

POLITICA COMERCIALĂ

Dragoș NEGRESCU¹

Politica comercială este unul din domeniile în care competențele Comunității sunt cele mai extinse. De fapt, dacă sfera de cuprindere a problematicii gestionate de Organizația Mondială a Comerțului nu s-ar fi extins și asupra serviciilor și drepturilor de proprietate intelectuală, competențele Comunității în acest domeniu ar fi exhaustive.

Foarte recent (octombrie 2006), Comisia Europeană a reiterat obiectivele principale urmărite în acest domeniu, printr-o comunicare intitulată « Europa globală. Concurând în lume ». Acestea se referă în principal la deschiderea piețelor externe pentru exporturile comunitare, în contraparte la deschiderea pieței unice europene către investiții și comerț cu țările terțe. Tactic, accentul continuă să fie pus pe palierul multilateral al sistemului comercial internațional (OMC), dar este evocată și continuarea politicii de liberalizare pe baze bilaterale, fiind avute în vedere, ca « ținte » imediate acorduri de liber schimb cu MERCOSUR și ASEAN.

Fără a fi în opoziție cu această agendă, interesele specifice ale României cer anumite nuanțări ale strategiei. Datele concrete ale României sunt apropiate de cele care caracterizează țările în curs de dezvoltare cu un venit mediu spre înalt, inclusiv din punctul de vedere al structurii economiei. De aceea, dezirabilitatea unei cât mai mari concurențe *din afara UE*, care ar decurge dintr-o politică comercială mai liberală, nu este deloc evidentă. Dimpotrivă, în multe domenii unde România este concurenta directă a țărilor în curs de dezvoltare terțe – cum ar fi cazul textilelor – interesele naționale ar fi mai bine servite dacă gradul de protecție față de terți ar fi înalt, permițând produselor autohtone să dețină o cotă mare de piață europeană și să valorifice potențialul de a practica prețuri superioare celor mondiale. De asemenea, date fiind caracteristicile cu totul particulare ale situației sale (sector agricol foarte extins și contribuție relativ modestă la bugetul UE), România are teoretic de câștigat de pe urma unei Politici Agricole Comune cât mai protecționiste.² Din această perspectivă, ***România nu are de câștigat de pe urma unui proces de decizie în care capacitatea de „blocaj” a statelor membre este îngrădită.***

În mare măsură însă, și integral pentru domeniile „tradiționale” ale politicii comerciale, acesta este însă deja un *acquis*, astfel încât nu rămân decât posibilitățile de acțiune tactică, prin susținerea pozițiilor/intereselor anumitor membri în anumite domenii în schimbul sprijinului lor pentru conturarea unei majorități favorabile în domeniile de interes propriu. O opțiune strategică cu implicații tactice favorabile este aceea a ***opoziției față de extinderea sferei competențelor exclusive ale Comunității în domeniul politicii comerciale comune.*** Atâta vreme cât principiul “angajamentului unic” (*single*

¹ Dragoș NEGRESCU, fost subsecretar de stat pentru Afaceri Europene și consilier la Delegația Comisiei Europene în România, este conferențiar universitar la ASE.

² Afirmarea trebuie însă nuanțată în sensul că un nivel “prea” generos al subvențiilor agricole ar distorsiona sever alocarea resurselor în interiorul economiei naționale, deturnându-le de la utilizări mai productive și, cert, mai compatibile cu avantajul comparativ natural al țării, nu cu cel artificial, susceptibil să dispară odată cu modificările PAC.

undertaking) prevalează în cadrul OMC, posibilitatea de a bloca acordul în domeniile care nu aparțin competenței exclusive împiedică și realizarea de acorduri (în sensul liberalizării suplimentare) în domeniile sensibile pentru România. Și particularitățile noilor domenii sunt susceptibile să genereze această opoziție:

