

ДДС ТАРИФА С ЕДНА ИЛИ ПОВЕЧЕ СТАВКИ?

гл. ас. д-р Емил Калчев

Нов български университет

Резюме. Настоящото изследване на облагането с данък върху добавената стойност (ДДС) е вдъхновено от все по-нарастващото роене на идеи за модифициране тарифата за облагане с данък върху добавената стойност. Особено в ситуация на неприключена ковид пандемия и растяща инфлация изкушението от страна на лобистки групи и политически партии за предлагане на по-ниско облагане на хранителни продукти от първа необходимост, лекарства, детски стоки и т.н. е огромно. Настоящото изследване, следвайки методологията и изводите на икономическата теория, стига до заключението, че такива предложения са икономически неефективни. Те ще нанесат повече полза, отколкото вреда на икономиката, а с това ще ограничат и пространството за правене на ефективна социална политика.

Ключови думи: данъци, данък върху добавената стойност, данъчна тарифа, данъчна ефективност.

VAT TARIFF WITH ONE OR MORE RATES?

Chief Assist. Prof. Dr. Emil Kalchev

New Bulgarian University

Summary. The current study on value added tax (VAT) is inspired by the growing swarm of ideas for modifying the value added tax tariff. Especially in a situation of unfinished covid pandemic and rising inflation, the temptation of lobby groups and political parties to offer lower taxation on basic foodstuffs, medicines, children's goods, etc. is huge. The present study, following the methodology and conclusions of economic theory, concludes that such proposals are economically inefficient. They will

do more good than harm to the economy, and thus limit the space for effective social policy.

Keywords: taxes, value added tax, tax rate, tax efficiency.

1. ВЪВЕДЕНИЕ

В България данъка върху добавената стойност (ДДС) бе въведен през 1994 година, като през годините Законът за данъка върху добавената стойност (ЗДДС) бе многократно променян. След приемането на България в ЕС през 2007 г. ЗДДС бе приведен в съответствие с Шестата директива на Съвета, както и с всички европейски нормативни документи в тази област.

Както синтетичният подоходен данък е новост през деветнадесети век, така данъкът върху добавената стойност представлява данъчна иновация през двадесети век – той е въведен през 1958 г. във Франция от Морис Лоре. Общият данък върху дохода на едно физическо лице обхваща всички негови доходи, а данъкът върху добавената стойност обхваща всички негови разходи за потребление на стоки и услуги. В този смисъл данъкът върху добавената стойност представлява универсален акциз – с него се облагат всички стоки и услуги, предназначени за крайно потребление. Такъв е обаче и данъкът върху оборота, въведен през 1918 в Германия от Карл фон Сименс. Разликата между данъка върху оборота и данъка върху добавената стойност е, че първият е брутен данък върху оборота, който развива кумулативен ефект (Калчев, 2012), а вторият е нетен данък върху оборота, при който този ефект не се наблюдава (Стоянов, 2009). Тоест, ДДС е усъвършенствана форма на данъка върху оборота, платим в този случай не върху брутната стойност на оборота, а само върху стойността, добавяна от участниците в търговската верига, които прилагат т. нар. метод на приспадането. Така се гарантира спазването на основния принцип на ДДС – еднократност на облагането, защото сумата от всички добавени стойности в търговската верига е равна на крайната цена на стоката. За да обложим крайната цена е достатъчно да обложим всички добавени стойности в търговската верига.

Понастоящем ДДС е най-значителният приходоизточник за бюджете-

тите на много страни в света, в т.ч. и за България. На фона на относително ниските ставки от 10% на двата подоходни данъка в България – личния и корпоративния, ставката от 20% на ДДС е много по-висока. Поради това още с въвеждането си този данък предизвиква дискусии дали за дадени стоки и услуги да се въведат по-ниски размери за облагане. Първоначално такъв размер бе въведен за ношувките в рамките на туристически пакети, после за ношувките в хотели, а с Ковид пандемията се стигна и до (временни) облекчения за ресторантьорството. Покачващата се инфлация и социалните последици от нея дадоха допълнителен импулс на тази дискусия и на редицата за облагане с по-нисък ДДС размер базови хранителни продукти, лекарства и т.н.

Поставя се логично въпросът дали от гледна точка на икономическата ефективност тази тенденция на роене на ДДС размерите е благоприятна или не?

