

# Ниският плосък данък е неадекватен в условията на криза

**проф. д.и.к.н. Румен Гечев**

**В**ъвеждането на плосък данък в България от 2008 г. стана набързо и без сериозни икономически, социални и политически разчети. Нито опозицията по това време, нито профсъюзните и неправителствените организации реагираха адекватно на такава сериозна, и както се оказва, прекалено рискова промяна във фискалната политика на страната. От академичните среди се чува само отделни гласове, като редица псевдонаучни организации, финансирани от Сорос и други външни източници, изпаднаха в неолиберална еуфория. Нелепият лозунг „колкото по-малко държава – толкова по-добре“ се появи във водещите медии по начин, нетърпящ никакви възражения. Основният аргумент на правителството се извеждаше от чисто прагматични съображения – щяла да се повиши събираемостта на данъците и да се стимулира бизнесът, който щял да разполага с повече средства за инвестиции.

По същество плоският данък изключва диференцирана данъчна политика при различни равнища на доходите, т.е. тя е априори антисоциална. Колкото са по-големи доходите, толкова по-голям в абсолютно измерение е данъчният подарък. С други думи, богатите стават все по-богати, за сметка на семействата със средни и ниски доходи. При това беше отменен необлагамият минимален доход, т.е. дори социалните групи с критично ниски доходи започнаха да плащат данък от 10 %. За такъв антисоциален подход не са и

помисляли в такива „неолиберални“ икономички като тези на САЩ и Великобритания. Да не говорим за прорегулативните икономически модели на Франция, Германия и Италия или за още по-ярко изразения социален характер на икономическата политика в страни като Швеция, Финландия и Дания, където прогресивният данък надхвърля 40 %.

Отказът от диференцирана данъчна политика не е съобразен с две особено важни особености на българския икономически модел:

*Първо*, от средата на 1997 г. е въведен Паричен съвет, който по същество забранява паричната политика на БНБ, т.е. ние не можем да използваме паричната политика като инструмент за адаптиране на икономиката ни към промените на глобализиращото се световно стопанство. Следователно, въвеждайки плоския данък, ние доброволно се отказваме от макроикономическа политика, доколкото двата основни стълба на такава политика са фискалната и монетарната. Това е важна особеност, тъй като почти всички страни, въвели плосък данък, са запазили свободата си да прилагат поне монетарна политика като средство за реакция в условията на интензивни международни икономически отношения.

*Второ*, макар и госта дискусиионни, определени позитивни ефекти на плоския данък биха могли да се реализират, но само в условията на икономически подем, т.е. когато балансирането на бюджета става при увеличаващи се приходи и намаляващи социални разходи.

УВи, и икономическата теория, и още повече практиката не изключват бизнес цикъла от характеристиката на съвременното икономическо развитие. С други думи, кризи е имало, има и ще има. Въпросът е: правени ли са разчети какви биха били бюджетните ефекти от плосък данък на рекордно ниско равнище от 10 % в условията на икономическа криза. Очевидно не, защото дори без помощта на иконометрични изчисления е ясно, че евентуално свиване на БВП, резултиращо в съществен спад в бюджетните приходи и неизбежен натиск за увеличаване на социалните плащания би поставило на изпитания не само бюджетното равновесие, но и цялата финансово-икономическа система на страната.

### Безспорни ли са позитивните ефекти от ниския плосък данък, както твърдяха българските неолиберали?

Плоският данък е добре познат като теория и приложен механизъм. Той има своите поддръжници и противници, които по същество интерпретират по различен начин едни и същи икономически и социални показатели. Особено то за неговото приложение у нас е, че той не само е плосък (универсален, недиференциран), но и както отбелязахме, на рекордно ниско равнище от едва 10 %. Следователно първият въпрос е не е ли твърде ниско това равнище? В свое изследване А. Лафър (2004) изрично подчертава особеностите на „аритметичния“ и „икономическия“ ефект от намаляването на данъчната ставка. Първият е свързан с намаляването на данъчните приходи на единица данъчна база, докато вторият се основава на задействането на стимули, водещи

до увеличение на производството, на заетостта и на БВП<sup>1</sup>.