- a) ele tind să fie domenii care corespund “intereselor ofensive” (în sensul accesului pe piețe externe) ale țărilor comunitare mai avansate; în cadrul negocierilor comerciale internaționale, acestea au interesul ca UE să extragă concesiile partenerilor de negociere în aceste domenii, concesiile care nu pot fi “plătite” decât cu deschideri suplimentare ale pieței UE pentru domeniile tradiționale;
- b) drepturile de proprietate intelectuală sunt abordate în cadrul OMC într-o paradigmă opusă celei tradiționale în cadrul GATT (adică nu în sensul liberalizării, ci al protejării), iar România – nefiind și neputând fi un mare producător de proprietate intelectuală – nu ar avea de câștigat de pe urma întăririi și extinderii protecției acestor drepturi la scară internațională.

O supralicitare a concesiilor acordate de UE pe calea reducerilor tarifare în cadrul “Rundeii Doha”, care devine tot mai posibilă din cauza blocării negocierilor și criticilor aduse de lumea a treia la adresa principalilor actori din comerțul mondial, nu este în avantajul României, care și-ar putea vedea livrările de bunuri pe piața comunitară supuse unui efect de evicțiune de către exporturile din țările în curs de dezvoltare, cu corolarul pierderii unor rente.

Așa cum s-a arătat mai sus, caracterul de angajament unic al OMC, cuplat cu neaplicarea votului cu majoritate calificată în cadrul UE pentru unele domenii care ar putea face obiectul acordurilor comerciale multilaterale (serviciile de educație, cultură, audiovizual, sănătate și serviciile sociale, « aspectele comerciale » ale drepturilor de proprietate intelectuală) dă României un virtual drept de veto. Utilizarea sa este, însă problematică, din cel puțin trei motive :

- a) *a priori*, România ar avea de câștigat de pe urma deschiderii către terți a pieței comunitare în domeniul serviciilor: punerea în concurență a producătorilor europeni de servicii (care vor avea deja acces neîngrădit pe piața românească, în baza Tratatului CE, după aderare) cu cei terți este susceptibilă să fie favorabilă utilizatorilor (cazul pieței românești, în majoritatea sa covârșitoare), rezultând potențial prețuri mai mici și calitate superioară. În aceste condiții, a bloca un acord multilateral care îți este favorabil doar pentru a împiedica, prin rigoare, un acord nefavorabil din alt domeniu, în care însă funcționează regula majorității calificate, riscă să genereze o pierdere de reputație inacceptabilă.
- b) tot în termeni de costuri pentru reputație trebuie văzută și problema reacțiilor posibile ale țărilor din lumea a treia față de o radicalizare a poziției UE determinată de insistența noii state membre care sunt practic interesate de perpetuarea unor efecte de detunranre de comerț la nivelul UE.
- c) modul de formulare a mandatului de negociere al Comisei permite cu greu statelor membre să recurgă la genul de reglaje fine pe care îl presupune o atât de sofisticată tactică de țintire prin rigoare a unui domeniu aflat în aria majorității calificate cu “arma” dreptului de veto din alt domeniu.

În ceea ce privește palierul bilateral, inițitivele vizând încheierea de acorduri de comerț liber cu MERCOSUR și țările ASEAN nu au de ce să fie prioritare pentru România, ci dimpotrivă. După cum arată chiar recenta Comunicare a Comisiei, unul din principalele criterii care au prezidat la alegerea acestor ținte³, este cel al intensității legăturilor comerciale actuale cu UE, altfel spus potențialul mare de creare de comerț. Or, România nu este într-o situație similară : exporturile sale către cele două zone sunt marginale și nu au niciun potențial serios de creștere imediat după liberalizarea accesului pe piețele respective, în schimb exporturile provenite din cele două regiuni către o piață europeană liberalizată complet riscă să le afecteze pe cele românești. România nu are, deci, motive obiective pentru a sprijini această inițiativă.

