

ВЪЗМОЖНИ ПОЛИТИКИ ЗА НАМАЛЯВАНЕ НА НЕРАВЕНСТВОТО

В сравнителен план са разгледани основните фактори за ръста на неравенството при разпределението на доходите и богатствата след 1980 г. – глобализацията, технологичните промени и политическите решения (особено в данъчната сфера), които са повлияни от неолибералните идеи за доминация на пазара над държавата. Посочени са някои възможни мерки за понижаване на големите неравенства: по-високи данъчни ставки за доходите на заможените, за луксозните недвижими имоти, за големите наследства и капиталовите доходи. Тъй като неравенството в България е сред най-високите в ЕС, а личните доходи и печалбите на фирмите могат да бъдат укрити, то подходящ данъчен обект у нас биха могли да бъдат по-скъпите жилища и необитаваните имоти в градовете. Обоснован е конкретен размер на данъчната ставка за специфичния, по-висок имуществен данък за тези категории имоти. Посочено е, че ограничаването на диспропорциите в областта на доходите и богатствата би могло да допринесе за по-голямо съвкупно търсене на стоки и услуги в икономиката, за по-бърз растеж, за намаляване на вероятността от финансови кризи и рецесии, както и за по-голяма стабилност в политиката и обществото.

JEL: D31; D63; H22; Z13

Редица международни изследвания показват, че по-егалитарните общества са с по-добри позиции в почти всеки индекс за здраве, благоденствие и качество на живот, а освен това те се радват на по-бърз и по-устойчив икономически растеж. Темата за неравенството традиционно е сред доминиращите в общественото пространство. Пет години след началото на глобалната финансово-икономическа криза от 2008 г. и последвалата рецесия в развитите държави властва все по-голяма неудовлетвореност от мащабните социални и икономически неравенства. Възникват движения като „Окупирай Уолстрийт“ (в САЩ) и Партията на „възмутените“ ПОДЕМОС („Ние можем“) в Испания, които акцентират върху нарастващото неравенство в разпределението на доходите и на богатството. Тези движения подклаждат настроения срещу богатите и големите финансови институции, като вече се чуват и гласове, които поставят под съмнение капитализма.

¹ Стефан Йотов е гл. ас. д-р в Университета по архитектура, строителство и геодезия; Строителен факултет, катедра „Организация и икономика на строителството“.

Значителният икономически растеж в развиващите се държави през последните 4 десетилетия води до спасяването на стотици милиони от бедността и до формирането на нова средна класа. Растящото неравенство обаче създава социално напрежение, което заплашва да ограничи растежа, да предизвика нестабилност и спад на инвестициите. Гражданските бунтове и вълненията на средната класа през 2013 и 2014 г. в Бразилия, Чили, Египет, Тайланд, Венецуела и Турция са определяни като „систематична опасност“ от страна на инвеститорите.² Едно от заключенията на ежегодния икономически бизнес-форум в швейцарския град Давос през 2014 г. е, че неравенството в доходите представлява основен проблем пред глобалната икономика. Твърде неравномерното разпределение на доходите води до намаляване на вътрешното потребление в икономиката, до голямо задлъжняване на домакинствата, до финансова криза и икономическа стагнация. Пак по данни на последния Давоски форум, 85 милиардери в света притежават богатство, колкото най-бедните 3.5 млрд., т.е. средно богатството на един милиардер е колкото това на над 400 000 човека. Според изследване на Оксфордския университет за разпределението на богатството на планетата 0.7% от хората по света – 32 млн. души, контролират 41% от световното богатство и притежават 98.7 трилиона USD.³ Най-богатите 10% от човечеството владят 86% от богатството, а най-богатият 1% от населението притежава 46% от световните активи.

Според доклад на швейцарската банка Credit Suisse, озаглавен „Световното богатство 2013“, днес глобалното богатство възлиза на 241 трилиона USD, т.е. около 3.5 пъти глобалния БВП. През последните 10 години ръстът му е 68%, а през следващите 5 години (т.е. до 2018 г.) банката прогнозира то да се увеличи с 40% – до 334 трилиона USD.⁴ Световното богатство обаче е много неравномерно разпределено.

В България богатството също е доста неравномерно разпределено, което може да се илюстрира със структурата на банковите депозити. По данни на БНБ към края на месец септември 2013 г. броят на влоговете на граждани е 11.91 млн. и в тях има общо 36.1 млрд. лв. (Терзийска, 2013). Общо спестяванията на фирмите пък възлизат на 15.2 млрд. лв. По-голямата част от спестяванията на гражданите представляват малки депозити (до 5000 лв.) – тези сметки са 10.54 млн. бр. за цялата банкова система и в тях се съхраняват 5.29 млрд. лв. „Гръбнакът“ на спестяванията са депозитите между 5000 и 50 000 лв. Те са 1.26 млн. бр., но в тях се съхраняват близо половината от спестяванията – 17.51 млрд. лв. Влоговете между 50 000 и 100 000 лв. са 74 347 бр. и възлизат на общо 5.12 млрд. лв. Депозитите с шестцифрени суми – между 100 000 и 1 млн. лв., са 35 495 бр. на обща стойност около 6.44 млрд. лв. Депозитните милионери – със спестявания над 1 млн. лв., са 696 лица, като общо техните средства възлизат на 1.73 млрд. лв.

² Инвеститорите са по-предпазливи на развиващите се пазари заради социалните рискове. <http://www.capital.bg> (публикувано на 24.07.2014).

³ Сп. „Мениджър“, бр. 11, ноември 2013, с 141.

⁴ www.dnevnik.bg.

Таблица 1

„Пирамида” на световното богатство

Притежавано богатство (USD)	Брой възрастно население (млрд.) (и като % от световното)	Тотално богатство (трилиони USD)	% от световното богатство
Под 10 000	3.207 (68.7)	7.3	3.0
10 000 – 100 000	1.066 (22.9)	33.0	13.7
100 000 – 1 млн.	361 (7.7)	101.8	42.3
Над 1 млн.	32 (0.7)	98.7	41.0

Източник: Credit Suisse, Global Wealth Databook 2013.

Освен че се превръщат в източник на политически и морални полемики, неравенствата на доходите имат и сериозни макроикономически ефекти. Ако твърде голяма част от дохода в икономиката е у хората, които са вече богати, то те ще спестят повечето от него, а няма да го похарчат, както биха направили по-бедните и представителите на средната класа (Калецки, 2014). Така възниква криза на недостатъчното потребление на стоки и услуги, което да поддържа ръста на икономиката – ситуация, описана от Джон Мейнард Кейнс още през 30-те години на XX век. До 2008 г. начинът за избягване на криза на недостатъчното съвкупно търсене е чрез създаване на финансова система, която да рециклира „излишния” доход от богатите спестители към по-бедните потребители – чрез натрупване на дълг от страна на последните. Така твърде голямото неравенство, от една страна, води до натрупване на прекомерно много спестявания, а от друга – до неустойчиво високи равнища на задлъжняване. Опитите да се стимулира недостатъчното търсене на стоки и услуги чрез дългове подхранва кредитния цикъл на бумове и сривове. Високото неравенство се самоподхранва, тъй като чрез ресурсите си заможните прослойки оказват влияние върху политиките, за да им помогнат да запазят статуквото.

Научноизследователските цели тук са:

- Да се анализира същността и динамиката на неравенството в доходите и богатствата в най-новата икономическа история – в държавите от ЕС, САЩ и България.
- Да се идентифицират основните фактори за ръста на неравенството между отделните групи от населението и негативните последици за обществото – в икономически, финансов и социален план.
- Да се покажат възможните мерки и политики от страна на държавата за намаляване на прекомерните неравенства, т.е. за по-голяма социална справедливост.

Задачите на изследването са въз основа на теоретичен преглед и международен сравнителен анализ, както и на базата на утвърдените по света добри практики и законодателни решения да се разгледат и анализират:

- основните индикатори за количествено измерване на неравенството;

- генезисът на растящите неравенства през последните 4 десетилетия и отрицателните последици за икономиката;
- връзката между голямото неравенство в България и дизайна на данъчната й система;
- по-високото имуществено облагане на луксозните жилища и необитаваните имоти в градовете като възможна първа стъпка за ограничаване на диспропорциите в областта на притежаваните богатства в България;
- обосновката на размера на по-високата данъчна ставка за имуществения данък за посочените категории имоти.

Основни индикатори за измерване на неравенството

Неравенството може да се раздели на два компонента: „в границите на държавите“; „между отделните държави“.

В исторически план неравенството ”между отделните държави” започва да се проявява по-отчетливо след XVIII век с началото на Първата индустриална революция (Паренте, 2008). До 1700 г. разликите между нациите са били не по-големи от 2-3 пъти и в нито една страна е нямало съществено подобряване в стандарта на живот. Промяната настъпва около 1700 г., когато в Англия, а скоро след това и Западна Европа, започва постепенно нарастване на продукцията на глава от населението. През последните 300 години пропастта между най-богатите и най-бедните държави се разширява значително, като днес се достига до огромни разлики в стандарта на живот в отделните страни. В най-богатите индустриални държави БВП на глава от населението е около 50-60 пъти по-голям в сравнение с този в най-бедните, при това отчитайки различните ценови равнища. След 1970 г. неравенството „между отделните държави” започва да намалява, а „в границите на държавите” – да расте. Сега около 70% от световното население живеят в държави, в които неравенството се увеличава от 70-те години на XX век насам.

При разглеждане на въпросите за неравенството се използват два критерия: неравенство при разпределението на дохода и при разпределението на богатството. Според НСИ общият доход на домакинствата включва всички парични и остойностени натурални доходи независимо от източниците на постъпление. Източниците на доход на домакинствата могат да бъдат:

- от труд (основна форма на доходи) – работна заплата и трудови доходи извън нея;
- от собственост (лихви, ренти, дивиденди, наеми, капиталови печалби от продажба на активи);
- от предприемаческа дейност;
- от трансферни плащания по правителствени програми (пенсии, стипендии, социални помощи, детски надбавки, обезщетения за безработица);

- от натурално (домашно) стопанство.

Богатството представлява нетната (т.е. след приспадане на задълженията) стойност на активите – финансови и материално-веществени, които дадено домакинство притежава към определена дата. За разлика от дохода то до голяма степен е статична, а не динамична категория. Във времето богатството на дадено домакинство е относително постоянно, докато доходите обикновено се променят. Например през 2013 г. според НСИ средният годишен доход на едно лице в типично българско домакинство възлиза на 4814 лв. Структурата на този доход е следната (сумата е 100%): 53.1% - от работна заплата; 25.5% - от пенсия; 5.7% - от предприемачество; 3.1% - от спестявания; 1.6% - от социални помощи; 1.6% - от натурално стопанство; 1.1% - от собственост; 0.8% - от детски надбавки; 0.7% - от обезщетения за безработица; 0.7% - от продажба на собственост; 6.1% - други приходи.

Нетните активи се получават като към стойността на недвижимите имоти, притежавани от домакинствата, се прибавят техните brutни финансови активи и се извадят дълговете им. Според Уникредит Булбанк към декември 2013 г. нетните активи на българските домакинства възлизат на 229 млрд. лв., от които: 200.64 млрд. лв. са недвижимости; 48.70 млрд. лв. – brutни финансови активи; 20.34 млрд. лв. – дългове (потребителски и жилищни ипотечни).

Неравномерното разпределение на доходите и на богатството се измерва чрез кривата на Лоренц (Коландър, 2001). Тя има най-широко приложение при нагледни сравнения за разпределението на дохода и на богатството както във времето, така и между отделните държави и показва реалното разпределение на доходите в икономиката – преди тяхното облагане с данъци и преди изплащането на социални помощи. Тази крива малко или много се отклонява от линията на равно (перфектно) подоходно разпределение.

Най-популярната мярка за измерване на икономическото неравенство е коефициентът на Джини, вариращ от 0 до 1, който е познат още и като коефициент на диференциация. Той се извежда от кривата на Лоренц и е формулиран през 1922 г. от италианският икономист и социолог Корадо Джини (1884-1965) (Христов, 2013). Коефициентът (или индексът) на Джини се изчислява в две версии – за концентрация на доходите и на богатството. Това е основният индикатор, използван от Световната банка, ОИСР и Евростат. Използва се за статистическа характеристика на разпределението на благата в дадено общество, като измерва разликата между абсолютно равното разпределение и реалното текущо съотношение на доходите (или богатството) в него. Така той показва до каква степен разпределението на доходите се отклонява от перфектното (равно) разпределение. Ако всички взимаха (притежаваха) поравно, то коефициентът на Джини би бил нула, т.е. имаме перфектно равенство. А ако един индивид взема (притежава) всичко, а останалите – нищо, то тогава стойността на коефициента би била единица, т.е. имаме перфектно неравенство. Колкото по-висока е стойността на този коефициент, толкова по-силно изразено е неравенството при доходите (богатството) в съответната държава. И обратно, колкото коефициентът на Джини е по-близо до нулата, толкова по-егалитарна е икономиката.

На държавно равнище коефициентът на Джини се движи между 0.25 (за егалитарни държави като Швеция и Норвегия) до над 0.65 за страни със силно изразено неравенство, каквато е Република Южна Африка (Франклин и Андрюс, 2012). Обществата с по-голямо равенство на доходите имат коефициент на Джини, равен на 0.30 или по-нисък, а тези с голямо неравенство на доходите – 0.50 или по-висок. Бедните страни имат коефициент на Джини между 0.40 и 0.70, докато повечето богати държави в света отчитат стойности под 0.40. Коефициентът на Джини в повечето богати европейски страни е между 0.24 и 0.36. По данни на Евростат в страните от ЕС-28 (плюс Исландия) той има следните стойности:

- под 0.263 – Исландия, Норвегия, Швеция, Финландия, Холандия, Чехия, Словакия и Словения;
- между 0.263 и 0.276 – Белгия, Австрия и Унгария;
- между 0.276 и 0.305 – Германия, Ирландия, Франция, Люксембург и Дания;
- между 0.305 и 0.328 – Великобритания, Италия, Хърватска, Малта, Полша, Литва, Естония и Кипър;
- над 0.328 – Португалия, Испания, Латвия, България, Румъния и Гърция.