По-нататък, на основата на сравнителен статистически анализ върху равнището на данъците и постъпленията в бюджета за почти 100-годишен период, включващ няколко президентски администрации, в т.ч. тези на Хардинг-Кулидж, Дж. Кенеди и Р. Рейгън, той основателно изтъква, че „комбинираният ефект“ от едновременната реализация на аритметичния и икономическия ефект е променлива величина. Този комбиниран ефект е по-голям, когато свалянето на данъчната ставка се осъществява при по-високи равнища – примерно от 70 % на 40 %, и обратното, по-малък, когато намаляването е от нива 15-25 %. Тази зависимост може да се нарече „намаляващ икономически ефект“

Таблица 1. Равнища на плоския данък в избрани страни

Страна	Година на въвеждане	Данъчна ставка (%)
Хонконг	1947	16
Естония	1994	22
Латвия	1995	25
Литва	1996	27
Русия	2001	13
Словакия	2004	19
Украйна	2004	15
Румъния	2005	16
Грузия	2005	12
Македония	2007	12
Исландия	2007	35,7
Монголия	2007	10
Киргизстан	2007	10
България	2008	10

Източник: Hoover Institute, USA.

<sup>1</sup> Laffer, A., The Laffer Curve: Past, Present, and Future. Background # 765, June 1, 2004, pp. 2-5, om [http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story\\_id=3861190](http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=3861190)

при ниски нива на данъчната ставка. Това според мен дава отговор на въпроса защо в наши условия реализираните ефекти са значително по-очакваните.

Плоският данък има различни варианти на приложение. В своя „чист вид“, т.е. пълна всеобхватност (изключване на всякакви данъчни преференции, липса на диференциация между подоходен и корпоративен данък), е приложен засега само в две страни – България и Грузия. Във всички останали случаи се прилагат в една или друга степен различни инструменти за диференциация, в т.ч.: а) освобождаване от данък; б) намаление на облагаемият доход в зависимост от равнището на дохода; в) данъчна отстъпка; г) понисък данък само за определени видове доход; д) предоставяне на данъчен кредит.

Споделям убедителните изводи на Peichi (2008), който твърди, че „Докато по-ниските ставки имат забележим ефект при облагането на високите доходи, те не са така осезаеми за ниските доходи. Резултатите зависят от избраните данъчни параметри и от зависимостта от тях разпределение на дохода“ и че „...ефективната пределна данъчна ставка намалява за домакинствата с висок доход, но расте за домакинствата от нисък до среден доход“<sup>2</sup>. С други думи, въвеждането на нисък плосък данък в „класически вид“, т.е. без никакви диференциации, неизбежно води до два взаимно свързани резултата: първо, по-силно икономическо стимулиране поради увеличение размера на разполагаемия доход у населението и фирмите; и второ, преразпределение на дохода в полза на домакинствата с по-големи доходи. Така евенту-

алните допълнителни стимули за растежа на икономиката имат своята висока социална цена – свиване на ефекта от разпределение и преразпределение на доходите, което се гарантира при прогресивното данъчно облагане. В своя труд „Constitution of Liberty“ Нобеловият лауреат по икономика от 1974 г. Фр. Хайек педира, че пределният данък върху най-високите доходи трябва да бъде съизмерим в проценти с дела на данъчните приходи в БВП<sup>3</sup>. Този принцип се следва от десетилетия във всички развити пазарни икономики, в т.ч. тези, отнасящи се към най-либералния пазарен модел, като САЩ и Великобритания. В актуално изследване на английския икономист Пови се сочи, че през 2008 г. делът на данъчните приходи в БВП на Великобритания е бил 39 %, а пределният данък за хората с най-високи доходи 41 %, т.е. дори с 2 % над препоръчаното от Хайек ограничение на максималната пределна данъчна ставка<sup>4</sup>.