Problema extinderii prerogativelor Parlamentului European eate un alt aspect controversat. Din perspectiva considerațiilor de economie politică, o instituție cu caracteristicile Parlamentului este susceptibilă să genereze mai mult protecționism în relațiile comerciale externe: decidenții sunt purtători ai unor interese parohiale, care pot fi foarte bine promovate prin “tranzacționarea” sprijinului reciproc pentru inițiative protecționiste (așa-numitul fenomen de *log rolling*), rezultând pe ansamblu o postura mult mai protecționistă decât preferința individuală a fiecărui decident. Din aceste considerente, nu există vreun bun motiv pentru ca România să sprijine eventuale inițiative pentru extinderea prerogativelor Parlamentului. Pe de altă parte, este tot mai evident că parlamentarii europeni, din cauza distanței mai mari față de locul unde se iau deciziile decât parlamentarii naționali, au o receptivitate deosebită față de solicitările ONG-urilor de utilizare a pârgheii politicii comerciale comune pentru ridicarea exigenței standardelor de mediu și sociale pe plan internațional. României i-ar fi favorabile asemenea măsuri pentru că, în calitate de Stat Membru, ea trebuie oricum să se conformeze standardelor comunitare (care vor fi întodeauna mai exigente decât cele cu vocație universală), iar dacă standarde similare s-ar extinde și asupra altor țări (în curs de dezvoltare), s-ar produce o deturnare de fluxuri comerciale în favoarea României. *Acest din urmă considerent ar putea justifica o poziție favorabilă a României față de implicarea mai directă a Parlamentului European în formularea politicii comerciale comune.*

³ În afara celui că UE are deja acorduri blaterale de liber schimb în curs de derulare cu peste jumătate din țările lumii, deci nu au mai rămas foarte multe “ținte” libere.

POLITICA DE CONCURENȚĂ

Politica de concurență este un alt domeniu în care competențele Comunității sunt, practic, exhaustive și, în plus, punerea în aplicare este delegată în întregime Comisiei Europene. Acest aranjament instituțional face, desigur, ca și influența statelor membre asupra agendei din domeniu să fie marginală, aproape inexistentă dacă avem în vedere și caracterul foarte tehnic al domeniului. Postura care satisface cel mai bine interesele României este una care protejează acest *statu quo* instituțional împotriva oricărei inițiative de renaționalizare, chiar și parțială. Aceasta deoarece, pentru o țară cu o forță economică mult inferioară celei a numeroși parteneri din UE, ***o politică de concurență exigentă, cu o arie largă de cuprindere și guvernată la nivel supranațional este preferabilă:***

- a) pentru că, fiind mai degrabă *price taker* decât *price maker*, posibilitatea de a influența în propriul interes distorsiuni ale concurenței este redusă, iar cea de a suferi efectele negative ale distorsiunilor induse de economii puternice (care pot manipula în propriul interes piața) este mai ridicată;
- b) pentru că, având în vedere poziția investițională externă directă netă (respectiv, proporția mare de capital străin în companiile românești și proporția neglijabilă de capital românesc în companiile străine), eventualele câștiguri supranormale însușite de firmele locale nu ar contribui decât marginal la creșterea avuției naționale.

Având în vedere particularitățile instituționale menționate mai sus, influența statelor membre asupra agendei domeniului este practic integral canalizată prin vehiculul “comitologiei” (există comitete consultative în domeniile antitrust și al ajutoarelor de stat). La acest nivel, România poate susține anumite opțiuni concrete.

1. Este util să fie păstrat caracterul strict supranațional al politicii în materie de ajutoare de stat. În condițiile în care nici măcar controlul supranațional nu poate asigura “depolitizarea” acordării ajutoarelor de stat, este evident că aplicarea unui control eficient al acordării ajutoarelor de stat “la sursă”, adică chiar de către autoritățile din statul respectiv, nu poate fi serios luată în considerare. De aceea, în contrast cu tendința înregistrată în domeniul “antitrust”, Comisia Europeană nici nu are în vedere vreo descentralizare a sistemului de control al ajutoarelor de stat care funcționează în Uniunea Europeană.
2. Tendința de înlocuire a instrumentelor de *soft law* cu acte normative exprese este de asemenea de apreciat, întrucât reduce marja de interpretare pe care o are Comisia într-un domeniu care – spre deosebire de antitrust – nu poate fi complet izolat de considerații politice. Trebuie încurajate, de asemenea, demersurile de clarificare a poziției Comisiei Europene (și, prin extindere, a UE) cu privire la problematica ajutoarelor de stat pe care o regăsim în contextul: serviciilor de interes economic general, impozitării directe; și privatizărilor.