По данни на Световната банка след 1980 г. коефициентът на Джини за неравенството в доходите се е увеличил в над 3/4 от развитите държави. Неравенството се задълбочава и в множество по-бедни страни, вкл. в тези от Източна Европа, бившия СССР и Китай, които стартират от нивата на социалистическата уравниловка.

По данни на ЦРУ, актуализирани към 24 септември 2014 г., коефициентът на Джини за петте съседни на България държави има сходни стойности : България: 0.453; Румъния: 0.374; Сърбия: 0.380; Македония: 0.392; Турция: 0.42; Гърция: 0.343.

В държавите от ЕС коефициентът на Джини варира от 0.23 (Швеция) до 0.385 (Португалия). В Унгария той е 0.247, в Австрия – 0.26, в Германия – 0.27, в Чехия – 0.31, а в Италия – 0.32. Сравнително големи са неговите стойности в Русия (0.42), САЩ (0.45), Мексико (0.46) и Китай (0.48), а най-висок е коефициентът в Хаити (0.59) и в Намибия (0.71), т.е. там доходите са най-неравномерно разпределени.

За целите на измерване на неравенството домакинствата се делят на 5 групи (квинтили) според техните доходи. В рамките на ЕС основен индикатор за подоходно неравенство е т.нар. коефициент S80/S20 – отношението между доходите на най-богатите 20% и на най-бедните 20% от населението (среща се също и като коефициент на поляризация). Според Евростат за 2013 г. средно за ЕС това отношение е 5 пъти, а за България – 6.6 пъти, т.е. с около 1/3 повече от средното за Съюза. Пак според Евростат коефициентът на Джини средно за ЕС-27 е 0.307, при 0.351 за нашата страна. За сравнение, по данни на ООН коефициентът на Джини у нас през 1967 г. е бил 0.16, а през 1989 г. – 0.22 (Радев, 2013, с. 18-20).

Според редица експерти при определяне на степента на подоходно неравенство в обществото е по-подходящо да се работи с децили (както ЦРУ), а не с квинтили (както Евростат). Причината е, че квинтилите (20% от хората) представляват по-

широка извадка от населението в сравнение с децилите (съответно 10%). По данни от справочника на ЦРУ (CIA Factsheets, 2011): горните 10% от хората в България получават 35.2% от доходите в страната (при 24% средно за ЕС през 2011 г.), а долните 10% – 2% от тях (при 2.9% средно за ЕС през 2011 г.) (Манчева, 2013).

Таблица 2

Неравенство в доходите в Европа

№	Държава (година)	Долни 10%	Горни 10%
1.	Австрия (2011 г.)	4.0	22.0
2.	България (2011 г.)	2.0	35.2
3.	Дания (2007 г.)	1.9	28.7
4.	Белгия (2006 г.)	3.4	28.4
5.	Естония (2004 г.)	2.7	27.7
6.	ЕС-27 (2011 г.)	2.9	24.0
7.	Финландия (2007 г.)	3.6	24.7
8.	Франция (2004 г.)	3.0	24.8
9.	Германия (2000 г.)	3.6	24.0
10.	Гърция (2000 г.)	2.5	26.0
11.	Унгария (2009 г.)	3.1	22.6
12.	Ирландия (2000 г.)	2.9	27.2
13.	Италия (2000 г.)	2.3	26.8
14.	Латвия (2008 г.)	2.7	27.6
15.	Литва (2008 г.)	2.6	29.1
16.	Люксембург (2000 г.)	3.5	23.8
17.	Холандия (1999 г.)	2.5	22.9
18.	Полша (2009 г.)	3.3	27.1
19.	Португалия (1995 г.)	3.1	28.4
20.	Румъния (2011 г.)	1.7	19.8
21.	Словакия (2009 г.)	4.4	22.4
22.	Словения (2011 г.)	3.9	19.8
23.	Швеция (2000 г.)	3.6	22.2
24.	Великобритания (1999 г.)	2.1	28.5

Източник: ЦРУ.

„Децилният коефициент“ представлява съотношението между дохода на най-бедните 10% и най-богатите 10% от населението (Спасов, Пашов, 2002). При стойности между 4 и 5 съответната държава е с висока равномерност на разпределение на дохода, а стойности на децилния коефициент между 5 и 8 се смятат за средни. Ако стойностите са 10-12 и повече, то тогава държавата се характеризира с висока неравномерност на разпределение на дохода. В България стойността на децилния коефициент е 17.6 (за 2011 г.), докато средно за ЕС тя е 8.3. Може да се обобщи, че подходящото неравенство в нашата страна е сред най-високите в ЕС. През периода 2002-2011г. българската икономика отбелязва растеж с над 45%, но успоредно с това коефициентът на Джини се покачва с 35%, а Коефициентът S80/S20 – със 71%.

Таблица 3

Неравенство в България и ЕС (2011 г.)

Индикатор	България	ЕС-27
Коефициент на Джини	0.351	0.307
Коефициент S80/S20	6.5 пъти	5.2 пъти
Децилен коефициент	17.6 пъти	8.3 пъти

Източници: Евростат, ЦРУ.

Последици от растящото неравенство

През октомври 2014 г. председателката на Фед Джанет Йелън, заедно с един от предшествениците си – Алън Грийнспан, както и гуверньорът на Английската централна банка Марк Карни заявяват, че засилването на неравенствата е не само нравствен проблем, но и проблем, който поражда все по-тежки икономически последици (Хатън, 2014, с. 11). След тях със своя критика се изказва и директорката на МВФ Кристин Лагард. Всички те изтъкват, че неравенството създава прекалено голямо търсене на кредити, които да компенсират понижаването на жизненото равнище, поражда неоправдано повишаване на цените на активите, служи за катализатор на финансова нестабилност и като подлага на твърде голям риск онези, които не са в състояние да го понесат, подбива легитимността на капитализма.

Накратко основните негативни последиви от растящото неравенство са: радикализация на политиката вляво и вдясно; влошаване на социалната мобилност; по-чести здравословни и социални проблеми; по-слаб и неустойчив икономически растеж.

А. Радикализация на политиката

Радикализацията на политиката вляво и вдясно следва модела на нарастващата социална поляризация. В по-дългосрочен план съществува реална опасност от политически и религиозен екстремизъм, демагогия и демонизиране на определени групи хора (Фьргюсън, 2014). Днес в големите градове на развитите държави вече има две прослойки, които се маргинализират и радикализират – имигрантите и нискоквалифицираните работници. Трудната интеграция на първите ги тласка към войнстващия ислям, докато вторите се ориентират към крайната популистка десница. Твърде показателни в това отношение са изборите за Европейски парламент на 25 май 2014 г., когато около 25% от общия брой места са спечелени от евроскептични и антисистемни партии, а във Франция крайнодесният Национален фронт дори става първа политическа сила. Растящото неравенство води до обществена нестабилност, безредици, бунтове и граждански вълнения като тези в лондонските и парижките предградия, а дори и до революции („Арабската пролет“ в държавите от Северна Африка и Близкия изток през 2011 г.).

След 2008 г. водещите централни банки понижават лихвените проценти до почти нулеви нива и въвеждат количествени облекчения⁵ (с изключение на ЕЦБ). Така свръхразхлабената им монетарна политика сега има далеч по-голямо въздействие върху разпределението на богатството, отколкото действията на правителствата и парламентите. Изключително ниските лихви водят до това, че цените на активите са на рекордно високи нива.⁶ По този начин хората, които притежават активи, непропорционално се възползват от високите им цени и така се увеличават разликите в благосъстоянието. Например десетте процента най-богати американски домакинства имат около 80% от всички акции. В Германия 10% от хората разполагат с над 60% от частното богатство, докато 70% от най-бедното население притежават едва 9%. Цената на всичко това е разрушаване на социалната структура и политическа дезинтеграция. Илюстрация на тези процеси е възходът на популистките партии в редица държави от ЕС, както и голямото влияние на „чаеното парти“ върху Републиканската партия в САЩ.

Б. Влошаване на социалната мобилност

При увеличаване на неравенството доходите на родителите започват да придобиват все по-голяма тежест върху образователните постижения и бъдещите перспективи на техните деца. Така намаляват възможностите за реализация и възходяща социална мобилност. Проучване от 2006 г. в САЩ показва, че по-високото образование е корелирано с по-големи средни доходи (Уилкинсън, Пикет, 2014):

- при незавършено средно образование – средно 419 USD/седмично;
- при завършено средно образование – средно 595 USD/седмично;
- при притежавана бакалавърска степен – средно 1029 USD/седмично;
- при по-висока образователна степен – средно над 1200 USD/седмично.

По принцип в развитите страни образованието е основният двигател на социалната мобилност, т.е. на движението по социалната стълбица. При голямо неравенство в държавата обаче равнището на образование е в голяма степен свързано със семейния произход. Така децата на богатите родители е по-вероятно да станат богати, а тези на бедните – да си останат бедни. В САЩ например около 50% от разликите в личното богатство и 35-43% от разликите в доходите на хората могат да бъдат обяснени с положението и доходите на техните родители.⁷ Ако роднинството и географската локация бъдат комбинирани като фактори, излиза, че около 80% от доходите на човек като възрастен са предопределени от мястото, на което той е роден, както и от неговите родители.

⁵ Терминът означава изкупуване на гарантирани с активи дългови ценни книжа (държавни и корпоративни) от страна на централните банки с помощта на новоемитирани пари.

⁶ Идва период на нестабилност: Има ли убежища, <http://www.economix.bg> (публикувано на 28.07.2014 г.).

⁷ Как богатите са станали толкова богати, <http://www.investor.bg> (публикувано на 04.05.2013).

Програмата за международна оценка на учениците (PISA) се провежда за пръв път през 1997 г. от ОИСР, като данни се публикуват на всеки 3 години. Целта на изследването е да се оценят образователните системи по света чрез тестове на знанията и уменията на 15-годишни ученици в три направления: четене, наука и математика. Според резултатите за 2009 г. е налице значителна разлика между когнитивните умения на учениците в България и тези в останалия свят. У нас делът на учениците под критичния праг на грамотност (41%) е над 2 пъти по-голям от средните нива за ОИСР (18.1%). Освен това в България съществува огромна разлика между отличните ученици и тези с най-слаби резултати. Една от основните причини за тези различия са социално-икономическите условия, в които израстват учениците. Разликата между децата на средно заможни и бедни родители се оценява на 117 точки, или близо 2 единици, т.е. българските ученици са по-зависими от доходите на родителите си и от техния социален статус в сравнение със своите връстници от повечето страни в Европа.

Огромната разлика между отличниците и слабите ученици в България до голяма степен е следствие от значителното подоходно неравенство в страната. В дългосрочен план това създава предпоставки за консервиране на неравенството в доходите сред населението, както и за влошаване на социалната мобилност. Това е възможността човек да подобри своя социален статус, като преминава от една в друга социална група от населението. Ниските доходи на родителите ограничават възможностите пред техните деца, което води до ниски доходи и за следващото поколение. Така бедността и неравенството у нас се възпроизвеждат поради ниската социална мобилност между поколенията.

В някои случаи големите разлики в доходите възпрепятстват талантиви деца да получат добро образование и възможност за адекватна бъдеща реализация на пазара на труда. Това се дължи на независещи от тях фактори – териториална принадлежност, образование и доходи на техните родители. По този начин обаче се намалява потенциалната производителност на населението, която е едно от основните условия за по-силен икономически растеж в дългосрочна перспектива. Доклад на Световната банка от 2014 г. показва, че 50 точки повишаване на резултатите на PISA се свързват с увеличение до 1 процентен пункт на годишния ръст на БВП на глава от населението.

В. По-чести здравословни и социални проблеми

В нашумялата книга „Патология на неравенството“ Ричард Уилкинсън и Кейт Пикет показват, че държавите с по-слабо изразено неравенство са с по-добри позиции в практически всеки индекс за здраве, благоденствие и качество на живот. Тези с най-сериозно неравенство пък неизменно се класират по-назад в тези индекси и страдат от по-високи нива на престъпност и насилие. Твърде голямото неравенство поражда редица здравословни проблеми, в чиято основа са стресът и тревожността.

Според редица международни изследвания, цитирани в книгата, сред богатите развити държави, както и в 50-те американски щата, по-голяма част от сериозните

здравословни и социални проблеми са по-разпространени в обществата с по-съществено неравенство в доходите. Използван е международният индекс за здравословни и социални проблеми, който има 10 компонента: продължителност на живота; раждания в тийнейджърска възраст; наднормено тегло и затлъстяване; психични заболявания; самоубийства; брой хора, лишени от свобода; доверие между хората („социален капитал”); социална мобилност; образователни постижения; детска смъртност.

В рамките на едно общество тези проблеми са по-често срещани сред хората в долната част на социалната стълбица, т.е. проблемите имат силен социален градиент. Твърде голямото неравенство прави държавите социално нефункционални в широк спектър от параметри.

Г. По-слаб и неустойчив икономически растеж

Мащабно изследване на МВФ от април 2014 г. открива, че по-егалитарните общества се радват на по-бърз икономически растеж. Същевременно голямото неравенство може да се окаже икономически вредно, като доведе до по-слаб и неустойчив растеж, периодични финансови кризи, както и до бедност и социално изключване, намаляващи съвкупното търсене в икономиката. Финансовите кризи от 1929, и от 2008 г. настъпват при високи стойности на неравенството (измервани чрез дела на най-богатия 1% от населението), както и при значителна задлъжнялост на домакинствата (като процент от техния годишен доход).

Според икономистите от МВФ Андрю Бърг, Джонатан Остри и Йеромин Зетелмайер по-равномерното разпределение на доходите е важен компонент на устойчивия растеж на икономиките.⁸ Те проучват продължителността на фазите на растеж от 1950 до 2006 г. и установяват, че намаляване на неравенството с 10% (спад на коефициента на Джини от 0.40 до 0.36) увеличава очакваната продължителност на растежа с 50%. Опитът на развиващите се страни показва, че е по-лесно да се стартира растеж, отколкото да се поддържа. Според Бърг и Остри при Коефициент на Джини над 0.45 икономическият растеж е застрашен. Прекомерното неравенство вреди на стопанския прираст, защото спира достъпа на определени слоеве от населението до здравеопазване и образование. Това предизвиква политическа и икономическа нестабилност, което пък принуждава фирмите да избягват инвестиции в нови проекти. Тези изследвания на МВФ предизвикват сензация, защото резултатите от тях противоречат на обичайните теории и на дълбоко вкоренените класически представи за функциониране на икономиката.