Особен интерес представлява теоретичният и приложният опит на Съединените щати, където първо и в най-широк мащаб са прилагани неолиберални идеи, които в крайна сметка са свързани с пряко и косвено стимулиране на едрия корпоративен бизнес. Това се отнася за „данъчната революция“ на Лафър, монетаристките идеи на М. Фридмън, икономиката на предлагането и т.н. Като правят ретроспективен анализ в развитието на пределните данъчни ставки в периода 1986-1995 г., Рабушка и Хол (2007) категорично оспорват ефективността на тяхното високо равнище и привеждат серия от аргументи в подкрепа на тезата си за необходимостта от въвеждането на плосък данък в САЩ<sup>5</sup>. Според мен тяхната

<sup>2</sup> Peichi, A., Could the World be Flat? Simulating Flat Tax Reforms in Western Europe, 2008, p. 7, om [http://deposit.d-nb.de/cgi-bin/dokserv?idn=989578240&dok\\_var=d1&dok\\_ext=pdf&filename=989578240.pdf](http://deposit.d-nb.de/cgi-bin/dokserv?idn=989578240&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=989578240.pdf)

<sup>3</sup> Hayek, F., Constitution of Liberty, Chicago: University of Chicago Press, 1978.

<sup>4</sup> Povey, R., A Modest Proposal for a UK Flat Tax, Feb'18, 2008, OXonomics, гостъп om <http://oxonomics.typepad.com/oxonomics/2008/02/a-modest-prop-1.html>

<sup>5</sup> Hall, R., A. Rabushka, The Flat Tax, Second Edition, Hoover Institution, 2007.

теза е вътрешнопротиворечива и не намира подкрепа от реалните параметри в развитието на американската икономика. Споделям извода им, че с данъчната реформа от 1986 г. (свалянето на пределния данък върху дохода от 70 % на 28 %) беше постигнато стимулиране на инвестициите и съответно динамизиране на растежа, постигнато бе определено технологично обновление, засилиха се стимулите за предприемаческа дейност, подобриха се условията за разширяване на капиталовия пазар. Някои от използваните показатели са подбрани изборително, а други са интерпретирани едностранно. Авторите не отговарят на два важни въпроса: а) защо „Лафър ефектите“ се оказаха значително по-слаби от очакваното; и б) защо „данъчната революция“ в крайна сметка доведе до застрашителни бюджетни дефицити.

Те отбелязват, че по-ниските пределни и средни данъци са прилагани само четири години (до 1990 г.), когато новоизбраната републиканска администрация на Дж. Буш-старши бе принудена да повиши почти всички данъци, в т.ч. пределният подоходен данък от 28 % на 31 %<sup>6</sup>. Причината бе обявената програма за намаление на натрупания бюджетен дефицит с 500 млрд щ.д. за период от 5 години, като половината от редуцията му се осъществяваше чрез инструментите на пределната данъчна ставка. С идването си на власт Б. Клинтън започна реализация на предизборните си обещания за изграждане на „по-справедлива“ данъчна система и решително свиване на бюджетния дефицит, който според повечето водещи американски икономисти се сочеше като основна причина за дестабилизацията на макроикономическото равновесие и загубата на конкурентоспособност.

Той остави само минималната ставка от 15 %, повиши пределния данък от 28 % на 39,6 % и въведе още три „междинни“ ставки за средната класа, съответно 28 %, 31 % и 36 %.

Какви са резултатите от тези данъчни промени? Те категорично не подкрепят тезите на посочените автори, че по-ниските средни и пределни данъци автоматично водят до подобряване на бизнес климата и на системата от макроикономическите параметри. Практиката показва обратното: Въпреки повисоките данъци в края на втория мандат на Клинтън бяха постигнати редица безспорни макроикономически успехи, в т.ч. рекорден бюджетен излишък, ниска безработица, подобрен търговски баланс, висок растеж на БВП, значимо повишение на реалните доходи и подобряване на индекса „Джини“, т.е. постигане на по-равномерно разпределение на доходите и т.н.

Разбира се, дискусията остава отворена. Едуардс и Митчел (2008) защитават тезата, че ниският плосък данък може и трябва да се използва като инструмент за поддържане на висока конкурентоспособност<sup>7</sup>. Още в първа глава на изследването си сочат за пример релацията ниски плоски данъци : икономически растеж в няколко страни, членуващи в така наречения от тях „Клуб на плоския данък“, в т.ч. Словакия, Румъния, България и Естония. Привеждат се примери от резултатите след намаляване на данъците (подоходни и корпоративни) в Хонконг, Сингапур, Малайзия, Австралия, Канада и др.<sup>8</sup> Могат ли да бъдат приети безкритично тези доводи, доколкото действително в посочения период срещу намаляването на данъците стои увеличен икономически растеж?