3. În materia antitrust:

– retrospectiv:

a) transferul de responsabilități sporite către autoritățile naționale poate fi privit pozitiv doar în măsura în care Comisia ar fi devenit într-adevăr incapabilă să gestioneze singură sistemul, bazat pe sistematice notificări *ex ante* ale înțelegerilor cu caracter anticoncurențial: slăbirea disciplinei în acest din urmă caz este potențial mai dăunătoare decât riscul de aplicare neuniformă și chiar pârținoare a regulilor de către autorități naționale de concurență (de pildă, în favoarea propriilor „campioni naționali”). Acest risc nu este deloc neglijabil dacă avem în vedere repetatele critici aduse Comisiei Europene de țări precum Franța, pe considerentul că postura rigidă față de practicile anumitor companii le stânjenește pe acestea în efortul de a deveni mai puternice, pentru a înfrânge concurența din țările dezvoltate neeuropene. Dacă aceste riscuri se vor materializa, România are interesul să susțină modificarea Regulamentului 1/2003 prin care este descentralizată punerea în aplicare a regulilor antitrust.

b) trebuie amintite și criticile aduse politicii Comisiei, în materie de autorizare a concentrărilor economice, de către statele membre cu economii mai mici (în principal, cele scandinave), care s-au plâns că dimensiunea redusă a economiilor lor a dus la respingerea mai multor operațiuni de concentrare implicând și firme naționale, pe considerentul că entitățile rezultate ar fi controlat o parte importantă a piețelor lor interne. Aceste țări consideră că abordarea Comisiei în cazul concentrărilor economice implică discriminarea *de facto* a țărilor mici. Or, devreme ce în domeniul fuziunilor nu se intenționează trecerea la o mai mare descentralizare, aplicarea extinsă a acestui principiu doar la regulile de reprimare a practicilor anticoncurențiale (nu și la cele de prevenire a lor) pare să fie contrară intereselor țărilor mici.

– prospectiv, inițiativele Comisiei de antamare a domeniului mult prea extins al monopolurilor profesionale ar trebui sprijinite și încurajate. Din cauza consolidării unor grupuri de interese foarte strâns legate de supraviețuirea și chiar întărirea acestor monopoluri profesionale în România, grupuri beneficiind permanent de un sprijin “multicolor” în Legislativ, un Executiv cu o viziune mai favorabilă interesului general poate încerca utilizarea pârghiei comunitare pentru a depăși acest blocaj.

POLITICA DE IMPOZITARE

Inadecvarea și chiar riscurile pe care le comportă modalitățile alternative de reglementare (jurisprudența CEJ și proliferarea instrumentelor de *soft law*) sunt de natură să pună serios sub semnul întrebării raționalitatea menținerii regulii absolute a unanimității în domeniul impozitării. Introducerea votului cu majoritate calificată este o opțiune care poate avea mai puține inconveniente decât *statu quo*-ul și, de aceea, trebuie luat tot mai serios în considerare.