⁸ Неравенството убива растежа, <http://www.economix.bg> (посетено на 06.08.2014).

Растящите неравенства в САЩ

Макар влиянието на САЩ през последните десетина години да ерозира, те си остават глобален хегемон – в икономическата, военната, дипломатическата и културната сфера. Американската икономика е най-голямата в света, допринасяйки за около ¼ от световния БВП, а щатският долар е водещата международна резервна валута. САЩ са държавата, която задава редица тенденции в икономиката и обществото. Ето защо за целите на това изследване интерес представлява изучаването на причините, динамиката и последиците от ръста на неравенството през последните 30-40 години в тази страна. Могат да бъдат посочени 3 основни фактора, обясняващи този ръст:

- глобализацията на трудовите пазари, която протича успоредно с деиндустриализацията в САЩ, и мащабният трансфер на работни места към развиващи се страни с евтина работна ръка и занижени социални и екологични стандарти;
- бърз ръст на новите технологии, които водят до автоматизиране на голяма част от рутинната работа и оттам – до съкращаване на работните места за по-слабо образованите;
- постепенно намаляване на данъчните ставки (за данъка върху дивидентите, върху капиталовите печалби, върху наследствата, върху имотите и т.н.), което обслужва най-вече заможните слоеве и корпорациите, както и все по-ограниченото използване на прогресивното данъчно облагане. Успоредно с по-ниските данъци се отчита разцвет на офшорните зони по целия свят, улесняващи укриването на данъци и финансови активи.

В резултат от посочените фактори в САЩ през последните 30-40 години се регистрира непрекъснат ръст на неравенството:

- доходите на бедните слоеве и на работниците намаляват в реално изражение (т.е. след отчитане на инфлацията);
- доходите на средната класа са в стагнация;
- доходите на богатите нарастват (особено тези на върха на социалната стълбица).

В своята книга „Цената на неравенството“ Джоузеф Стиглиц поддържа основната си теза, че неравенството в САЩ е резултат както от икономическите сили, така и от политическите решения (Стиглиц, 2014). Голяма част от изискващите средна квалификация работни места са елиминирани от технологичните нововъведения или са преместени в развиващи се страни с ниски заплати. Включването на 2.5 млрд. индийски и китайски жители (около 1/3 от световното население) на глобалните трудови пазари води до застои и дори до спад в реалните заплати на трудещите се в развитите икономики. Задълбочаването на неравенствата се дължи и на все по-ограниченото използване на прогресивното данъчно облагане.

Пазарните сили на търсенето и предлагането в една държава се моделират от правната рамка, институциите и регулациите. Коефициентът на Джини в САЩ

започва да нараства след 1981 г. – с началото на пропазарните реформи и дерегулацията, предприети от президента Роналд Рейгън. Съгласно „Икономиката на предлагането” намаляването на данъците ще увеличи икономическата активност в страната. На практика обаче понижаването на данъците – основно за богатите и за корпорациите, при Рейгън (1981 и 1986 г.) и при Джордж У. Буш (2001 г.) води до увеличаване на бюджетните дефицити и съществено повишаване на публичния дълг. Намалени са данъчните ставки върху дивидентите (от 35 на 15%) и върху капиталовите печалби (от 20 на 15%). При последните облагането става едва тогава, когато активът бъде продаден. При Буш-младши са намалени и данъците върху имотите, и наследствените данъци, което облагодетелства богатите и много богатите американци. При това голяма част от спестените данъци са влагани в спекулативни финансови инструменти, в офшорни центрове и предмети на лукса, което е в противоречие с проповядваната „теория на просмукването” – че спечелените от богатите средства ще се върнат под различна форма в по-долните социални слоеве. Съществено се увеличава разликата между възнагражденията на висшия мениджмънт и обикновените работници в големите корпорации. И докато през 70-те години на XX век тази разлика е около 30 пъти, то сега в САЩ тя вече е 354 пъти. Подобно е положението и в люлката на капитализма Великобритания. През 2013 г. най-високоплатените изпълнителни директори на големи корпорации печелят 143 пъти повече от среднестатистическите им служители (при 47 пъти разлика през 1998 г.).⁹ Трябва да се вземе предвид, че тези разлики са измерени, вземайки предвид размера на заплатите на директори и служители единствено на компании, влизащи в борсовия индекс FTSE 100. Ако възнагражденията на изпълнителните директори се съпоставят със средната заплата за цялата страна, разликата би била 174 пъти.

По въпроса за разликата в заплащането между главните изпълнителни директори (CEO) в големите корпорации и най-нископлатените служители в тях съществува интересно изследване на Сорапоп Киатпонгсан и проф. Майкъл Нортън, озаглавено „Колко (повече) трябва да получават изпълнителните директори“. В изследването участват 40 държави, като за 16 от тях има данни за реалното заплащане през периода 2003–2013 г. В 40-те изследвани страни анкетираните оценяват разликата в заплащането като 1 към 10 в полза на топ мениджмънта на една корпорация, като в същото време според тях идеалното съотношение е 1 към 4.6. В САЩ например служителите смятат, че съотношението между заплатите им и доходите на изпълнителните директори в техните компании е 1 към 30, докато в действителност то е 1 към 354.

⁹ Корпоративният елит на Острова печели 143 пъти повече от служителите си, <http://www.investor.bg> (публикувано на 18.08.2014).

Таблица 4

Топ мениджъри и редови служители

№	Държава	Желано съотношение в заплащането	Реално съотношение в заплащането
1.	Австралия	8.3	93
2.	Австрия	5.0	36
3.	Чехия	4.3	110
4.	Дания	2.0	48
5.	Германия	6.3	147
6.	Франция	6.7	104
7.	Израел	3.6	76
8.	Япония	6.0	67
9.	Норвегия	2.3	58
10.	Полша	5.0	28
11.	Португалия	5.0	53
12.	Испания	3.0	127
13.	Швеция	2.2	89
14.	Швейцария	5.0	148
15.	Великобритания	5.3	84
16.	САЩ	6.7	354

Източник: Международна организация по труда (МОТ).

Делът на корпоративните подоходни данъци като дял от бюджетните приходи в САЩ, постепенно се свива през годините – от 30% (1955 г.) до около 9% сега. Причината са многобройните данъчни вратички за корпорациите. В същото време доходите на средната класа са в стагнация, а тези на работниците и бедните дори намаляват в реално изражение (след отчитане на инфлацията). Например на федерално ниво реалната минимална работна заплата през 2011 г. е с 15% по-ниска в сравнение с 1980 г. Поради оръязването на социалното подпомагане от обществените фондове милиони американци изпадат в нищета. През същия период отслабва и синдикализмът. След Втората световна война американските профсъюзи обединяват около 30% от работещите в частни компании, докато през 2010 г. те са едва 7%. Съществуват мнения, че около 1/3 от нарастването на неравенството в САЩ през последните 30 години е резултат от упадък на защитната роля на профсъюзите и на колективното договаряне на условията на труд и на заплащането. Според проучване на Бюджетната служба към Конгреса на САЩ (Рубини, 2011, с. 6): единият процент американци с най-високи доходи са спечелили с 275% повече през 2007 г. в сравнение с 1979 г. (коригирано спрямо инфлацията), а за същия период постъпленията на домакинствата от средната класа са се увеличили с по-малко от 40%.

Делът от националния доход, който се разпределя при най-богатия 1% от американското население, се утроява – от 8% през 70-те години на XX век до 24% през 2007 г. Ефективната данъчна ставка за 400-те най-богати семейства в САЩ възлиза на 30% през 1995 г., докато през 2005 г. тя вече е 18%. През 2011 г. корпоративните печалби възлизат на около 14% от БВП, докато приходите от

корпоративни данъци са едва 1.5% от БВП. Символ на пропастта между социалните групи стават затворените жилищни комплекси (Gated Communities) (Калве, 2006).¹⁰

Голямо влияние върху ръста на неравенството в САЩ оказва бързото развитие на новите технологии. Те дават възможност за автоматизиране на все по-голяма част от рутинната работа, което води до съкращаване на работни места за по-слабо образованите. Проучване, базирано на Current Population Survey (основен източник на трудовата статистика в САЩ), показва, че между 1976 и 2012 г. има рязко намаляване на дела в общия брой работни места в страната при заетостта в рутинните професии, докато нерутинната работа се увеличава.¹¹ В случая нерутинните професии могат да бъдат когнитивни (творческите професии и финансите) и ръчни (при много от услугите), а рутинните – ръчни (например на поточна линия) и когнитивни (въвеждането на данни при административна работа). Именно „рутинните“ работни места, при които се следва строго определен набор от инструкции, намаляват през последните 30 години. Деиндустриализацията води до спадане на относителния дял на работещите в индустриални предприятия за сметка на тези в сектора на услугите, където заплащането е по-ниско. От началото на 80-те години на XX век САЩ са губили ежегодно средно над 200 000 работни места на квалифицирани индустриални работници, като през 2012 г. едва 9% от американските трудещи се са ангажирани в индустриалното производство. Така през този период американската работна сила преживява преход и се поляризира.

Освен технологичните промени друг ключов фактор за ръста на неравенството е глобализацията на трудовите пазари. Един от стълбовете на съвременната глобализация е свободният търговски обмен, насърчаван от Световната търговска организация (СТО). Свободната търговия обаче води до делокализация на много предприятия от развитите към развиващите се държави с евтина работна ръка и занижени социални и екологични стандарти (Сапир, 2009, с. 1, 8 и 9). Твърди се, че след 1973 г. от САЩ са „изнесени“ над 40 млн. работни места, главно от индустрията. Това е част от процеса на деиндустриализация на страната. Създадените на тяхно място работни места са основно в сектора на услугите, но те изискват по-ниска квалификация, и са по-слабоплатени и по-неустойчиви. Към външния дефлационен натиск върху заплатите (най-вече от страна на Китай и държавите от Далечния изток) се прибавя и вътрешният натиск от страна на нелегалните имигранти. Те не попадат в обхвата на съществуващото социално законодателство и така подкопават системата за социално осигуряване за редовно работещите. Само в САЩ нелегално работещите имигранти са около 12 млн. човека.

Коефициентът на Джини в САЩ се покачва от 0.31 в средата на 70-те години на XX век до 0.38 в наши дни. Това допринася за намаляване на вътрешното потребление,

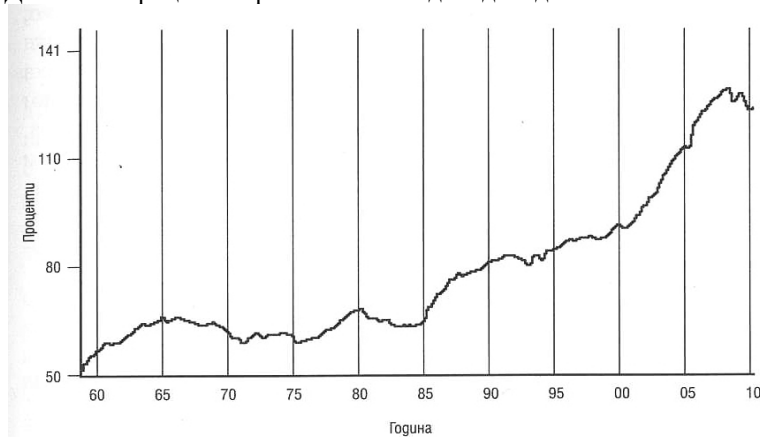
¹⁰ Това са затворени общности с охрана и ограничен достъп, като от съображения за сигурност най-често са разположени в крайградските зони. Подобно на силно разслоените страни от Латинска Америка, в редица големи американски градове бедни и богати са разделени само от няколко пресечки.

¹¹ Автоматизацията и рецесията – виновниците за промените в пазара на труда в САЩ, <http://www.investor.bg> (публикувано на 06.08.2014).

което формира близо 70% от щатския БВП. Причината е, че бедните и средната класа харчат почти всичките си доходи, докато богатите спестяват около 15-25% от доходите си. Спадът в съвкупното търсене на стоки и услуги обаче в англосаксонските държави е уравнил с възможността гражданите и фирмите да задлъжняват (Щрек, 2012, с. 1, 4 и 5). Това ражда оригиналния израз „приватизирано кейнсианство”, с който се обозначава изместването на публичния дълг от частния. Правителствата вече не вземат заеми, а отделните индивиди трябва да договарят кредити на собствен риск, за да заплащат образованието си или за да се настаняват в по-добри жилищни квартали. Така високорисковите заеми (Subprime) и илюзорното жилищно богатство, на което те се основават, подменят социалните субсидии (постепенно премахвани) и повишаването на заплатите. „Приватизираното кейнсианство” позволява на дерегулирания финансов сектор да извлича големи печалби и се превръща в опорен стълб на икономическия бум в САЩ след 2001 г., съчетан с бързото задлъжняване на домакинствата. За да поддържат текущото си равнище на потребление, хората вземат кредити, ипотекирайки бързо поскъпващите си жилища. Така заемите стават своеобразна „патерица” на недостатъчното съвкупно търсене в икономиката. Според доклад на Американското бюро за преброяване на населението през 2006 г. в САЩ има повече от 1.4 млрд. кредитни карти при 164 млн. картодържатели, т.е. средно по 8.5 кредитни карти на човек (Галер, Състейн, 2014). През 1980 г. потребителският дълг на средностатистическото американско домакинство е възлизал на 1540 USD, или 7.3% от годишния му доход тогава (21 100 USD).¹² През 2013 г. този дълг вече е 9800 USD, или 13.5% от годишния му доход (72 600 USD), т.е. през периода 1980-2013 г. той се е увеличил близо 2 пъти по-бързо от дохода на средното домакинство в САЩ. Освен дългове по кредитни карти американските граждани изплащат и жилищни ипотеки, заеми за покупка на автомобили, студентски кредити и медицински дългове (вж. фиг. 1).