<sup>6</sup> Hall, R., A. Rabushka, цит. произв., с. 2-3.

<sup>7</sup> Edwards, C., D. Mitchell, *Global Tax Revolution: The Rise of Tax Competition and the Battle to Defend It*, Washington, D.C.: CATO Institute, 2008.

<sup>8</sup> Edwards, C., D. Mitchell, цит. произв., с. 2-8.

Вярно е, че в редица страни и група страни (ОИСР, ЕС) се забелязва тенденция на намаляване на средното данъчно равнище чрез понижаване на данъчните прагове. Така например през последните десетина години средното им равнище в ЕС е намалено с около 14 % (от 38 % на 24 %), в групата на високоразвитите страни ОИСР с 11 % (от 38 % на 27 %), в Исландия дори от 30 % на 18 %. Но резултатите от функционирането на техните икономики в тези данъчни условия не са еднозначни. В редица случаи текущите резултати подкрепят по-скоро обратната теза, а именно, че твърде ниските данъци могат да поставят на сериозно изпитание икономиките при навлизането им във финансова и икономическа криза.

Това се оказва вярно особено за сегашната криза. Страни с нисък плосък данък – като Литва, Латвия и Естония, оцеляват само благодарение на масирани външни заеми и увеличение на текущите си бюджетни дефицити. Исландия е най-фрапиращият пример – твърде либералните монетарна и фискална политика доведоха страната до пълен икономически крах, наложил спешна национализация на банки, смяна на управлението, масирано външно финансиране и съответно скокообразно увеличение на държавния дълг, масови фалити на фирми и финансови посредници и т.н.

И обратното, в Китай например преобладаващо прилаганият данък върху корпоративната печалба е 33 % (има още две ставки от 18 % и 27 %, прилагани за ограничен кръг предприятия с ниско печеливши дейност – жп транспорт, добивна индустрия и др). Данъците върху личните доходи са силно диференцирани от 5 % до 45 % за доходи над 100 хил. юана (около 14 600 щ.г.). Това

не им пречи да поддържат през последните години растеж на БВП 10-12 %, да натрупат валутен резерв (главно от положителен търговски баланс) в размер на над 1 трилион долара, да привлечат рекорден обем чужди инвестиции и да се придвижат до втора позиция по износ на световния пазар. Във връзка с това си заслужава да се позовем на блестящия анализ на А. Пигу, доказващ два основни извода по отношение на диференцираните данъци: *първо*, те са необходимост за всяка „цивилизована страна“; и *второ*, разликата в данъчните равнища между отделни страни съвсем не е съществен фактор за движението на капитала<sup>9</sup>. Последното се потвърждава в България, където, както отбелязваме през последната година, вносьт на капитал намалява, а износьт расте, въпреки по-ниските ни данъчни ставки.

Не са убедителни аргументите на Митчел и Едуардс<sup>10</sup> в подкрепа на предложението им за хармонизация на данъчната политика в посока намаляване и уеднаквяване на данъците с цел „справедлива конкуренция“ на глобализирания се световен пазар. Да, съществуващите сега две основни данъчни системи – *териториална* (повечето страни от ОИСР) и *световна* (САЩ), като че ли поставят американските компании, опериращи зад граница, в неравностойно положение. В САЩ корпоративният данък е 35 %, докато в Ирландия например е 12,5 %. Американските фирми, развиващи бизнес в Ирландия, трябва веднъж да платят 12,5 % данък в приемащата страна, след което да заплатят още 22,5 % данъци в САЩ (разликата между 35 % и 12,5 %), ако решат да репатрират печалбата. Практиката обаче показва, че това е по-скоро теоретична данъчна тежест. Както показва статистиката по данъчно облагане на задгранични фирми и дъ-

<sup>9</sup> Вж. по подробно: Pigou, A., *The Economics of Welfare*, Fourth Edition, London: Macmillan and Co., 1932.

<sup>10</sup> Edwards, C., D. Mitchell, цит. произв. с. 73-91.

щерни дружества, те или реинвестират печалбата си в страната, където извършват основна дейност, или намират достатъчни други вратички за трансфер на печалбата, гарантиращи избягването на данък печалба (трансфер чрез офшорни фирми, трансфер чрез мнимо кредитиране на компанията майка и т.н.).