A priori, România nu are de ce să fie foarte reticentă față de înlocuirea regulii unanimității. Această regulă are cea mai mare valoare pentru statele care au situații extreme sau apropiate de extreme în materia respectivă. Or, în ciuda semnalelor pe care pare să le trimită faptul că, la ora actuală, România are printre cele mai mici rate de impunere a profitului dintre Statele Membre, interesele sale în materia impozitării sunt mult mai aproape de zona mediană: România împărtășește cu statele susținătoare ale extinderii armonizării fiscale în UE condiția de țară relativ mare și cu un sector financiar puțin dezvoltat, deci susceptibilă a fi mai degrabă « victima » unei concurențe fiscale dăunătoare decât inițiatorul său; pe de altă parte, România are în comun cu multe din țările care se opun îngustării disparităților fiscale în UE faptul că preferința societății pentru bunuri furnizate public (și disponibilitatea sa de a plăti impozitele cerute pentru această furnizare) este limitată. Or, în asemenea condiții, este greu de văzut ce ar putea pierde România din renunțarea la unanimitate, devreme ce este dificil de imaginat vreun caz de oarecare importanță în domeniul impozitării în care România să fie singura voce divergentă (singura situație în care existența unui drept de veto este crucială). Dată fiind situația României, apropiată de mediană, ne putem aștepta ca ea să fie foarte adesea în situația de a găsi o minoritate de blocaj pentru a evita introducerea de reglementări care nu îi convin.

A. Armonizarea ratelor de impunere asupra veniturii corporațiilor

Admițând că s-ar putea ajunge la decidera prin vot cu majoritate calificată a ratei minime de impunere, este practic exclus să ne așteptăm ca acest nivel să difere sensibil de 20%⁴: el ar trebui să se situeze aproximativ la nivelul impozitului cel mai mare dintre țările care compun cea mai probabilă minoritate de blocaj. Dacă o asemenea decizie s-ar lua acum, acest nivel ar fi puțin constrângător pentru România, ba chiar ar fi mai potrivit din perspectiva cererilor de fonduri pe care trebuie să le acomodeze bugetul public. Nu există motive să credem că, în timp, lucrurile se vor schimba radical în această privință.

⁴ Un proiect de Directivă al Comisiei Europene inițiat în 1975 prevedea stabilirea ratelor de impunere la niveluri de 45-55%. O a doua inițiativă este cea formulată în raportul Comisiei Ruding (1992), de stabilire a ratelor minime de impunere a veniturii corporațiilor la 30-40%. Poziția Comisiei față de această propunere a fost mai nuanțată și, în cele din urmă, nu a fost inițiată nici o măsură în acest sens. Tema armonizării ratelor a fost reactivată în ultimii ani, prin luări de poziție ale autorităților guvernamentale din unele țări membre: fostul ministru german al finanțelor, Oskar Lafontaine (în 1998), fostul cancelar federal Gerhard Schroeder și, cel mai recent (2004), ministrul olandez al finanțelor, Gerrit Zalm, care propunea instituirea unei rate minime de impunere de cel puțin 20%

B. Armonizarea bazelor de impunere în cazul impozitului pe venitul corporațiilor

Spre deosebire de forma clasică a “recunoașterii reciproce”, care este un instrument de mare eficacitate pentru combaterea barierelor tehnice în calea comerțului, varianta sa fiscală este mult mai pretențioasă. În fapt, ea presupune transferul poverii pe care o presupune conformarea cu un set de 27 legislații fiscale naționale de la nivelul contribuabililor la cel al autorităților fiscale, care trebuie să aibă cel puțin capacitatea de a verifica dacă contribuabilul din propria jurisdicție care s-a prevalat de dreptul de a utiliza legislația sa din țara de origine o interpretează și o aplică corect. Pentru țări care nu au administrații fiscale foarte competente și nici nu sunt sediul multor societăți transnaționale cu activități în exterior, cum este și cazul României, o atare variantă nu este convenabilă.

Pe de altă parte, întrucât armonizarea bazelor de impunere este un demers corect și avantajos pentru mediul de afaceri european, ea trebuie promovată, iar instrumentul cel mai potrivit pentru aceasta rămâne “baza consolidată comună de impozitare”. Soluțiile concrete alese pentru a operaționaliza această intenție, și mai ales modalitățile de distribuire a bazei comune, sunt extrem de importante. Interesul României este de a se conveni o cheie de repartizare care să ia cât mai mult în vedere factorii de care România dispune într-o relativă abundență: utilizarea forței de muncă anagajate ar trebui, așadar, să fie un criteriu de defalcare pe state individuale a bazei de impunere consolidate.