Фигура 1

Дълг като процент от располагаемия доход на домакинствата в САЩ



Дълг като процент от располагаемия доход на домакинствата в САЩ

¹² Какво не може да си позволи средният американец. – в. „Банкеръ”, 31.10.2014, бр. 44, с. 45.

Намаляването на общото (съвкупно) търсене в икономиката от страна на потребителите, фирмите, държавата и износителите се засилва след началото на Голямата рецесия от 2008 г. Безработицата се покачва над „нормалните“ 5-6%, а след спадането на жилищните цени и борсовите котировки близо 9 млн. американци губят домовете си и пенсионните си спестявания. Около 12 млн. домакинства – 1/4 от всички ипотечни заемополучатели, дължат повече по заемите си в сравнение със стойността на своите обезценени жилища. Загубите от ценовия спад на жилищата достигат 6.5 трилиона USD – сума, сходна с 5-те трилиона USD загуби след спукването на дотком-балона през 2000 г. След 2008 г. се изчерпват възможностите за по-нататъшно задлъжняване, а недостатъчното крайно потребителско търсене обезсърчава фирмите да инвестират, което задълбочава проблема.

С понятието „дял на доходите от труд“ се описва съотношението между цялостното трудово заплащане и БВП на една държава. Според МВФ между 1983 и 2006 г. дялът на заплатите в БВП на страните от Г-7 се е понижил с 5.8%, а според Европейската комисия в ЕС този дял е спаднал с 8.6%. За един по-дълъг период (от 1960 до 2005 г.) доходите от труд в ЕС са намалели от 65 на 55% от БВП, а в Япония – от 72 на 60% (Рюфен, 2008). През 1995 г. в България този дял възлиза на 62.2% от БВП, а през 2013 г. – на 52.6%. Така за този период у нас ръстът на заплатите е по-нисък, отколкото на производителността на труда. Според Американското бюро за икономически анализи през последните 4 десетилетия съществува непрекъсната тенденция към понижаване на относителния дял на трудовите доходи в БВП на САЩ.¹³ На фиг. 2 е показана динамиката на този дял за периода 1947-2013 г. Вижда се, че трудовите доходи достигат своя пик от 59% от БВП през 1971 г., а дъното е през 2013 г. – 49%.

Фигура 2



¹³ <http://www.investor.bg> (публикувано на 24.03.2014).

През последните десетилетия се осъществява трансфер на богатства от наемните работници (труда) към акционерите (капитала). Известна роля за спада на общия дял на доходите от труд има и технологичният прогрес. Според Банката за международни разплащания (BIS), делът на печалбите в БВП днес е необичайно висок, докато този на заплатите е необичайно нисък, като амплитудата на това изменение и броят на засегнатите държави са безпрецедентни. Подялбата на добавената стойност се изменя във вреда на труда (работните заплати) и в полза на капитала (корпоративните печалби).

През 2013 г. в САЩ корпорациите отчитат печалба след данъци от 1.7 млрд. USD, което е 10% от БВП на страната (Проданов, 2011). Дотогава най-висок дял на печалбите в БВП е достигнат през 1929 г. – 9.1%, като това е първата година, когато американското правителство започва да изчислява този показател. Една от причините за ръста на нетните корпоративни печалби е намаляването на ефективната данъчна ставка. Официалната ставка на корпоративния данък от 35% се компенсира от различни схеми с офшорни убежища и по този начин през 2013 г. ефективната ставка представлява само 21.4% от дохода преди облагане (при пик от 47.3% по времето на президента Хари Труман след Втората световна война).

По данни на международната неправителствена организация Oxfam International активите в държавите, известни като данъчни убежища, са близо 32 трилиона USD.^{14,15} Близо 5.8 трилиона евро вероятно са укрити в такива зони, което е пропусната полза за данъчните администрации в размер на около 130 млрд. евро годишно. Все повече кредитори търсят начини за заобикаляне на стриктните банкови регулации. По данни на Съвета за финансова стабилност (FSB), в който участват регулатори и централни банкери от цял свят, размерът на т.нар. сенчеста банкова система е около 75 трилиона USD в световен мащаб, което се равнява на 120% от световния БВП или 1/4 от общата сума на всички финансови активи.¹⁶ Към тази паралелна, нерегулирана банкова система спадат хедж фондове, дружества със специална инвестиционна цел (REITs) и специализирани инвестиционни фондове (SIV). Следователно наличието на множество офшорни зони по цял свят, както и на редица „сенчести“ кредитори, представлява голяма „пробойна“ в глобалните финанси, която съществено допринася за укриването на данъци и финансови активи, „прането“ на пари и в крайна сметка за консервиране на неравенството в богатството и доходите. Офшорните зони играят стратегическа роля в процеса на финансовата

¹⁴ <http://www.capital.bg> (публикувано на 22.01.2013).

¹⁵ По принцип офшорните зони са територии с много ниски или нулеви данъчни ставки, евтина и опростена система за регистрация и поддържане на офшорна компания, конфиденциалност на дейността ѝ, както и анонимност на собствениците, активите и произхода на капитала. По света има над 50 юрисдикции от типа „данъчно убежище“. Най-често мотивацията за регистриране на офшорни дружества са намаляване на дължимите данъци и/или скриване на действителните собственици на дружествата. Последните представляват компании, регистрирани извън юрисдикцията на територията, в която протичат основните им стопански дейности.

¹⁶ Сенчестата банкова индустрия е достигнала 75 трилиона USD глобално, <http://www.investor.bg> (публикувано на 31.10.2014).

глобализация, подкопавайки националния контрол върху финансовите потоци. Губейки териториалната си закрепостеност, капиталът днес трудно може да бъде регулиран на национално ниво, а само с помощта на координирани международни действия.

Освен офшорните зони нов феномен в условията на неолиберална глобализация е засилената данъчна конкуренция между държавите. От 80-те години на XX век насам навсякъде в развитите страни започват да спадат сравнително високите равнища на прогресивно-подоходния данък. През 90-те години на XX век редица от по-слабо развитите страни, както и бившите социалистически държави, въвеждат т.нар. плосък данък с цел привличане на външни инвестиции. „Данъчният дъмпинг” на бившите социалистически страни принуждава водещите държави в ЕС да се опитват да наложат единна данъчна политика в Общността, което обаче се отхвърля от по-слабо развитите страни-членки (вкл. и от България). Освен това наличието на редица офшорни зони до голяма степен обезсмисля подобно начинание в рамките на ЕС.

Фигура 3

Реални средни годишни заплати в САЩ



На фиг. 3 е показана динамиката на реалните (т.е. съобразени с инфлацията) годишни заплати на заетите на пълен работен ден американски мъже на възраст 25-64 години, както и на всички мъже в САЩ. Погледът към дългосрочните тенденции в трудовата им заетост показва, че от края на 70-те години на XX век движението на реалните заплати надолу е отчетливо забележимо.

Според бившият председател на Американския федерален резерв Алън Грийнспан контрастът между слабото повишаване на заплатите и исторически високите печалби на предприятията буди опасения за пораждаване на недоволство срещу капитализма и пазара – както в САЩ, така и в други страни. Липсата на достатъчно търсене в икономиката се задълбочава от мерките за бюджетни икономии, предприемани от задълженелите правителства. Политиките на строги бюджетни ограничения (Austerity) са особено характерни за периферните държави-членки на ЕС, особено за тези от т.нар. група GIPSI (Гърция, Ирландия, Португалия, Испания, Италия). Неолибералната логика е, че намаляването на разходите за заплати (т.нар. вътрешна девалвация) в тях, осигурява по-висока конкурентноспособност, която позволява по-голям износ (по китайски модел) и насърчаване на растежа.

Политиката на строги бюджетни ограничения обаче неминуемо води към рецесия. Икономииите при трудовите възнаграждения повличат след себе си спад на вътрешното потребление, което пък предизвиква свиване на производството, отлагане на инвестициите и натиск за спад на цените. При дефлация данъчните постъпления и БВП се понижават, съотношението „публичен дълг/БВП“ се увеличава, което подтиква политиките да пледират за допълнително намаление на бюджетните разходи и на заплатите. Пример за това е Япония, която вече 15 години безуспешно се опитва да се измъкне от така описаната „дефлационна спирала“.

След 2008 г. централните банкери по света драстично понижават лихвените проценти, а в САЩ, Великобритания и Япония са осъществени количествени улеснения. В резултат от тези мерки се регистрира забележителен ръст на редица капиталови и имотни пазари. През август 2014 г. общата стойност на акциите в световен мащаб възлиза на около 66 трилиона USD, превишавайки предкризисния пик от 2007 г. – 63 трилиона, като дъното е достигнато през март 2009 г. (25 трилиона USD). В САЩ ръстът на капиталовите пазари и увеличените корпоративни печалби облагодетелстват основно богатите и най-богатите американци, които притежават по-голямата част от акциите. 1% от американците притежават над 50% от акциите и облигациите в страната. Делът в доходите им се удвоява от 1970 г. насам, като нараства до 22.5% през 2013 г.¹⁷ Най-богатите 10% пък получават 50.4% от доходите, което е максимумът, достигнат от 1917 г. досега. Горният 1% има ръст на доходите си след 2009 г. с 31.4%, а останалите 99% – с 0.4%. Така най-богатите допринасят почти изцяло за ръста на доходите след кризата. Изследване на Института за икономическа политика във Вашингтон, отбелязва, че между 1983 и 2010 г. 74% от прираста на богатството в САЩ отива при най-богатите 5%, докато при 60-те процента на дъното се регистрира спад (Шуман, 2013).

През последните 6 години в САЩ е осъществена безпрецедентна програма на Федералния резерв за количествени улеснения – изкупуване на правителствени и ипотечни облигации от вторичния пазар, така че да бъдат стимулирани инвеститорите да купуват по-рискови активи (например акции). Програмата стартира

¹⁷ Пропагста между бедни и богати е най-голяма от 1917 г., <http://www.economix.bg> (публикувано на 12.09.2013).

на 25 ноември 2008 г. и е прекратена през октомври 2014 г. За този период са регистрирани няколко забележителни постижения¹⁸:

- борсовият индекс S&P500 нараства със 129%;
- реалният БВП на САЩ (т.е. коригиран спрямо инфлацията) се увеличава с 9.8%;
- автомобилните продажби се покачват с 61%;
- ръстът на новото жилищно строителство е 56%;
- средният лихвен процент по 30-годишните жилищни ипотечи спада с 1.9 процентни пункта.

В същото време свръхниските лихви са неблагоприятни за вложителите, а ръстът на фондовите пазари увеличава неравенството, тъй като богатите притежават непропорционално висок дял от акциите в САЩ. За разглеждания период средните заплати остават почти непроменени в реално изражение.

Според изследване на най-голямата швейцарска банка Credit Suisse за последните 100 години съотношението „богатство/доходи” на американските домакинства обикновено се движи между 4 и 5 пъти.¹⁹ Поради големия ръст на фондовата борса след 2008 г., предизвикан основно от свръхразхлабената политика на Федералния резерв, през 2014 г. това съотношение достига пик от 6.5 пъти. Във връзка с това е показателно кога са били предишните подобни пикове:

- преди настъпването на Голямата депресия (1929 г.) – 7.3 пъти;
- преди спукването на технологичния балон (1999 г.) – 6.3 пъти;
- преди спукването на жилищния балон (2007 г.) – 6.5 пъти.

Както показва историческият опит, високите стойности на съотношението „богатство/доходи” на домакинствата обикновено са предвестник на рецесии.

В САЩ богатството става основен фактор за достъпа до власт. Почти всички американски сенатори, както и повечето членове на Камарата на представителите са членове на горния 1% още при встъпването си в длъжност (Стиглиц, 2011). Процентът на милионерите в Конгреса е около 50 пъти по-висок от този на милионерите в САЩ общо. Политиката – подобно на случващото се през XIX век, започва да изразява икономическите интереси и идеологията на самите политици. Вторият по богатство човек в света Уорън Бъфет заявява: „Моята класа – на богатите, от 30 години води класова война, и я спечели!”. Неслучайно днес горният 1% от американците получава 22% от доходите и контролира 40% от богатството (преди 25 години тези стойности са били съответно 12 и 33%). По този начин САЩ заприличват на олигархичните държави от Близкия изток. Така в крайна сметка

¹⁸ Какво постигнаха количествените улеснения на Фед?. <http://www.investor.bg> (публикувано на 30.10.2014).

¹⁹ Графика на деня: Съотношението богатство/доход в САЩ е на опасно високо ниво. <http://www.investor.bg> (публикувано на 22.10.2014).

икономическата система в САЩ възнаграждава основно хората на върха. Тази система е по-близо до плутократия, отколкото до меритократия.²⁰

Възможни мерки за редуциране на неравенството

Повечето богати държави днес имат огромни публични дългове, като в същото време са изправени пред финансовото бреме на едно застаряващо население. Стабилизирането на финансовото положение на тези държави ще изисква както допълнителни приходи от данъци (особено от най-богатите), така и преразглеждане на пенсионната и здравната политика. По-високите данъци биха допринесли за ограничаване на най-необичайните диспропорции в областта на доходите и богатството. Трябва да се подчертае, че във всички развити държави данъкът върху общия доход е прогресивен, а не пропорционален („плосък“), както е в България и някои страни от бившия социалистически лагер.²¹ Данъкът върху собствеността също би трябвало да е прогресивен, тъй като притежаваната от домакинствата собственост произтича от доходите им. Логиката на имуществените данъци е да финансират публичните услуги, предоставяни от общините по местонахождение на облаганите имоти. По-голяма социална справедливост обикновено означава, че хората с по-големи и по-скъпи жилищни имоти трябва да плащат повече от останалите.

Според анализаторите на ОИСР, ако правителствата искат да се справят с предизвикателствата, свързани с данъчните и социалните системи, разпределението на доходите и богатствата, със социалната справедливост и растящите неравенства, то те трябва да предприемат действия в няколко направления:

- Инвестиции в човешки капитал – чрез свободен достъп до висококачествени публични услуги (здравеопазване, образование и семейни грижи). Инвестициите в хората трябва да започват още в ранна детска възраст и да бъдат последвани от нужното образование.
- Стимулиране на заетостта, особено сред младежите.
- По-ефективна данъчна политика като най-добро средство за намаляване на неравенството. Това обаче не означава непременно увеличаване на данъците, а по-скоро подобряване на събираемостта им и премахване на офшорните зони. Трябва да се гарантира, че богатите поемат полагания им се дял от данъчната тежест, като това може да се постигне чрез увеличаване на пределните данъчни ставки за техните доходи, ограничаване на данъчните облекчения за тях и допълнителни данъци върху недвижимите имоти.