Освен това конкурентното предимство би изчезнало при препоръчваната хармонизация на данъчната политика. Като нереалистична мечта може да се определи препоръката за уеднаквяване на данъците върху корпоративната печалба и доходите. Та нали дори в ЕС, където е постигната значима хармонизация на монетарните механизми, търговската политика, трудовото законодателство и т.н., фискалната политика си остава национален приоритет и няма признаци, че се очертава тенденция на скорошна хармонизация. Да не говорим за разликите в моделите на ключови играчи на световния пазар като Китай, Япония и Индия например. Следователно налице са достатъчно примери на страни, използващи значително по-високи ставки на прогресивни данъци, чиито макроикономически показатели са далеч по-добри от страните, използващи плоски данъци.

### Резултати от прилагането на ниския плосък данък в България

Сравнителният анализ на показателите в условията на българското национално стопанство дава достатъчно доказателства, че не се оправдават очакванията за значими положителни ефекти от въвеждането на нисък плосък данък. Така например той не е накарал чуждите инвеститори да увеличат вложенията си у нас. По последни данни на НСИ и БНБ преките чужди инвестиции (ПЧИ) през 2008 г. възлизат на 5430,2 млн. евро (16 % от БВП) при 6516,9 млн. евро (22,6 %

от БВП) за същия период на 2007 г. През миналата 2009 г. равнището им слиза едва на 3,2 млрд. евро, като предварителните и прогнозните резултати за 2010 г. са стряскащи. За първите четири месеца на 2010 г. ПЧИ са едва 168 млн. евро, което е с над 100 % по-малко от същия период на 2009 г. Нещо повече, засилва се износът на капитал, така че нетният износ на капитал през периода януари – март 2010 г. е едва 22 млн. евро. Така нито в предкризисната 2008 г., нито пък в условия на криза от 2009 г. ниският плосък данък е задържал чуждия капитал у нас. Разбира се, това намаление не е заради по-ниските данъци. То по-скоро показва, че промени в отделни елементи на фискалната политика и неефективното вписване на тези промени в цялостната бизнес среда не води до положителни ефекти.

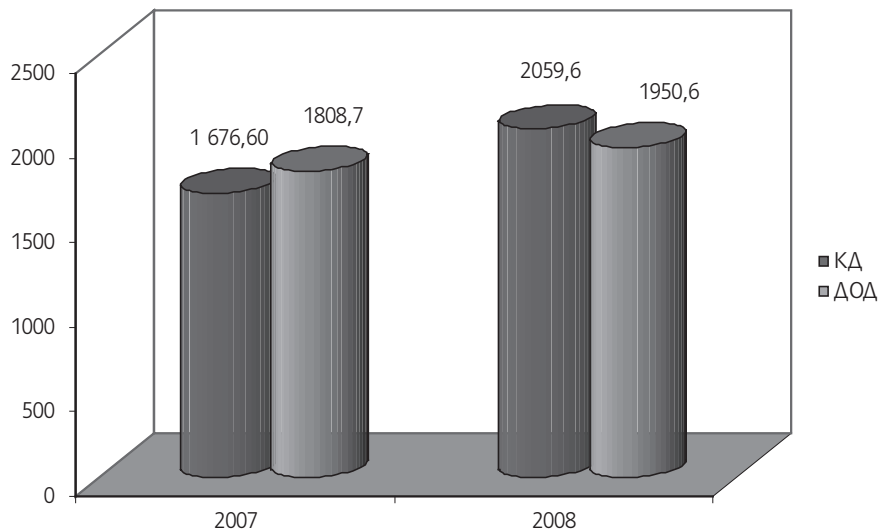
Както очаквах, свиването на данъците има по-скоро отрицателен ефект върху баланса на текущата ни сметка. Дефицитът през предкризисната 2008 г. се увеличи от 6303,4 млн. евро през 2007 г. на 8278,4 млн. евро през 2008 г., или с почти два милиарда евро. Той достигна критичната граница от 25 % от БВП, която вече поставя сериозни средносрочни проблеми пред икономиката ни, най-вече като опасност за стопяване на валутните резерви на страната. Основание за такова опасение ни дава фактът, че ако през 2007 г. чуждите инвестиции у нас покриваха 103 % от дефицита по тази сметка на платежния баланс, през 2009 г. това покритие е едва 66 % с тенденция към влошаване. Казано по друг начин, *вече няма никакъв противовес на ерозията на валутния резерв*. Следователно „теоретичните“ схеми за повишена конкурентоспособност на нашите фирми, плащащи по-ниски данъци, не се потвърждават. От друга страна, увеличеният разполагаем доход допълнително стимулира вноса. След като е добре известно, че в пъти изостава-

ме в производителността на труда спрямо развитите страни от ЕС и извън него, защо се посреща с изненада нормалната реакция на потребителите да насочат интереса си към по-качествените вносни стоки?