2. ТЕОРИЯ НА ДАНЪЧНАТА ЕФЕКТИВНОСТ

Теоретичната постановка на ефективното данъчно облагане се основава на понятието данъчно свръхбреме (допълнително данъчно бреме). Под това понятие разбираме загубата на благосъстояние, надхвърляща сумата на данъчното задължение (данъчния дълг), като тук не се имат предвид разходите по събирането и плащането на данъка (Мъсгейв/Мъсгрейв, 1998, Щиглиц, 1996, Rosen, 1992).

Илюстративен пример: *В една икономика без данъци шоколадът се продава в еднотипни опаковки по 1 лев всяка. Повечето от потребителите приемат тази цена, но никой не би платил повече от 6 лева за един шоколад.* Нека си представим, че пазарът за шоколад се намира в равновесие – продават се p_0 броя шоколад на цена p_0 . Има обаче и потребители, които са готови да платят за един шоколад цена по-висока от p_0 , както и такива, за които p_0 е твърде висока. Купувайки по равновесна цена, за потребителите, готови да платят цена по-висока от p_0 , възниква специфична потребителска рента. Подобен феномен се наблюдава и при продавачите. Някои от тях биха предлагали шоколад при цена под p_0 , но в условията на равновесие всички получават цена p_0 , от която тези продавачи извличат специфична „свръхпечалба”, наречена производствена рента. Тези ренти

са всъщност „каймак“ на икономическата дейност – твърде приятно е да си готов да работиш за 10 лева на час, а да получаваш 20 лева, или да си склонен да заплатиш за един шоколад 4 лева, а да го купуваш за 1 лев. Именно затова потребителската и производствената рента са добър индикатор за благосъстоянието на икономическите субекти (Ракарова, 1999).

Ако в този пример държавата въведе данък върху шоколада в размер на 10 лева на бройка, цената ще се покачи до 11 лева за парче шоколад и повече никой няма да го купува. В тази ситуация и данъчното бреме за потребителите, и приходите на публичната власт от данъка върху шоколада ще бъдат нула. Освен това всички потребители на шоколад ще изпитат вредата от въвеждането на данъка, защото не само че няма да го консумират, но няма да получат (като компенсация) и никакви ползи под формата на публични блага, финансирани чрез този данък. Очевидна е икономическата неефективност на такъв „удушаващ“ данък. По-интересното е обаче, че подобни ефекти се появяват не само в екстремни ситуации, каквато бе представената в този пример, но и при „нормално“ високи данъци: Приходите от тях „изяждат“ част от потребителската и производствената рента, но приходите (ползата) от данъка и намалението на рентите (вредата от данъка) не са равни. Оказва се, че вредата често е по-голяма от ползата. Именно това превишение съответства на допълнителното бреме, което произтича от облагането – онази допълнителна вреда, която данъкът нанася на икономиката над платената по него сума и всички разходи по събирането и декларирането му.

Нещо повече, в теорията се доказва, че данъчният приход зависи нелинейно от размера на данъка – с увеличаване на размера данъчният приход расте, достига максимум и започва да намалява – положение, който е известно в теорията като крива на Лафер. За разлика от данъчните приходи данъчното сръхбреме е функция, която не само монотонно расте, но е и експоненциална спрямо нарастването на данъчния размер.

Познати са различни концепции за количествено измерване на данъчното свръхбреме. Тук няма да се спираме подробно на този въпрос, а само ще споменем, че то расте като квадрат на данъчния размер, както и че и от ценовите еластичности на търсенето и предлагането. Най-малки загуби на обществено благосъстояние предизвикват тези данъци, с които се облагат стоки и услуги с нееластично търсене и предлагане (Брусарски, 2007).

3. ОПТИМАЛНИ ДАНЪЦИ

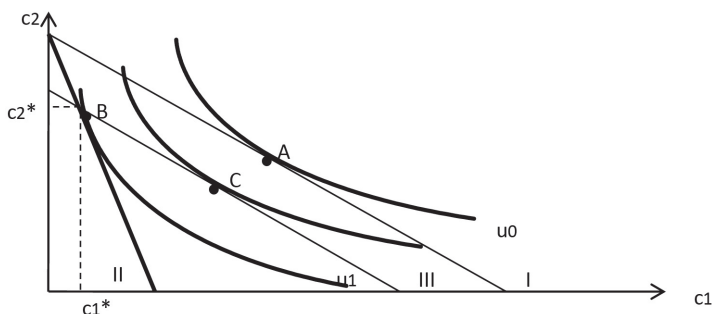
Данъци, носещи еднакъв приход за фиска (бюджета), могат да предизвикат различна загуба на благосъстояние за данъкоплатците. Това твърдение поражда въпроса каква данъчна система биха предпочели данъкоплатците, които са длъжни да плащат определена сума данъци, така че загубата им на благосъстояние да е най-малка.