²⁰ Модел на разпределение на доходите, основаващ се на постиженията и приноса към обществото.

²¹ Прогресивен е този данък, чиято ставка се увеличава с нарастването на облагаемата основа. При пропорционалния („плосък“) данък ставката не се влияе от облагаемата основа.

Според Джоузеф Стиглиц са необходими по-високи данъци върху наследствата и върху капиталовите доходи, което би възпрепятствало процесите по формиране на наследствена олигархия и плутокрация. Той смята, че справедливи имуществени данъци биха затруднили възникването на наследствени династии. В своите годишни препоръки към страните – членки на ЕС, Европейската комисия съветва властите във Великобритания (една от държавите с най-голямо неравенство при разпределението на богатството) да повишат данъците върху по-скъпите имоти.²² Според професора от Харвардския университет Кенет Рогоф, бивш главен икономист във МВФ (2001-2003 г.) неравенството в доходите и богатството може да опорочи и парализира политическата система на една страна, а с това и икономическия растеж (Рогоф, 2014). Справянето с неравенството изисква по-голямо преразпределение чрез националните данъчни системи, както и подобрени програми за обучение на възрастни.

По-високите данъци за богатите и свръхбогатите могат да бъдат обосновани не само с възстановяване на справедливостта в обществото и увеличаване на данъчните постъпления за правителството. Законът за намаляващата маржинална (пределна) полезност на парите гласи, че допълнителната парична единица, насочена към бедния индивид, му носи по-голяма пределна полезност, отколкото е загубата на пределна полезност от отнемането на тази парична единица от богатия индивид (Савов, Сотирова, 1999).

Повишеното внимание към неравенството в днешно време предполага, че ще бъдат предприети мерки за ограничаване на диспропорциите в областта на доходите и богатствата. Неравенството при богатството има по-голямо значение за цялостното социално неравенство, отколкото това при доходите. Ето защо би било по-добре първоначално да се акцентира не върху подоходните, а върху имуществените и наследствените данъци, които облагат натрупаните богатства. През 2010 г. Великобритания повишава горния праг на данъчните ставки до 50%, а Испания и Италия увеличават данъците за богатите. Сред първите стъпки на френския президент Франсоа Оланд е въвеждането на данък от 75% върху годишни доходи над 1 млн. евро и повишаването на данъците върху капиталовите печалби. В ЕС са приети ограничения за бонусите на bankerите, които не могат да надхвърлят 100% (по изключение 200%) от годишната им заплата. След финансовата криза от 2008 г. Британският парламент приема някои закони за намаляване на заплащането и бонусите на ръководителите на големи корпорации. В останалите развити държави също може да се очаква повишаване на данъците върху високите доходи, върху наследствата и върху луксозните недвижими имоти. Получените данъчни постъпления могат да се преразпределят в полза на средната класа, на по-бедните и нуждаещи се домакинства. Последните биха похарчили изцяло получените допълнителни средства и така биха стимулирали съвкупното търсене в икономиката. Освен това ще се намалят и големите неравенства при доходите и богатствата. Например коефициентът на Джини в Германия възлиза на 0.48 преди данъчно облагане и социални трансфери, но спада до 0.28 след тях.²³ Трябва да се подчертае

²² В. „Класа“, 06.12.2011, с. 3.

²³ „Die Wohlshtandsluge“, „Der Spiegel“, N 19, 05.05.2014, p. 58-67.

обаче, че описаните мерки политически са много трудни за постигане – както поради лобисткото влияние на богатия елит върху управляващите, така и заради все още силната доминация на неолибералните идеи. Освен това твърде високи данъчни ставки биха довели до засилено изтичане на капитали и укриване на доходи, а корпорациите могат да преместят централите си в юрисдикции с по-ниски данъци.²⁴

Трябва да се спомене окуражаващата новина, че от септември 2017 г. 51 държави чрез подписано от тях многостранно споразумение се ангажират с автоматичен обмен на информация по финансови (вкл. данъчни) въпроси.²⁵ Благодарение на този обмен ще се улесни борбата на данъчните органи с данъчните престъпления, и в същото време неплащащите данъци по-трудно ще могат да укриват печалбите и доходите си и да „перат“ пари, спечелени по нечестен начин в други страни. Споразумението задължава банките и другите финансови институции да споделят информация за лихвите, дивидентите, активите и печалбите от продажба на финансово имущество, ако облагодетелстваният от сделката живее в чужбина. На практика това означава край на банковата тайна.

През 2013 г. е публикувана на френския професор по икономика Тома Пикети книгата „Капиталът през XXI век“, която достига първо място в списъка на бестселърите през 2014 г. и е най-обсъжданата книга днес (Кристоф, 2014). След проучване на огромен обем емпирични данни от времето на индустриалната революция досега авторът предлага прогресивно данъчно облагане на големите частни богатства (т.е. без притежанията на средната класа). Конкретните данъчни ставки са политически въпрос, като Пикети предлага следния условен пример: нетни богатства до 1 млн. евро да бъдат необлагаеми; между 1 и 5 млн. евро – 1% (за „горницата“ над 1 млн. евро); над 5 млн. евро – 2% (за „горницата“ над 5 млн. евро); ставката може да достигне 10% за нетни богатства над 1 млрд. евро. Авторът смята, че приходите от подобно облагане могат да достигнат 3-4% от БВП, като за сметка на тях може да се облекчат представителите на средната класа. Поради липсата на глобално правителство Пикети нарича „утопично“ предложението си за глобален данък върху богатството.

Едно от заключенията в теорията за капитала на Пикети е, че основният двигател на неравенството е тенденцията възвръщаемостта на капитала (r) системно да надхвърля икономическия растеж (g). Вътре в отделните държави социалното неравенство нараства и при развитите, и при развиващите се страни. Все по-голяма част от богатството се концентрира в ръцете на малка група от хора и това богатство се предава от поколение на поколение. В осемте най-развити икономики в света свкупното частно богатство, което се е равнявало на 2-3 пъти БВП през 1970 г., през 2010 г. вече го превишава от 5 до 8 пъти:²⁶ САЩ – 400% от БВП; Япония – 600%;

²⁴ Богатите ще трябва да си платят (по в. „Уолстрийт джърнъл“). – в. „Класа“, с.13, 01.02.2012.

²⁵ 51 страни ще обменят автоматично информация по финансови въпроси, <http://www.investor.bg> (публикувано на 30.10.2014).

²⁶ Капиталът и неравенството – революция по Пикети, <http://www.economix.bg> (публикувано на 16.05.2014).

Франция – 580%; Австралия – 520%; Италия – 680%; Канада – 400%; Великобритания – 520%; Германия – 400% от БВП.

Високите съотношения „богатство/БВП“ са били норма в Европа през XVIII и XIX век. В началото на XX век това съотношение в САЩ и Европа е около 6-7 пъти, докато след 1945 г. то спада до 2 пъти. Причините за този спад са двете световни войни, Голямата депресия, ниската норма на спестяване, както и тогавашните политики, насочени срещу капитала. Според Пикети няма естествена спирачка срещу концентрацията на богатство и само политическите действия (т.е. държавните намеси) могат да ограничат опасните неравенства. Това произтича от самия процес на натрупване на капитала, който по природа е безкраен. Единствените прегради, които този процес може да срещне, могат да дойдат отвън – под формата на изчерпани природни ресурси или политическо противопоставяне. Един от начините за поддържане на баланс между капитала и труда е чрез данък върху наследството и данък върху недвижимите имоти. В Германия например всяка година се прехвърлят наследства за около 250 млрд. евро, но събраният от властите данък върху наследството за 2013 г. е около 4.6 млрд. евро (т.е. около 2% средна данъчна ставка). В сумарните данъчни приходи в тази страна през същата година делът на наследствените данъци е едва 0.7% при 32% дял на подоходните данъци, а повечето капиталови приходи се облагат с 25% ставка, докато максималната ставка за подоходния данък е 45%. Така трудът е облаган по-тежко от капитала.

Неравенство и данъчна система в България

В рамките на ЕС България е утвърден лидер по дял на приходите от косвени данъци в бюджета. В същото време страната ни е с най-ниските в Съюза данъчни ставки (10%) при данъците върху доходите на физическите лица и печалбата на юридическите лица. Това са част от основните изводи в последното издание „Данъчни тенденции в ЕС“, което се подготвя от Евростат (Райков, Христова, 2014, с. 34-35). Докладът представя данни от периода 2002-2012 г. за всички 27 държави-членки. Косвените данъци, които облагат потреблението и вноса, са данък върху добавената стойност, акцизите и митата. У нас през 2012 г. ДДС и акцизите са основен източник на постъпления – 53.3% от данъчните приходи, което е най-високият дял в ЕС (средно за Съюза те са 28.5%).²⁷ По показателя „приходи от акцизи като съотношение към БВП“ България дори е на първо място в ЕС с 5.1%. Преките данъци са удържки от това, което печелят икономическите субекти. Те включват: корпоративен данък за фирмите; данък общ доход за физическите лица; данък върху капиталовата печалба от търговия с финансови инструменти; данък върху доходите от лихви по банкови депозити; данък върху доходите от дивиденди и др. В България облагането на труда е с най-ниския в ЕС дял в данъчните постъпления – едва 32.9% (при средно за Съюза 51%). Данъците върху капитала у нас са 13.8% от постъпленията. По принцип

²⁷ <http://www.economix.bg> (публикувано на 29.05.2014).

ефективните данъчни ставки за облагане на капитали в новоприетите държави-членки са значително по-ниски от тези в ЕС-15.

Изводи за типа данъчна система могат да се правят от данните за дела на данъчните приходи по видове обекти на облагане – потребление, труд и капитал. В България нивото на облагане на труда е сред най-ниските – 24.5% от общата сума на brutни възнаграждения отиват за данъци и социални осигуровки. По-съществена роля в облагането на труда в повечето държави-членки имат вноските за социално осигуряване. На тях се падат две трети от него. България е на последно място в ЕС по този показател, което се дължи преди всичко на ниската данъчна ставка. Сумата на приходите от капиталови данъци у нас е 3.9% от БВП – шестата най-ниска стойност в ЕС.

Таблица 5

България 2012 г. – бюджетни приходи

Вид облагане	Място в ЕС	Млрд. евро	% от БВП
ДДС	3	3.7	9.4
Акцизи	1	2.0	5.1
Данъци върху доходите	27	1.2	3.0
Данъци върху печалбата	22	0.8	1.9
Социалноосигурителни вноски	23	2.9	7.2
Други	24	0.4	0.9

Източник: Евростат.

Делът на данъчните постъпления плюс социалноосигурителните вноски спрямо БВП за ЕС за 2012 г. възлиза на 39.4%, а средно за страните от Еврозоната – на 40.4%. Нивото на тази тежест в ЕС е по-високо в сравнение със САЩ (24.7%), Япония (30.3%), Канада (27.8%), Австралия (27.8%) и Нова Зеландия (31.8%). България е в групата на европейските държави с най-нисък дял на данъчните постъпления спрямо БВП – едва 27.9%. В тази група попадаме заедно с Румъния, Словакия, Латвия и Литва. Така страната може да се характеризира с „малко” правителство, тъй като данъчните постъпления са под 30% от БВП. При „средните” правителства този дял варира между 30 и 40% от БВП, а при „големите” – е над 40%. Ето защо социалното неравенство у нас трудно може да бъде смекчено само посредством трансферни плащания от бюджета. Ниските данъчни постъпления (спрямо БВП) предполагат и ниски бюджетни разходи.

При дизайна на данъчната система в България са взимани под внимание и практически мотиви. Известно е, че приходите от ДДС и акцизи се събират по-лесно, отколкото тези от данъци върху печалбата и върху доходите. При определяне на ставката от 10% пък е взето предвид, че укриването на доходи през офшорни и други схеми „струва” около 5-9% от сумата.

Данъчната система в България е дебалансирана в полза на косвените данъци в сравнение с тази на старите страни-членки (ЕС-15). У нас съотношението между приходите от косвени и от преки данъци е приблизително 3:1, докато при държавите от ЕС-15 то е около 1:1. Впрочем преките данъци традиционно имат значително по-

малък дял от общите бюджетни приходи на присъединилите се към ЕС след 2004 г. държави: Хърватия (17.1%), Литва (18%), България (18.8%), Унгария (19.2%) и Словакия (19.7%). Най-висок дял на преките данъци в ЕС има Дания (63.6%), следвана от Ирландия (45.6%), Великобритания (42.7%) и Швеция (41.4%). Българската данъчна система, която разчита основно на косвени данъци, е несправедлива спрямо бедните, които почти изцяло харчат своя доход. По-заможните пък имат възможност да спестяват и да инвестират съществена част от своя доход, а при финансовите операции няма ДДС. Така делът на ДДС в домакинските бюджети на бедните е по-висок, отколкото при заможните, т.е. това е един регресивен данък. Във Франция например едно работническо семейство, което консумира повече, отколкото спестява, отделя около 15% от дохода си за ДДС срещу 7% за едно заможно семейство (Дигу, 2011), т.е. ДДС засилва неравенствата. Трябва да се спомне, че в България няма диференцирани, по-ниски ставки на ДДС (например за основни хранителни стоки, лекарства, вода и т.н.), както е в повечето държави-членки на ЕС. У нас има единна ставка от 20%, като само за туризма тя е 9%.