Известното подобряване на баланса по текущата сметка през текущата 2010 г. може да се определи като „частие в нещастие-то“ и то се дължи не на плоския данък, а на силното свиване на доходите на домакинствата поради задълбочаващата се икономическа криза. Това винаги и навсякъде води до намалено потребителско търсене, в т.ч. на вносна продукция.

В периода 2008-2009 г. изглеждаше странна комбинацията от нисък плосък данък с поддържането на твърде висок бюджетен излишък от около 3 % от БВП. Твърдението, че само така ще се „покрие“ търговският дефицит бе неубедително. *Първо*, излиза че

бюджетен излишък е „необходим“ както при значимо увеличение на чуждите инвестиции (2006-2007 г.), така и при тяхното значително свиване през 2008-2009 година. *Второ*, като се започне от САЩ, мине се през ЕС и се стигне до Япония и Австралия, се вижда ясно изразена политика на увеличение на бюджетните разходи за справяне с кризата. В повечето от тези страни бюджетният дефицит беше около 3 % от БВП и те не се колебаят да го увеличат до 4-6 %. Странното е, че ние провеждаме „уникална“ фискална политика при тези условия. Паричният съвет ни задължава да поддържаме нулев дефицит, но не и да поддържаме значими излишъци. Тази политика ми наподобяваше ситуация, при която пожарът се разраства, но ние държим в „резерв“ пожарната, докато пламъците наберат по-голям обхват и „достатъчна“ височина. Поне на мен не ми е известен случай в световната стопанска история, когато се е излизало от криза или



Фигура 1. Постъпления от корпоративен данък и данък върху дохода на физически лица за 2007-2008 г в милиона лв.

Източник: Министерството на финансите, Информационен бюлетин, Изпълнение на консолидирания бюджет, декември 2007 и декември 2008 г.

Легенда: КД – корпоративен данък; ДОД – данък общ доход на физически лица.

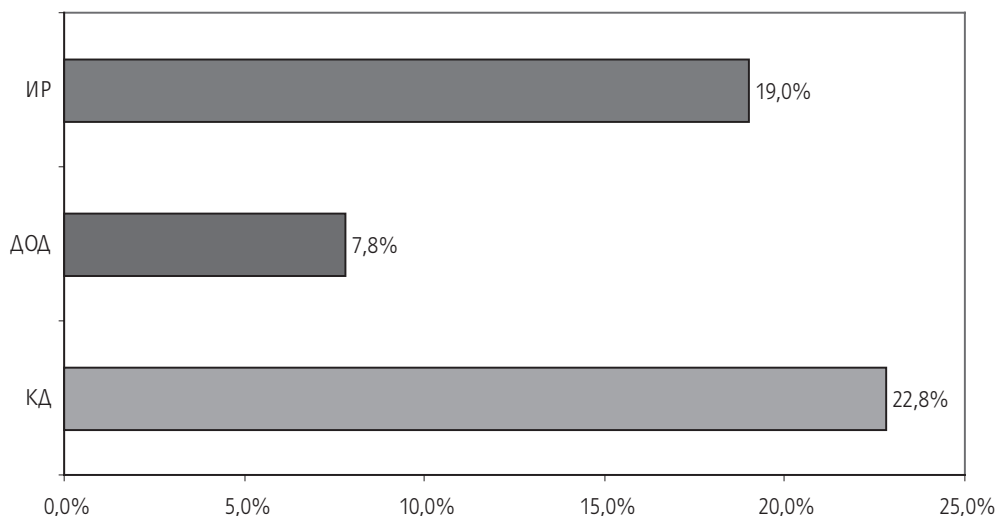


се е предотвратявала криза чрез бюджетен излишък.