Нека разгледаме потребител, който е длъжен да плаща определена сума данък на публичната власт, но може да избира вида му между поголовен данък и специален данък върху потреблението. Нека функцията на полезността на този потребител е $u(c_1, c_2)$, а бюджетното му уравнение:

$$(p_1 + t).c_1 + p_2.c_2 = y,$$

където: c_1 и c_2 и са количествата от две стоки, p_1 и p_2 – нетните им пазарни цени, t – данъкът върху първия продукт, а y е разполагаемият доход на потребителя.

Както се вижда от фигура 1, при отсъствие на данъчно облагане ($t = 0$) потребителят избира комбинация А от количествата на двете стоки c_1 и c_2 и достига ниво на полезност u_0 .



Фиг. 1 Ефекти на паушален данък и специален данък върху потреблението

При данък t върху всяка потребена единица от първата стока бюджетната права ще се премести от първоначалното си положение I в положение II, а потребителят ще избере комбинация B от количествата на двете стоки. Полезността му ще спадне до ниво u_1 , търсеното количество от първата стока при новото пазарно равновесие ще е c_1 , а данъкът $t.c_1$.

Ако потребителят плаща същата данъчна сума ($t.c_1^*$) на публичната власт, но тя не се събира посредством данък върху потреблението на първата стока, а чрез паушален данък, бюджетното уравнение би било:

$$p_1.c_1 + p_2.c_2 = y - t.c_1^*,$$

а новата бюджетна права би заела положение III. Тя ще е успоредна на I, тъй като и двете са с наклон $-p_1/p_2$, и ще минава през точка B, защото с разполагаемия си доход потребителят и при двата данъка ще може да си позволи комбинация (c_1^*, c_1^*).

Въпреки че и при двата данъка потребителят заплаща една и съща дължима сума, ползата му във втория случай е по-голяма – кривата на полезността, минаваща през точка C, лежи по-високо от кривата, минаваща през точка B.

С други думи, специалният данък върху потреблението предизвиква допълнително данъчно бреме в сравнение с паушалния данък. То е следствие от промяната в поведението на потребителя – от желанието му да избегне данъка върху първата стока чрез ограничаване на потребяваното количество. Намаленото потребление означава и по-малко данъчни приходи, което принуждава публичната власт да повиши данъка върху всяка единица от първата стока, за да си гарантира първоначалните приходи. В реакция на това потребителят ограничава още потреблението си, а това предизвиква ново увеличение на данъка върху първата стока и т.н. Тази „игра на криеница“ между потребител и публична власт води в крайна сметка до субоптимално пазарно равновесие в точка B, което не отразява нормалните (първоначалните) предпочитания на потребителя към двете стоки. Следователно допълнителното бреме на специалния данък върху потреблението (на първата стока) се дължи на ефекта на заместването (в случая заместване потреблението на първата стока с потребление на втората). От снижаване на разполагаемия доход на потребителя вследствие плащането на данъка (ефект на дохода) не произтича данъчно свръхбреме, защото и по-нисък разполагаем доход може да бъде разпределен оптимално – за консумация на двете стоки в пропорция, отговаряща на предпочитанията на потребителя, което отразява положение III на бюджетната права.

Това че паушалният данък е по-изгоден за потребителите от специалния данък върху потреблението, е важен извод, но с него се поставя и

следващият въпрос – дали паушалният данък е по-добър и от общия данък върху потреблението?

За да отговорим на този въпрос, нека си представим икономика с много на брой рационални (еднакви) потребители, всеки от които не може да влияе върху цените. Те купуват (потребяват) различни стоки и услуги в количества, зададени с вектора c , и плащат за тях брутни цени, зададени с вектора q . Проблемът за оптималния данък може да бъде структуриран по следния начин: Какви данъци върху потреблението на отделните стоки $t = (t_1, \dots, t_n)$ максимизират полезността на всеки потребител при зададени (непроменяеми) данъчни приходи на публичната власт: $g = t \cdot c$?