C. Aplicarea „principiului originii” pentru colectarea TVA

Trecerea la acest principiu este singura opțiune rezonabilă dacă se dorește frânarea expansiunii unui fenomen care generează o enormă irosire de resurse: fraudă fiscală (care se ridică, potrivit estimărilor Comisiei, la circa 8 miliarde euro pe an⁵).

În consecință, apare necesitatea **instituirii unui sistem de redistribuire la nivel comunitar a încasărilor din TVA**. Un asemenea sistem ar putea să comporte, fie o compensare "micro", bazată pe documentarea tranzacțiilor intra-comunitare, fie o compensare "macro", bazată pe date statistice privind consumul agregat și comerțul intracomunitar. Primul sistem este mai laborios și mai greu de administrat, dar cel de-al doilea "deresponsabilizează" administrațiile fiscale naționale, deoarece nivelul veniturilor colectate nu mai depinde în aceeași măsură de efortul propriu. Atâta vreme cât România va continua să înregistreze deficite comerciale în schimburile cu partenerii din UE, iar administrația sa fiscală va continua să fie relativ ineficientă, alegerea unui sistem de compensare “macro”, bazat mai ales pe date de producție și consum, îi va fi *a priori* mai favorabil.

⁵ European Commission: *A Strategy to Improve the Operation of the VAT System within the Context of the Internal Market*, Communication to the Council and European Parliament, 7 June 2000; pag.5

BUGETUL UNIUNII EUROPENE

Dimensiunea și structura actuală a bugetului comunitar sunt foarte deosebite de cele ale unui buget național tipic, fiind rezultatul unor decizii politice luate încă din primii ani de existență a Comunității. O atare situație reflectă o puternică “dependență de cale”, ceea ce influențează puternic opțiunile statelor membre chiar și la ora actuală.

Dimensiunea foarte mică a bugetului comunitar (circa 1% din PNB cumulat al statelor membre) nu permite atingerea masei critice necesare adesea pentru realizarea corespunzătoare a unor obiective, fiind puse sub semnul îndoielii mai ales cele de tip alocativ. Aceasta reprezintă sinuștră explicație economic rațională pentru structura preponderent (75%) redistributivă a cheltuielilor bugetului european.

Structura veniturilor bugetului comunitar are și ea particularități majore. Resursele proprii tradiționale (taxele vamale și prelevările agricole) sunt puternic dependente de anumite tipare de consum și, ca atare, nu oferă nicio justificare convingătoare pentru modul de distribuire a poverii între statele membre pe care îl impun. De asemenea, resursa bazată pe TVA este puternic regresivă și, ca atare, în contradicție cu principiile de construcție a unui buget echitabil. Aceste neajunsuri au fost estompate odată cu atingerea unei largi preponderențe a celei de-a “patra resurse”, cea bazată pe PNB. Totuși, aceasta face contribuțiile doar mai proporționale, dar nu și echitabile din perspectiva teoriei finanțelor publice, potrivit căreia contribuabilii care nu sunt în situații de egalitate nu trebuie taxați în mod egal. O corectare a acestei situații nu ar face decât să aplice și la nivel comunitar ceea ce este în general valabil la nivel național. Până acum, doar cele 4 țări membre beneficiare aale fondurilor de coeziune au susținut această idee, primită cu mari rezerve de ceilalți membri. Aderarea unui mare număr de state relativ sărace ar putea schimba balanța opțiunilor în această privință. Trebuie însă remarcată existența a două mari impedimente în acest sens: regula unanimității aplicabilă acestei materii și faptul că pentru țări ca România sau Slovacia bunăoară, este dificil să pledeze pentru echivalentul unei impozitări progresive la nivel comunitar în condițiile aplicării unor “cote unice” la nivel național.