Данните от министерството на финансите за изпълнение на бюджет 2008, първата година след въвеждането на плосък данък, не подкрепиха оптимистичните очаквания. Авторски колектив от Института по пазарна икономика прогнозира през 2007 г., че „... няма да е учудващо, ако приходите от преките данъци (корпоративен и върху доходите) достигнат почти 5 млрд. лв. при сега заложен около 4,5 млрд. лева”<sup>11</sup>. Но какви са фактите? По данни на Министерството на финансите<sup>12</sup> (Вж. фигура 1) се вижда, че през 2008 г. постъпленията от преки данъци са 4010 млн. лв., в т.ч. 2059,6 млн. лв. от корпоративен данък и 1950,6 лв. от данъци върху доходите на физически лица. С други думи,

това е почти един милиард лева или с 20 % по-малко от тези прогнози и 4,2 % под заложените приходи в Закона за бюджет 2008. Вероятно неолибералите у нас все пак са останали „учудени“, че мечтите и реалността са доста различни неща. През втората половина на 2009 г. и текущата 2010 г. сме свидетели на истински срив в приходната част на бюджета, но това, разбира се, се дължи основно на неадекватната ни политика в условията на задълбочаваща се криза.

В периода 2008/2007 г. приходите от корпоративен данък са се увеличили с 22,8 % (+ 383 млн. лв.), а тези от физически лица с 10,8 % (+ 142 млн. лв.). За корпоративния данък следва да имаме предвид, че 10 % ставка беше въведена още от януари 2007 г. (или с 5 % по-нисък от 2006 г.). Ефектът през



Фигура 2. Динамика на инфлацията, БВП, приходите от корпоративен и подоходен данък 2008/2007 г., в проценти

Източник: Министерството на финансите, Информационен бюлетин, Изпълнение на консолидирания бюджет, декември 2007 и декември 2008 г.

Легенда: КД – корпоративен данък; ДОД – данък общ доход на физически лица; ИП – средногодишна инфлация и растеж на БВП.

<sup>11</sup> Костадинова, С., Д. Чобанов, В. Димитров, А. Младенова, М. Методиев и П. Ганев, Проектбюджет 2008: Преглед, анализ, препоръки. Плосък данък, Месечен бюлетин за ниски данъци, октомври 2007, бр. 26, с. 9.

<sup>12</sup> Месечен бюлетин за изпълнение на бюджета – декември 2008 г., Министерство на финансите.



2007 г. беше допълнителни данъчни приходи от този данък в размер на 470,2 млн. лв., т.е. налице е тенденция на „затихване“ на ефекта, която се задълбочи през 2009 г. В действителност, когато определяме ефектите от по-ниските данъци, особено на тези критично ниски равнища, задължително трябва да вземем предвид други два ключови фактора: първо, годишната инфлация, и второ, икономическия растеж.

По данни на БНБ<sup>13</sup> средногодишната инфлация за 2008 г. е 12,4 %, а по предварителни данни на НСИ<sup>14</sup> темпът на растеж на реалния БВП е бил 7 %. Следователно и двата фактора тласкат абсолютните величини на икономиката нагоре, в т.ч. и номиналните числа по данъчните приходи от облагане на фирми и физически лица.

Като се вземат предвид тези два фактора (вж. фигура 2), „растежът“ на данъчните приходи от облагане доходите на физически лица е под динамиката на инфлацията и растежа, а тези от корпоративни данъци остават по-скоро символични. При това, както вече отбелязахме, прирастът от корпоративните данъчни постъпления намалява в абсолютно изражение през втората година от въвеждането на 10-процентния данък. С други думи, възможно е по-нататъшно задълбочаване на неблагоприятната тенденция на намаляване на „аритметичния ефект“ от намаляването на данъците, който да обезсили „икономическия ефект“.