Или, в този модел всеки потребител преследва целта: Максимизирай полезността $u(c)$ при $q \cdot c = y$, където y е положителен и екзогенно (отвън) зададен разполагаем доход! Решението на този проблем от нелинейното програмиране е:

$$\frac{\partial u}{\partial c_i} = \mu \cdot q_i, \quad (1)$$

където $\mu > 0$. Това решение отразява обстоятелството, че при зададени брутни цени потребителите избират потребяваните от тях количества стоки и услуги така, че отношението на всеки две производни $\partial u / \partial c_j$ и $\partial u / \partial c_i$ (гранична стойност на субституция) да съответства на отношението на брутните цени q_i / q_j . Тъй като в брутните цени се съдържат и данъци, те влияят върху поведението на потребителите, които реагират на по-високите данъци по познатия начин – с по-малки потребявани количества.

За да определим условията, на които трябва да отговаря един оптимален данък, е необходимо да бъде определено оптималното потребление c в икономиката. Данъчните приходи в нея са $g = t \cdot c = q \cdot c - p \cdot c$, които поради връзката $q \cdot c = y$ могат да бъдат изразени и като $t \cdot c = y - p \cdot c$. Оптимизацията са задава с: Максимизирай полезността $u(c)$ при $g = y - p \cdot c$! Решението е:

$$\frac{\partial u}{\partial c_i} = \lambda \cdot p_i, \quad (2)$$

където $\lambda > 0$. Интерпретацията на този резултат е познатото от микроикономикса условие за ефективност в икономиката, което изисква граничната стойност на субституция за всеки две стоки i и j да отговаря на

съотношението p_i/p_j , т.е. на граничната стойност на трансформация. Това условие и ограничението $g = y - p \cdot c$ дефинират оптималното количество консумирани стоки в икономиката.

Остава да изведем условията, при които потребителите ще се стремят (доброволно) към този оптимум. Приравняването на изрази (1) и (2), чиито леви части са равни, и предвид равенството: $q_i = p_i + t_i$, води до израз: $\mu \cdot q_i = \mu \cdot p_i + \mu t_i = \lambda \cdot p_i$, откъдето след преобразуване извеждаме:

$$t_i = \frac{\lambda - \mu}{\mu} p_i. \quad (3)$$

Както се вижда от формула (3), изразът $(\lambda - \mu) / \mu$ не зависи от индекса i , от което можем да заключим, че данък с единна ставка върху потреблението на всички продукти е оптимален – при него потреблението в икономиката е максимално (Homburg, 2005). Този извод се подкрепя както от интуицията, че пазарните ценови съотношения не бива да се изкривяват от данъците, така и от изводите, направени в началото на този параграф във връзка с паушалния данък. Общият данък върху потреблението и паушалният данък са еквивалентни недеформиращи данъци.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

От идеално-теоретичния модел на ефективното данъчно облагане стана ясно, че общият данък върху потреблението, т.е. облагането с данък върху добавената стойност (ДДС) с единен размер, е икономически ефективно. От друга страна, процесът на „роене“ в данъчната тарифа и въвеждането на множество данъчни размери не е ефективно. От това произтича данъчно свръхбреме, защото вече става въпрос за комбинация от селективни данъци върху потреблението, а те развиват свръхбреме и се свързват с икономическа неефективност на облагането. Предвид същността на данъчното свръхбреме – то не е описано в данъчния закон, а се появява в следствие от промяната в икономическото поведение на актьорите, илюзия е че с повече ставки ще се постигне рационален икономически резултат. Логичната стъпка в посока на разтоварване на потребителите от данъчното бремe е редукцията на единния размер на данъка върху добавената стойност.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брусарски, Р. (2007) Теория на публичните финанси. София: Стопанство.
2. Калчев, Е. (2012) Данъци и данъчно облагане. София: НБУ.
3. Мъсгрев, Р. /Мъсгрейв, П. (1998) Държавни финанси – теория и практика. София: Отворено общество.
4. Ракарова, С. (1999) Микроикономикс. София: Тракия.
5. Стоянов, В. (2009) Теоретични и публични финанси. София: Галик.
6. Щиглиц, Д. (1996) Икономика на държавния сектор. София: Стопанство.
7. Homburg, S. (2005) Allgemeine Steuerlehre. 4. Aufl., München: Vahlen.
8. Rosen, H. (1992) Public Finance. 3rd ed., Homewood a. Boston: Irwin.