Ако разгледаме приходите от имуществени данъци като дял от БВП, то в сравнение с други държави България събира много ниски приходи по това перо – едва 0.5% от БВП. За сравнение към 2012 г. този дял възлиза на: 4.3% във Великобритания; 3.4% в Канада; 3.4% в Люксембург; 3.1% в САЩ; 3.1% във Франция; 2.8% в Япония; 2.7% в Швейцария; 2.6% в Исландия; 2.5% в Холандия; 2.2% в Италия; 2.1% в Испания и 1.7% в Дания.²⁸ Освен това у нас ставката на имуществения данък в дадена община е една и съща независимо от големината на облагания имот и от това дали той е луксозен. С други думи, и собственикът на стара панелна гарсониера, и собственикът на луксозна резиденция плащат имуществен данък с една и съща данъчна ставка, начислявана върху данъчната оценка на имота им. Може да се направи аналогия с т.нар. плосък (пропорционален) данък. При него има единна ставка (10%) върху доходите на физическите лица, а необлагаем минимум не е предвиден. Впрочем след Втората световна война в Западна и Северна Европа се прилага прогресивно-подходна данъчна система, т.е. доминират концепциите и политиките на социалната държава (Петков, 2010, с. 5-12). Икономическият преход на Балканите е основан върху неолибералната доктрина, родена в чикагската икономическа школа. Тя обаче е противоположна на европейските икономически и социални традиции. Затова в балканските страни (с изключение на Словения и Хърватска) от средата на 90-те години на XX век е въведен плосък данък, облагащ личните доходи на физическите лица и печалбите на юридическите. Изпълнението на приходната част на националните бюджети в тези държави се базира основно върху нискодоходните групи и средната класа, а не върху богатите прослойки и фирмите.

При дизайна на данъчната ни система очевидно замисълът е бил чрез ниски преки данъци (както и чрез ниската цена на труда) да бъдат привлечени чуждестранни инвестиции в страната. Инвеститорите обаче се влияят и от редица други фактори на бизнес-средата, а не само от данъчната тежест, сред които: икономическата, финансовата и политическата стабилност; макроикономическата среда;

²⁸ <http://www.ime.bg> (публикувано на 23.04.2014).

законодателната рамка; образованието; квалификацията и езиковите умения на работната сила; прозрачността на работа с държавните институции; качеството и цените на комуналните услуги; разходите за придобиване или наемане на имоти; инфраструктурата и т.н. Ето защо възможна посока за промяна на данъчната система в България към повече справедливост може да бъде:

- намаляване на дела на косвените данъци в бюджетните постъпления – чрез въвеждане на по-ниски или нулеви ставки на ДДС за някои стоки и услуги;
- увеличаване на дела на преките данъци в бюджетните приходи – чрез прогресивно облагане на доходите на заможните и по-високи данъци върху скъпите имоти и върху големите наследства.

Като условен пример за данъчните ставки при прогресивно подоходно облагане може да се ползва внесеният през октомври 2014 г. в Народното събрание законопроект, имащ за цел отмяната на плоския подоходен данък (Цолов, 2014, с. 48):

- доходи до размера на минималната работна заплата (МРЗ) да бъдат необлагаеми (МРЗ е 340 лв./мес.);
- от 340 до 1000 лв. – 10% за горницата над 340 лв.;
- от 1000 до 2000 лв. – 66 лв. плюс 12% за горницата над 1000 лв.;
- от 2000 до 5000 лв. – 186 лв. плюс 15% за горницата над 2000 лв.;
- над 5000 лв. – 636 лв. плюс 20% за горницата над 5000 лв.

Законопроектът обаче не е придружен от оценка за ефекта върху държавния бюджет и поради това е трудно да се даде еднозначно мнение за иначе справедливата мярка. Отвъд конкретната тема за отмяната на плоския подоходен данък може да се помисли за структурна промяна на данъчната ни система с цел сближаването ѝ със западноевропейските, което означава увеличение на дела на бюджетните приходи от преки данъци за сметка на косвените (Ангелов, 2014, с. 5-26). Всъщност „сърцевината“ на лявото разбиране за фискална справедливост е съчетанието между прогресивни подоходни данъци и диференцирани ставки на ДДС. Последният може да остане с базова ставка от 20%, но за основни хранителни стоки, лекарства, детски стоки, книги и учебници тя да бъде 0%, докато за луксозните стоки – например 25%. При такава промяна в основната концепция на данъчната система по-голяма част от доходите ще остане в ниско- и среднодоходните групи от населението (за сметка на заможните и богатите слоеве). Всичко това ще увеличи съвкупното потребителско търсене на домакинствата (то е над 60% от БВП), а оттам – икономическия растеж и заетостта. Това би било икономически оправдано и социално справедливо, а от фискална гледна точка крайният резултат би бил най-вероятно неутрален (все пак са необходими конкретни резултати за фискалния ефект).

Към 2014 г. по данни на Министерството на финансите основните параметри на държавния бюджет са следните: общо приходи – 19.26 млрд. лв.; приходи от ДДС – 8.28 млрд. лв. (43% от общите приходи); приходи от акцизи – 4.38 млрд. лв. (22.7%);

приходи от корпоративен данък – 1.58 млрд. лв. (8.2%); приходи от данък върху доходите – 2.63 млрд. лв. (13.7%).

Вижда се, че приходите от косвените данъци (65.7% от бюджетните постъпления) надхвърлят цели 3 пъти тези от преки данъци (21.9%). За сравнение в развитите европейски държави приходите от преки и косвени данъци са приблизително еднакви.

Когато се говори за връзката „ниски данъци – чуждестранни инвестиции”, трябва да се подчертае, че тези инвестиции са основно във физически капитал – сгради, земи, машини, оборудване и т.н. В дългосрочен аспект растежът на дадена икономика се определя не само от физическия, но и от човешкия капитал – общото ниво на знания и умения сред населението. Според Световната банка например образованието е движеща сила за развитието и един от най-силните инструменти за намаляване на бедността и неравенството. Образованието стои в основата на представянето на икономиката в дългосрочен план. Понятието „човешки капитал“ е дефинирано от ОИСР като „съвкупност от индивидуални знания, квалификации, компетенции и характеристики, улесняващи създаването на лично, обществено и икономическо благосъстояние“ (Рем, 2014, с. 3 и 8). Това модно през 80-те години на XX век понятие в областта на човешките ресурси възниква през 60-те години в услуга на неолибералната риторика за индивида – предприемач на самия себе си. Както физическият капитал (сгради, машини и т.н.) е източник на добавена стойност за предприятието, така и всеки индивид трябва да увеличава човешкия си капитал чрез непрестанна квалификация. Такава е логиката и в европейската образователна концепция за „учене през целия живот.“ Ето защо, ако приемем, че ниските данъци допринасят за повече инвестиции във физически капитал, то същевременно ниските бюджетни приходи (резултат от ниските данъци) не позволяват качествено образование и здравеопазване с всички произтичащи от това последици за обществото и икономиката. Ето защо трябва да се търси оптималният баланс между данъчна тежест, инвестиции във физически и в човешки капитал.

Според стандартната неолиберална логика структурата на данъчно облагане и нивата на данъчните ставки в България отговарят на нуждите на една относително бедна на вътрешни спестявания държава, която има нужда да насърчи инвестициите и създаването на работни места. През последните 4 години обаче (2010-2013) преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) у нас са в рамките на малко над 1 млрд. евро годишно (по данни на БНБ). Така въпреки най-ниските в ЕС преки данъци се регистрира 80% срив при ПЧИ – на фона на рекордните 9 млрд. евро от 2007 г. Освен това непрекъснатото намаляване на осигуровките през последните десетина години допринасят съществено за огромния ежегоден дефицит в бюджета на Националния осигурителен институт. При държавната солидарна пенсионна система от типа „pay-as-you-go” сегашните пенсии се изплащат от вноските на трудещите се и техните работодатели, т.е. системата е от разходопокривен, а не от капиталов тип. Сега близо 60% от разходите за пенсии идват от държавния бюджет, т.е. от данъкоплатците. Към 2012 г. пенсионните разходи са най-голямото перо в бюджета на България. Те възлизат на 7.2 млрд. лв., което е 9.3% от БВП и 25.9% от всички бюджетни разходи (Василев, 2014). Пенсионните разходи са 2.5 пъти по-големи от тези за

здравеопазване и за образование. Равносметката е, че ниската данъчна тежест, ниските осигуровки и превесът на косвените данъци в бюджетните приходи не са се превърнали в „сребърния куршум“ за българската икономика.

В условията на неолиберална глобализация догонващо, ускорено икономическо развитие за малки държави като България с недостатъчно ресурси е възможно основно чрез привличане на средства отвън. Това може да стане чрез намаляване на преките данъци и компенсиране чрез косвените, което обаче е предпоставка за по-голямо неравенство. Така въпросът за съчетаване на икономическата ефективност и социалната справедливост в икономиката се усложнява. Световно допитване на международната социологическа агенция „Галъп интернешънъл“ показва, че най-големият проблем в България според 23% от анкетираните е бедността и пропастта между бедни и богати.²⁹ Следват икономическите проблеми (17%), безработицата (15%) и корупцията (9%). За сравнение в световен мащаб корупцията се възприема като най-голям проблем (според 21% от анкетираните), икономическите трудности заемат второ място – 14%, а бедността (пропастта между бедни и богати) е на трето място – 12%. В изследването са интервюирани 66 806 човека от 65 държави, което е представително за 77% от световното население.

Според неокласическия икономикс равенството и ефективността са алтернативи.³⁰ Облагането на богатите, за да се даде на бедните, би забавило икономиката, тъй като и едните, и другите биха имали по-малко стимули да работят усърдно. Комбинацията от равни политически права, от една страна, и неравенството в икономическия статус, от друга, поражда напрежение между принципа на демокрацията („един човек – един глас“) и принципа на капитализма („един долар – един глас“). Според заключението на нов доклад на МВФ обаче преразпределението може да увеличи растежа. Държавните разходи за образование и здравеопазване повишават производителността на работната сила, както и инвестициите в публична инфраструктура.

Реалният социализъм успява да постигне по-голяма степен на равенство, но с цената на загуба на икономическа ефективност, което в крайна сметка срива системата през 1989 г. Диктаторските и авторитарните режими постигат висока ефективност, но посредством репресии и ограничаване на правата на гражданите. В рамките на демократичната капиталистическа система начините за увеличаване на равенството, без това да става за сметка на ефективността, са чрез прогресивно данъчно облагане, социални трансфери, мерки на пазара на труда и т.н.

В различните държави неравенството при разпределение на богатството е значително по-високо от това при доходите. В Германия например към 2008 г., най-богатите 10% от населението притежават 53% от частното богатство, докато 50% от домакинствата владеят едва 1% от него. В САЩ към 2007 г. горният 1% от домакинствата получава около 23% от облагаемите доходи в страната (колкото и през 1928 г.), докато през

²⁹ Неравенството – най-големият проблем в България, <http://www.webcafe.bg> (публикувано на 04.03.2014).

³⁰ Кое е по-вредно за растежа – неравенството или данъците?, <http://www.economix.bg> (публикувано на 30.03.2014).

1980 г. този дял е 10%. Що се отнася до съвкупното богатство в САЩ – най-богатият 1% контролира около 1/3 от него, а най-богатите 10% владеят 3/4 от богатството в страната. Ето защо мерките за понижаване на неравенството могат да стартират от данъчно облагане на богатствата, значителна част от които са недвижими имоти. И докато доходите могат да бъдат укрити, например в офшорни юрисдикции, то имотите са идеалният данъчен обект, тъй като няма как да се скрият.

Според българската изследователска и консултантска компания „Индъстри Уоч“ към края на третото тримесечие на 2013 г. жилищното богатство³¹ на домакинствата в България възлиза на близо 158 млрд. лв.,³² като в него не са включени жилищата в селата, а само в градовете. При БВП за 2012 г. от 77.582 млрд. лв. (според НСИ), излиза, че жилищното богатство в България възлиза на 2.04 пъти БВП. Тъй като съвкупното богатство на българските домакинства – нетно финансово плюс жилищно, е 191 млрд. лв. (пак според „Индъстри Уоч“), то жилищното богатство е 82.7% от общото. Следователно жилищата в градовете доминират в съвкупното богатство на домакинствата в България, поради което подходящ данъчен обект биха могли да бъдат луксозните имоти и необитаемите жилища в градовете.

Данък върху недвижимите имоти

Всеки данък представлява законоустановено, принудително и безвъзмездно вземане в полза на държавата (Колчев, 2010). Целите на данъчното облагане са:

- осигуряване на приходи за финансиране на правителствените и общинските разходи;
- преразпределение на доходите, т.е. по-голяма социална справедливост;
- регулиране на потреблението и на стопанската активност на данъкоплатците.

В българското данъчно законодателство – Законът за местните данъци и такси (ЗМДТ), действащ от 1997 г., съществуват 5 местни данъка върху имуществата. Два от тях облагат притежаването на имущества – данъкът върху недвижимите имоти (земи и сгради) и данъкът върху превозните средства. Останалите три имат за обект гражданскоправни сделки, т.е. това са данъци, които облагат транзакциите на имущества – данък върху наследството, данък върху даренията и данък при възмездно придобиване на имущество.

Облагането на имуществота е една от най-старите данъчни форми, тъй като повечето богатства са видими – сгради, земи, превозни средства и др., и могат лесно да бъдат данъчно обхванати. Имущественото облагане е своеобразна форма на частична експроприация на недвижимите имоти в полза на общините. Причината е, че средствата за заплащане на този данък не се генерират от самия имот, а от източници извън него (най-често от трудовите доходи на собственика му). Основен проблем при

³¹ Жилищното богатство се изчислява, като полезната площ на градските жилища се умножи по средната им пазарна цена (към края на съответното тримесечие).

³² <http://www.iwatchbulgaria.com> (публикувано на 21.10.1013).

облагането на богатствата (особено на недвижимите имоти), е тяхната оценка. Той е решен в чл. 33 от ЗМДТ, към който се препращат всички имуществени данъци. Конкретно недвижимите имоти се оценяват по данъчна оценка съгласно Приложение №2, която се използва за данъчни цели. Данъчните оценки обаче почти винаги са нереални от икономическа гледна точка, а са и лесно манипулируеми от страна на публичната власт. Те представляват приближение на пазарните цени на имотите от страна на данъчните власти въз основа на ограничена информация. Преоценката на собствеността за данъчни цели трябва да се прави редовно – например веднъж годишно. Най-честата причина за намаляване на дела на приходите от имуществени данъци в развитите страни е изоставането в актуализацията на данъчните оценки на имотите. Според ЕК например растящите цени на имотите във Великобритания и особено в Лондон, не се превръщат в растящи данъци, тъй като данъчните оценки на имотите в общините не са актуализирани от 1991г.³³ Така данъците върху по-скъпите имоти са по-ниски в относително изражение от тези върху по-евтините. Затова ЕК препоръчва на британските власти реформа на „регресивния“ местен данък върху жилищата, както и повишаване на данъците върху по-скъпите имоти.