Structura cheltuielilor are și ea particularități care favorizează inerent anumite țări.⁶ Ea este dificil de modificat radical, deoarece aceasta reclamă un acord pe marginea perspectiveor financiare multianuale care, spre deosebire de structura bugetelor anuale, necesită unanimitatea statelor membre. Or, în cadrul negocierilor inter-guvernamentale, nu există nicio voce care să apere interesele de ansamblu ale UE, în condițiile în care este teoretic perfect posibil ca interesul particular al unui anumit stat membru să fie mai bine

⁶ Trebuie menționată, în primul rând, teoria “compromisului original” franco-german, conform căreia accesul liber al produselor industriale, preponderent germane, pe piața comunitară a trebuit “plătit” cu asigurarea unui regim de favoare pentru produsele agricole, de interes preponderent francez. Mutații semnificative ulterioare nu s-au produs decât tot prin compromisuri reflectând priorități politice, cel mai bun exemplu fiind majorarea masivă a fondurilor structurale, utilizată ca instrument de moderare a rezervelor față de desăvârșirea pieței interne unice și construcția uniunii economice și monetare.

servit de o măsură care este în detrimentul interesului comun. Întrucât interesul de ansamblu este mai bine servit de un buget cu funcții preponderent alocative, actualul mecanism de luare a deciziilor favorizează perpetuarea caracteristicilor preponderent redistributive ale bugetului comunitar. Apoi, în contextul general al primatului elementelor de redistribuire, tendința naturală este de “înghețare” a situației de la un moment dat, din cauza binecunoscutei probleme a intensității diferite a intereselor contrare. Concret, în UE există atât contribuabili neți, cât și beneficiari neți din bugetul comunitar, dar ponderea “soldurilor nete” pozitive în PIB național este, de regulă mai mare decât ponderea “soldurilor” negative.⁷ Beneficiile fiind mai concentrate decât costurile, beneficiarii neți au mize mai puternice de apărut în cadrul negocierilor, iar acest lucru favorizează menținerea trăsăturilor redistributive existente. Odată cu aderarea unui mare număr de state susceptibile să fie mari beneficiari neți în termeni relativi, această trăsătură se va accentua.

“Dependența de cale” menționată anterior înseamnă că, la fiecare nouă extindere, noii veniți au găsit reguli bugetare defavorabile, pe care nu au avut cum să le schimbe radical din cauza marii lor inerții. Inerția nu trebuie însă să suscite doar aprecieri negative, deoarece o reșezare a bugetului comunitar pe baze preponderent alocative nu poate genera situații de optim paretian. Astfel, “Raportul Sapir” cerut președintelui Prodi în 2003 recomandă preeminența unui “fond de creștere” care să finanțeze în principal activitatea de cercetare-dezvoltare. Or, susținerea la scară comunitară a activității de cercetare-dezvoltare comportă riscuri de întreținere a decalajelor intracomunitare, deoarece eligibile pentru finanțări tind să fie regiunile mai prospere, care au atât o capacitate superioară de întocmire a unor proiecte eligibile, cât și infrastructura necesară susținerii unor proiecte mai ambițioase.

Pentru România, actuala preponderență a cheltuielilor cu scop redistributiv este o trăsătură avantajoasă, pe când proporționalitatea integrală a celei mai importante resurse a bugetului comunitar este dezavantajoasă (ca, de altfel, și degresivitatea celei de-a doua resurse în ordinea importanței, cea bazată de TVA). Astfel pare să se contureze compromisul acceptabil României dacă actuala inerție din domeniul bugetar ar fi depășită. Concret, acceptarea propunerilor în direcția măririi cheltuielilor cu scop alocativ în bugetul comunitar ar trebui condiționată de acceptarea unei combinații între sporirea resurselor bugetului comunitar și colectarea lor prin instrumente mai progresive.

⁷ Nicio țară membră nu are contribuții nete mai mari de 0.5% din PIB, pe când există numeroase țări ale căror beneficii nete depășesc 1% din PIB.