През втората половина на 2009 г. и текущата 2010 г. сме свидетели на истински срив в приходната част на бюджета, но това, разбира се, се дължи основно на неадекватната ни политика в условията на задълбочаваща се криза. По данни на Министерството на

финансите, приходите по консолидираната фискална програма (КФП) в края на 2009 г. са малко над 25 млрд. лв., или 76,9 % от планираните за годината. Постъпленията са 37,6 % от прогнозния БВП при 40,9 % от БВП за 2008 г. Постъпленията възлизат на 20,2 млрд. лв., което е 78,4 % от годишния разчет. Приходите от преки данъци са 3,8 млрд. лв., или 77,1 % от планираните. От данните за състоянието на бюджет 2010 г., и особено след неговата предстояща актуализация, може да се направят някои изводи и прогнози:

*Първо*, възможностите за финансиране на задълбочаващия се бюджетен дефицит за сметка на наследения значим фискален резерв от 8,2 млрд. лв. се изчерпва. Само за година и половина сегашните управляващи ще го сведат до критично ниските 4,6 млрд. лв. Въпросът е – как ще се финансира дефицитът през следващата 2011 г.? Чрез нов вътрешен и външен дълг, чрез замразяване или дори свиване на заплати в публичния сектор, на пенсиите и социалните помощи, чрез повишаване на данъчните равнища или някаква комбинация между тях? Разбираемо е нежеланието на правителството да лансира идеи за повишаване на данъците, тъй като следващата година е година на местни и президентски избори. Но влошаването на повечето макроикономически показатели, в т.ч. ширещата се безработица, продължаващите верижни фалити и взривоопасното увеличение на междуфирмената задлъжнялост, показва, че твърде възможно е кризисна ситуация през зимата на 2011 г. може да принуди управляващото мнозинство да прибегне до увеличение на данъците. Защото уреждането на нов външен дълг, от една страна, изисква гостатъчно време, а от друга страна, ще бъде извънредно скъпо при

<sup>13</sup> БНБ, макроикономически показатели, от <http://www.bnb.bg/bnb/home.nsf/fsWebIndexBul?OpenFrameset>

<sup>14</sup> НСИ, ключови показатели за България, от <http://www.nsi.bg/KeyInd/KeyInd2008-12.pdf>

сегашната ситуация. Струва ми се, че „гръцката трагедия“ прави такова упражнение сложно и трудноосъществимо.

*Второ*, навсякъде данъчните преференции са широко прилагано средство за: а) осъществяване на секторна и отраслова политика; б) стимулиране на износителите; в) решаване на регионални социално-икономически проблеми. Това е особено необходимо за стимулиране на бизнеса в условия на криза. Сега правителството не може да използва такъв подход, за да подпомогне износителите или вносителите на инвестиционни стоки с цел заместващ внос. Логично е да се очаква, че евентуалното увеличение на данъците ще бъде прието като елемент на цялостна промяна на фискалната политика, позволяваща такова диференцирано стимулиране чрез данъчни облекчения и/или чрез пряко и косвено субсидиране. Така както постъпват в САЩ, Япония или Германия.

*Трето*, отсега може да се каже, че сегашната едностранна политика на силно свиване на всички бюджетни разходи няма да даде резултат. Проблемът не е толкова в разходите, колкото в осигуряването на бюджетните приходи. А бюджетните приходи са функция на икономиката, т.е. центърът на фискалната политика в условията на криза би следвало да бъде подчинен на ясни приоритети за

стимулиране на националното производство. Не е ли показателно, че нито републиканецът Рейгън през 80-те години, нито демократът Обама позволиха фалита на американската автомобилна индустрия и срива на банковата система. Водещите страни от ЕС също заделят почти един трилион евро за стабилизация на икономиките си. Досега българското правителство не е обявило нито една смислена мярка за стимулиране на някакъв бизнес, да не говорим за система от политики за излизане от кризата.

*Актуализираният в средата на 2010 г. план за бюджетните приходи* едва ли ще бъде изпълнен. Растящата безработица, драматичното свиване на чуждите инвестиции, верижните фалити, растежът на съдебните процеси по повод на необслужвани кредити и лавинообразно растящите междуфирмени дългове не вещаят нищо добро. Не би била за завиждане позицията на правителството при очертаващата се трудна зима, съчетана с невъзможност за използване инструментите на монетарната и на диференцираната фискална политика. Помощ от ЕС е малко вероятно, за влизане в еврозоната вече не се и мечтае. Тогава? Повишението на данъците и тяхното диференциране изглежда неизбежно. Другата алтернатива – излизане от паричен съвет, би имала доста по-тежки политически последици за управляващите. **ИА**