Местните данъци са един от основните инструменти за финансиране и провеждане на общинската политика. Приходите от имуществени данъци са лесно прогнозируеми и относително стабилни. Имотите са идеалният данъчен обект, тъй като е много трудно да се избегне плащането на този данък. В Гърция например данъкът върху имотите е повишен близо 8 пъти след 2008 г., като той се заплаща заедно със сметките за електроенергия.

Облагането на недвижимите имоти става чрез данъка върху недвижимите имоти (чл. 10-28 от ЗМДТ). Субекти на този данък са собствениците на облагаеми недвижими имоти и ползвателите с учредено право на ползване. Обект на облагане са непубличните сгради и поземлените имоти в строителните граници на населените места (в т.ч. и вилните зони) с данъчна оценка над 1680 лв., независимо дали се използват, или не. Не се облагат с данък земеделските земи и горите, с изключение на застроените площи и прилежащите им терени. Данъчната основа за гражданите е данъчната оценка на имотите към 1 януари на годината, за която се дължи данъкът. Данъчната основа за предприятията е по-високата от отчетната стойност на имотите и оценката им по Приложение №2, като тя зависи от вида на имота, неговото местонахождение, площта, конструкцията и овехтяването. Тази оценка се пресмята по специална формула в Приложение №2. Данъчната ставка се определя от общинския съвет в коридора от 0.1 до 2.5 промила. Различните ставки в отделните общини са израз на фискалната децентрализация. Вноската е годишна – плаща се наведнъж (с отстъпка) или на 4 равни вноски, а получател е общината, където се намира имота. За имот, който е основно жилище, данъкът се дължи с 50% намаление.

³³ <http://www.investor.bg> (публикувано на 05.06.2014).

Данък върху условната рента

Как би могъл да бъде обоснован размерът на данъчната ставка за имуществено облагане на по-скъпите жилища в България? Ако приемем, че последните могат да бъдат отдадени под наем, то тогава полученият от техните собственици наем би бил обложен с данък върху доходите на физическите лица (популярен и като данък общ доход). Неговата ставка е 10%, а данъчно признатите разходи на наемодателите са в размер на 10% от получените наеми. Нека приемем, че брутният (преди данъци) годишен наем от жилищен имот в България е 4.66% от пазарната му цена.³⁴ В случая това е брутната начална наемна доходност, която е пресметната, като средният годишен брутен наем е разделен на пазарната цена на апартамент от 120 кв.м. в центъра на София. Еталонният жилищен имот е в отлично състояние, с изправни инсталации, ремонтиран и обзаведен с нови мебели през последните 5 години. При тези допускания данъкът върху наема (ДВН), който би платил собственикът на по-скъпо жилище, ще се изчисли така:

$$\text{ДВН} = \frac{10}{100} \cdot \left(1 - \frac{10}{100}\right) \cdot \text{брутния годишен наем};$$

$$\text{ДВН} = 0,09 \cdot \left(\frac{4,66}{100} \cdot \text{пазарната цена}\right);$$

$$\text{ДВН} = \frac{0,42}{100} \cdot \text{пазарната цена, т.е. 4.2 промила.}$$

По тази логика се обосновава т.нар. данък върху условната рента, прилаган за облагане на жилищните собственици в Швейцария. Там мотивът на законодателя е, че живеейки в собствено жилище, човек си спестява плащането на пазарен наем. Ето защо той трябва да заплати имуществен данък, равностоен на данъка върху спестения наем (в случая условната рента, която собственикът все едно плаща сам на себе си). Условната рента се оценява на базата на пазарните наеми. Облагането на условната рента е премахнато от Върховния съд на САЩ през 1934 г.,³⁵ а във Великобритания през 1963 г. Проучванията показват, че 93% от швейцарците биха предпочели да са жилищни собственици, а не наематели. До голяма степен обаче поради наличието на данъка върху условната рента едва 36.8% от швейцарските жилища през 2010 г. са собственост на живеещите в тях (при 66.5% в САЩ при положение, че БВП на човек от населението в Швейцария е с 4% по-висок от този в САЩ).

С оглед на изложените мотиви данъчната ставка за имуществено облагане на по-скъпите жилища в България би могла да бъде в размер на 4.2 промила от данъчната оценка на имота. Сега тя е в границите от 0.1 до 2.5 промила. Данъчната оценка на един жилищен имот би трябвало да бъде максимално близка до пазарната му цена, т.е. тези оценки трябва ежегодно да бъдат актуализирани. Сега общата данъчна оценка на жилищата в България е около 60 млрд. лв. (Цолов, 2012, с. 11). Същевременно стойността само на градските жилища, т.е. без тези в селата, към края

³⁴ <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Bulgaria>.

³⁵ Притежаването на имот не е абсолютна цел, <http://www.economix.bg> (публикувано на 15.07.2013).

на 3-то тримесечие на 2013 г. възлиза на 158 млрд. лв. Очевидно е голямото изоставане на данъчните оценки от актуалните пазарни цени на жилищата у нас.

Данъчно облагане на по-скъпите жилища

За да се намали социалното неравенство в България би могло да се помисли за по-високо имуществено облагане на по-скъпите жилища. За такива могат да бъдат приети жилищните имоти, чиято актуализирана данъчна оценка е по-висока от 2 пъти средната пазарна цена (по данни на НСИ) в съответното населено място. Английският финансов министър Джордж Озбърн въвежда от 2015 г. данък върху капиталовите печалби от продажбата на жилища в Лондон от лица, живеещи зад граница (Славова, 2014, с. 16). Това е в допълнение към вече повишения данък върху сделките за жилищни имоти, продадени за над 2 млн. британски паунда – стойност, надвишаваща 4 пъти средната пазарна цена на типично жилище в този град. На парламентарните избори в Обединеното кралство през 2015 г. пък се очаква да спечели Лейбъристката партия, която обещава да въведе по-високи данъци върху големите луксозни жилища. В Гърция през 2014г. е въведено допълнително данъчно облагане на недвижими имоти на стойност над 300 000 евро (Митев, 2014, с. 52-55). Земеделските имоти от над 1 млн. евро ще бъдат облагани със ставка 1% върху стойността им. Що се отнася до София-град, то по данни на НСИ към края на третото тримесечие на 2013 г. средната пазарна цена на жилищата в столицата възлиза на 1444.83 лв./кв.м. (при 865.04 лв./кв.м. средно за страната). При средна застроена площ на жилищата у нас от около 65 кв.м, то два пъти средната пазарна цена на типично жилище би била $2 \cdot 65 \cdot 1444,83 = 187\,828$ лв. (96 035 EUR).

Въпрос на политическо решение е общинският съвет на столицата да приеме, че собствениците на жилища с актуализирана данъчна оценка (т.е. максимално близка до пазарната им цена) над 100 000 EUR трябва да плащат данък върху недвижимите имоти при ставка 4.2‰ (а не както е сега 1.5‰). Фискалният ефект от тази мярка би бил малък, но целта ѝ е да бъде първа стъпка към намаляване на твърде голямото неравенство в богатството, което се оформя през годините на прехода. По-високият имуществен данък за по-скъпите жилища би бил своеобразен „данък богатство“. Тъй като имотите не могат да бъдат укрити (както доходите или печалбите), то вероятността за избягване от страна на собствениците на този имуществен данък е минимална. Впрочем подобна ставка в международен план е твърде ниска – обикновено за имуществените данъци в развитите страни тя се колебае около 1%. В Дания например тя варира между 1 и 3% от данъчната оценка, т.е. до 6 пъти по-голяма от предлаганата за България. Така данъкът върху недвижимите имоти у нас би имал 3 стъпала:

- при данъчна оценка до 1680 лв. имотът не се облага (т.нар. данък колиба е отменен през 2013 г.)
- стандартна ставка от 0.1 до 2.5‰ за имотите с данъчна оценка над 1680 лв. (конкретната ставка се приема от съответния общински съвет);

- завишена ставка от 4.2% за имотите с данъчна оценка, надвишаваща 2 пъти средната пазарна цена (по данни на НСИ) в съответното населено място.

Данъчно облагане на необитаваните жилища

След 2004 г. е приета Национална жилищна стратегия на Република България, чиито 3 основни приоритети са³⁶:

- обновяване (саниране) на жилищата, които се нуждаят от това;
- строителство на социални жилища за маргинализираните слоеве от населението;
- намаляване на броя на необитаваните жилища.

По отношение на последните данни на НСИ към 31 декември 2012 г. показват, че броят на пустеещите жилища е 965 748, т.е. 24.7% от всички (3 909 348).³⁷ В българските градове са обитавани 78.1% от жилищата, а в селата – 69.8%, докато в ЕС-28 са регистрирани около 11 млн. празни жилища.³⁸ Съотношението “необитавани жилища/1 милион души” за Съюза общо възлиза на 21 800 – около 6 пъти по-ниско от това в България (132 650). След спукването на имотните балони в Испания и Ирландия в края на 2008 г. там се регистрират огромен брой пустеещи жилища – съответно около 3.4 млн. и около 400 хил., като това съотношение е 100 000 за Ирландия и 80 900 за Испания, т.е. близко до това в България. Необитаваните жилища могат да се разглеждат като пропиляно богатство, което не работи нито за своите собственици, нито за обществото. Значителният дял на такива жилища у нас може да се обясни както с голямата амортизация на част от тях (особено в селата), така и с липсата на сериозно данъчно облагане, което да стимулира притежателите им да ги вкарват в стопанския оборот. Към това може да се добави и липсата на задължение за месечни разходи за поддръжка и управление на общите части на многофамилните жилищни сгради, както е при имотите в затворените жилищни комплекси (Gated Communities).

Ето защо в България е целесъобразно да се въведе по-висок специфичен имуществен данък върху необитаваните жилища, както е например в Испания. Така ще се ограничат и процесите на финансиализация на жилищните недвижими имоти, чиито купувачи ги използват като инвестиционен инструмент и хранилище на стойност, а не като места за обитаване. Може да се очаква, че по-високото данъчно облагане на пустеещите жилища би подтикнало техните собственици да ги предложат на имотния пазар за продажба или отдаване под наем.

В страните от ЕС голяма част от необитаваните жилища се намират в големи туристически курорти и ваканционни селища. Най-много пустеещи жилища има в трите държави с най-развита туристическа индустрия в ЕС (т.нар. средиземноморска дъга) – Италия (2 000 000), Франция (2 200 000) и Испания (3 400 000). По данни на

³⁶ <http://www.gradat.bg>.

³⁷ <http://www.nsi.bg>.

³⁸ <http://www.segabg.com>.

Световната организация по туризъм за 2013 г. Испания е на второ място в света по приходи от туризъм (60.4 млрд. USD), Франция е на трето (56.1 млрд. USD) а Италия е на шесто място (43.9 млрд. USD).³⁹ Огромният брой необитаеми жилища (вкл. непродадени новопостроени такива) в Испания и Италия има сериозни последици върху жилищното строителство и имотния пазар в тези държави днес. Според международната одиторска компания Deloitte например в тези две страни интензивността на жилищното строителство през 2013 г. остава значително по-ниска от средната за ЕС. В Испания са регистрирани 1.38 новопостроени жилища на 1000 човека от населението, в Италия – 1.8, докато средно за ЕС се отчитат 2.5.⁴⁰ Броят на жилищата, чието строителство стартира през 2013 г., изчислен спрямо 1000 човека, е съответно 1.24 в Испания и 1.42 в Италия, докато средно за ЕС той е 2.7. Що се отнася до относителната промяна (спрямо предходната 2012 г.) на средните продажни цени на новопостроени апартаменти, то в Испания и Италия спадът е най-голям сред изследваните от Deloitte държави – съответно 13.5 и 4.9%, което се отнася и до столиците на двете държави – Мадрид и Рим – съответно 24.8 и 5.6%. Много съществени са разликите между офертни и крайни цени на продажба на новопостроени апартаменти – респ. 31 и 14%.

Подобно е положението и в България. Най-висок е относителният дял на необитаваните жилища в Бургаска област (37.7%). Това е основно поради имотите, предназначени за даване под наем на туристи през летния сезон, както и заради ваканционните жилища, притежавани от чуждестранни граждани. Според българския посланик в Москва около 450 000 руски граждани притежават недвижими имоти в България, главно по Черноморието.⁴¹ С по-голям имуществен данък е справедливо да бъдат облагани само необитаваните градски жилища, които са 566 958 броя към края на 2012 г. Пустеещите жилища в селата у нас едва ли могат лесно да бъдат отдадени под наем или продадени, тъй като активните имотни пазари са основно в големите областни градове. Практически в селата става дума основно за изоставени или много амортизирани къщи. Ето защо няма логика те да бъдат облагани с по-висок имуществен данък като необитаваните градски жилища.

Заклучение

Демокрацията винаги се е опирала върху многобройната средна класа, която се определя като такава не само по доходи или по собственост, но и по образование, заетост в определени професии, ценности и т.н. По-заможното и по-добре образованото население обикновено изисква и повече от управниците си. Понеже плащат данъци, хората от средната класа смятат, че имат основание да търсят сметка на политиките и администрацията (Фукуяма, 2014).

³⁹ Сп. „Тема“, 2014, N 33, с. 3.

⁴⁰ Property Index – Overview of European Residential Markets, <http://www.deloitte.com> (публикувано на 10.06.2014).

⁴¹ <http://www.pressadaily.bg>.

От данните на редица международни институции се вижда, че след 1980 г. – условното начало на неолибералната епоха, коефициентът на Джини в повечето държави постоянно нараства. Богатите обаче стават още по-богати не само заради високата възвръщаемост на капитала в сравнение с ръста на БВП (както твърди Пикети), а защото имат облагодетелстван достъп до политическата система и могат да използват връзките си за прокарване на собствените си интереси. Ето защо политиките на преразпределение на доходите и богатствата са изключително трудни. Може да се очаква, че социалният баланс между отделните групи в обществото ще се запази в продължение на много години, стига да не се стигне до нова глобална криза, подобна на тази от 2008-2009г.

