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/trdev_03jul25_e.htm?utm_source (Accessed on 17.02.2026).

17. Commerce électronique. 13ÈME CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE: NOTE D'INFORMATION. https://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/mc13_f/briefing_notes_f/ecommerce_f.htm (Accessed on 22.02.2026).

18. https://www.reuters.com/world/africa/wto-chief-urges-members-discuss-core-mfn-rule-reform-debate-grows-2026-02-11/?utm_source (Accessed on 12.02.2026).