Според прогнозите на ОИСР за развитието на световната икономика до 2060 г. социалното неравенство ще нарасне в голяма степен (Мейсън, 2014). През следващите 50 години автоматизацията на повечето функции, изпълнявани днес от средноквалифицирана работна сила, както и увеличеното търсене на висококвалифицирани специалисти, ще доведат до нарастване на неравенството средно с 30%. При песимистичния вариант на развитие работните места, които носят средни доходи, ще са почти напълно изчезнали, а в големите градове ще съжителстват многобройни бедняшки квартали и строго охранявани небостъргачи и затворени жилищни комплекси за богатите. Заради поляризацията в доходите според ОИСР трябва да се премине към по-високо данъчно облагане на богатите – по подобие на глобалния данък върху богатството, предлаган от Т. Пикети. Освен политически проблемът е и че собствеността върху активите често е трудно проследима – те се намират в офшорни юрисдикции по целия свят.

След периода на Голямата депресия (1929-1933г.) един от инструментите за разгръщане на т.нар. социални държави в развитите западни страни, е рязкото повишаване на данъците, както и засилената роля на прогресивно-подходното данъчно облагане, при което пределните данъчни ставки за големите доходи достигат до 70-90%. Например в началото на 70-те години на XX век в САЩ данъкът върху печалбата възлиза на 48%, а маргиналната подоходна данъчна ставка е 70%. Действащите данъчни системи в периода 1945-1971 г. съществено допринасят за намаляване на социалното неравенство и за появата на силна средна класа. В един взаимозависим, глобализиран свят, при сегашните условия за свободно движение на капиталите през границите, при значителната данъчна конкуренция между държавите и при големия брой офшорни зони. Обаче връщането към високи данъци политически е трудно осъществимо –

Сред общественото мнение днес постепенно се налага убеждението за по-голяма роля на държавата в икономиката. Темата за неравенството еволюира от идеологически спор към практически проблем. Дискусията вече напуска академичните кръгове и лявоцентристкото политическо пространство. Водещи международни институции, изследователи и политици концентрират вниманието си върху социално-икономическия проблем относно нарастващото неравенство между отделните групи в обществото. Макар конкретните причини за по-бавния икономически растеж след 2008 г. в развитите държави да не са съвсем ясни, то потенциалните му основания включват: слабия ръст на населението и неговото

застаряване, глобализацията, технологичните промени и твърде неравното разпределение на доходите и богатството. Според национално представително изследване, проведено през 2014 г. от известния американски научен център „Pew Research”, генерацията „Милениум” (хората между 18 и 33 години) са в по-голяма степен привърженици на засилената държавна намеса и обществените услуги, отколкото предишните поколения (поколението X, поколението на бейби – бумърите и поколението на ветераните). В политическите си възгледи новото поколение е значително по-„прогресивно” и склонно да гласува за Демократическата партия, а не за Републиканската.

Осъщественият в това изследване анализ позволява формулирането на няколко основни изводи, оценки и предложения.

- През последните 40 години е регистриран сериозен ръст на неравенството при разпределението на доходите и богатствата почти навсякъде по света. Сред основните причини са глобализацията на трудовите пазари, технологичните промени и намаляването на прогресивността на данъчното облагане.
- Негативните последици за обществото от растящите неравенства са както икономически, така и социални. Спада икономическият растеж, увеличава се задлъжнялостта на домакинствата, които се стремят да компенсират стагниращата покупателна способност на доходите си, появяват се редица здравословни и социални проблеми, влошават се образователните постижения на по-бедните ученици, намалява социалната мобилност и т.н.
- Кулминация на нарастващите неравенства и задлъжнялост е финансовата криза от 2008 г., довела до глобална рецесия. Сходни са факторите, допринесли както за тази криза, така и за Голямата депресия, стартирала в САЩ през 1929 г.
- Сред основните цели на икономическите и социалните политики фигурира намаляването на неравенството между отделните групи от населението. Възможните мерки в това отношение са основно в сферата на по-доброто преразпределение от националните данъчни системи и връщането на прогресивните данъчни ставки за големите доходи и имуществата. Необходимо е да се работи на глобално равнище в посока към затваряне на данъчните убежища (териториите със специален данъчен режим), както и за прекратяване на своеобразния данъчен дъмпинг в световен мащаб, особено от страна на нововъзникващите пазарни икономики. Нужни са и мерки за увеличаване на заетостта (особено сред младите хора), подобряване на качеството на образователната система и връзката ѝ с пазара на труда, по-ефективна социална политика и т.н. Всички тези мерки биха допринесли за разширяване и укрепване на средната класа, която винаги е била основният стожер на демокрацията и стабилността в обществото.
- Неравенството в България е сред най-високите в ЕС, една от основните причини за което е съществуващата данъчна система. Страната ни е сред лидерите в Съюза

по най-ниска данъчна тежест, по дял на приходите от косвени данъци в бюджетните приходи и по-най-ниски данъчни ставки при данъка върху личните доходи и фирмените печалби. Изпълнението на приходната част в бюджета е в тежест основно върху средната класа и нискодоходните групи от населението.

- Мерките за намаляване на неравенството в България могат да бъдат разглеждани като част от по-глобалната тенденция в света след 2008 г. към засилване ролята на държавата в икономиката. Тези мерки могат да започнат с по-високо данъчно облагане на по-скъпите имоти и на необитаемите жилища в градовете. Недвижимите имоти са видими, не могат да бъдат укрити (като личните доходи и фирмените печалби) и затова са идеалният данъчен обект. В по-дългосрочен план би могъл да се понижи делът на косвените данъци в бюджетните приходи (чрез по-ниски, диференцирани ставки на ДДС за особено важни стоки и услуги) и да се увеличи делът на преките данъци (прогресивно облагане на високите доходи, на големите наследства и на капиталовите печалби).
- Политиките на преразпределение на доходите и богатствата са изключително трудни за реализиране – както поради голямото влияние на богатите и корпорациите върху тях, така и поради все още силното въздействие (особено в България) на пропазарните неолиберални идеи в сферата на икономиката. Макар темата за растящото неравенство да е в центъра на общественото внимание по света днес, тя е сравнително слабо застъпена в академичните изследвания и често е обект на идеологически спорове и политически пристрастия.

В заключение подходящи биха били думите от предизборната кампания на американската сенаторка от Демократическата партия в САЩ Елизабет Уорън (Волгин, 2014, с. 42-53):

„Няма нито един човек в тази страна, който да е забогатял единствено благодарение на собствените си усилия. Никой. Вие карате стоките си на пазара по пътищата, за чието построяване ние сме платили с данъците си. Наемате работници, за чието обучение сме платили ние. Чувствате се сигурни в своите предприятия, защото знаете, че съществуват полицейски сили и пожарникарски отряди, за които пак ние плащаме. Така че, вижте сега. Купувате фабрика, която развивате чудесно, или ви идва страхотна бизнес идея. Това е прекрасно. Прибирайте големия дял от печалбата! Само че част от социалния договор включва и задължението ви, освен да си приберете голямата печалба, да оставите и средства, с които ще бъде образовано някое талантливо дете, което идва след вас.”

Използвана литература

- Алтъчър, Дж. (2014). Изберете сами. С.: Обсидиан, 248 с.
Ангелов, Ив. (2014). Предложения за икономическа и социална политика. – Ново време, N 9, с. 5-26.
Василев, Н. (2014). Меню за реформатори. С.: Сиела, 358 с.
Волгин, П. (2014). Ще се пробва ли Хилъри отново?. – А-Specto, N 4, юли 2014, с. 42-53.

- Ганчев, Г. (2013). Бедността като основен проблем на икономическото развитие на България. – Понеделник, N 7/8, с. 116-132.
- Грийнспан, А. (2008). Епоха на турбулентност, С.: Обсидиан, 650 с.
- Дигу, Ж. К. льо. (2011). Да се реабилитира данъкът. <http://www.bg.mondediplo.com> (публикувано на 17.03.2011 г.).
- Йотов, Ст. (2014). Управление на ценови дисбаланси в жилищния сектор (национален, европейски и глобален контекст). С.: УАСГ, 443 с.
- Калве, Р. (2006). Американците. Историята на един народ. С.: Рива, 343 с.
- Калецки, А. (2014). Карл Маркс е прав поне за едно. <http://www.webcafe.bg> (публикувано на 15.07.2014 г.).
- Калецки, А. (2013). Капитализъм 4.0. С.: Класика и Стил, 462 с.
- Калецки, А. (2014). Текущата криза ще създаде нов вид капитализъм. – Понеделник, N 1/2, с. 97-98.
- Коландър, Д. (2001). Основи на икономиката. Т. 2. Микроикономика. С.: Св. Климент Охридски, 248 с.
- Колчев, Ем. (2010). Данъци и данъчно облагане. С.: НБУ, 271 с.
- Кристоф, Н. (2014). Пет важни неща за неравенството. <http://www.segabg.com> (публикувано на 07.08.2014 г.).
- Манчева, И. (2013). Измерения на неравенството на доходите. <http://www.economix.bg> (публикувано на 28.11.2013 г.).
- Мейсън, П. (2014). Капитализмът се изчерпва. <http://www.webcafe.bg> (публикувано на 10.07.2014 г.).
- Митев, В. (2014). Съживява ли се Гърция. – Тема, N 11, с. 52-55.
- Николов, Ч. (2011). Обществено-икономическите цикли в най-новата човешка история. – Понеделник, N 7/8, с. 38-43.
- НСИ. (2012). България 2012. С., 64 с.
- Паренте, С. (2008). Стесняване на икономическата пропаст в 21 век. <http://www.ime.bg> (публикувано на 22.02.2008 г.).
- Петков, Кр. (2010). Американизация вместо европеизация: неолибералният икономически преход на Балканите. – Международни отношения, N 5, с. 5-12.
- Проданов, В. (2014). Етапи на капитализма и марксизма между XIX и XXI век. – Понеделник, N 3/4, с. 11-24.
- Проданов, В. и колектив. (2011). Неравенство и бедност: тенденции в съвременна България и европейски контекст. С.: Институт за изследване на обществата и знанието – БАН.
- Проданов, В. (2012). Теория на българския преход. С.: Захарий Стоянов, 758 с.
- Проданов, В. и колектив. (2011). Неравенство и бедност: тенденции в съвременна България и европейски контекст. С.: Институт за изследване на обществата и знанието – БАН.
- Радев, Н. (2013). Социалните проблеми на българския преход. – Икономика, N 29, септември 2013, с. 18-20.
- Райков, М., Христова, В. (2014). Повече данъци за потреблението, не за труда. – в. „Капитал“, 19.07.2014 г., с. 34-35.
- Рем, Л. (2014). Станете акционер на... личност. – в. „Монд дипломатик“, N 10, 02.10.2014 г., с. 3 и 8.
- Рифкин, Дж. (2005). Европейската мечта. С.: Прозорец, 440 с.
- Рогоф, К. (2014). Кой са предизвикателствата пред подобряването на жизнения стандарт?. <http://www.investor.bg> (публикувано на 23.03.2014 г.).
- Рубини, Н. (2011). Нестабилността на неравенството. – в. Дневник, 18.10.2011 г., с. 6.
- Рюфен, Ф. (2008). Машабно присвояване на богатства. <http://www.bg.mondediplo.com> (публикувано на 01.01.2008 г.).
- Савов, Ст., Сотирова, Ек. (1999). Микроикономика. С.: Тракия – М, 287 с.

- Савов, С. (1999). Екатерина Сотирова. „Микроикономика. (5-то издание). С.: “Тракия – М“, 287 с.
- Сапир, Ж. (2009). Завръщането на протекционизма и яростта на неговите противници. – в. „Монд дипломатик“, N 3, март 2009 г., с. 1, 8 и 9.
- Славова, Ц. (2014). Наплив на милиардери в Монако. – в. „Банкеръ“, N 34, 22.08.2014 г., с. 16.
- Спасов, Тр., Пашов, Пл. (2002). Микроикономика. С.: Нова Звезда, 301 с.
- Стиглиц, Дж. (2010). Свободно падане. С.: ИнфоДАР, 518 с.
- Стиглиц, Дж. (2014). Цената на неравенството. С.: Изток-Запад, 541 с.
- Стиглиц, Дж. (2011). Светът, който най-богатите създават за себе си. <http://www.webcafe.bg> (публикувано на 26.04.2011 г.).
- Талер, Р., Сънстейн, К. (2014). Побутване. По-добрите решения за здраве, благосъстояние и щастие. С.: Изток – Запад, 333 с.
- Терзийска, С. (2013). Нови 14 българи с влог над милион за 3 месеца. – в. „24 часа“, 08.11.2013, с. 9.
- Уилкинсън, Р., Пикет, К. (2014). Патология на неравенството. С.: Изток-Запад, 407 с.
- Франклин, Д., Андрюс, Дж. (ред.). (2012). Мегатромията. Светът през 2050. С.: Класика и Стил, 371 с.
- Фукуяма, Ф. (2014). В края на историята все още стои демокрацията. <http://www.dnevnik.bg> (публикувано на 05.07.2014 г.).
- Фъргюсън, Ч. (2014). Хищническа нация. С.: ИнфоДАР, 377 с.
- Хатън, У. (2014). Взаимодействие е нужно. – в. „Култура“, 31.10.2014 г., с. 11.
- Христов, Ст. (2013). Неравенството в България – динамика, сравнителен анализ и причини. С.: ИПИ, 42 с. (<http://www.ime.bg>).
- Цолов, Ч. (2012). Държавата се отърка о катастрофичния пул. – в. „Банкеръ“, N 12, 23.03.2012, с. 11.
- Цолов, Ч. (2014). Плоски мисли за стръмен данък. – в. „Банкеръ“, N 44, 31.10.2014, с. 48.
- Шуман, М. (2013). Отмъщението на Карл Маркс. <http://www.economix.bg> (публикувано на 14.05.2013 г.).
- Щреек, В. (2012). Кризата от 2008 започна преди четиридесет години. – в. „Монд дипломатик“, N 1, 5 януари 2012, с. 1, 4 и 5.