

По-ниски данъци, *bitte*¹

Мариан Л. Тупи

Мариан Тупи е помощник директор на Проекта за глобална икономическа свобода в Института Катон

Сега, когато празненствата по случай разширяването на Европейския съюз приключиха, новите членове трябва да се приготвят за трудни времена напред. Не друг, а самият канцлер на Германия Герхард Шрьодер, критикува икономическата политика на тези страни. Както заяви пред списание "Фокус": "В централно - и източноевропейските страни съществуват определени очаквания за разширяването – ние имаме ниски данъци и заплати, а инфраструктурните проекти, които сами не можем да финансираме, ще бъдат платени от ЕС. Това не е пътят да се върви напред. Нуждаем се от разумен баланс." Коментарите на канцлера отразяват изявлението му от 19 април, когато той заедно с шведския премиер Горан Першон критикуваха ниското данъчно облагане в новите страни членки.

Новите членове на ЕС трябва твърдо да се противопоставят на натиска от запад, защото ниските данъци и благоприятната за бизнеса среда са тяхната единствена надежда да генерират икономически растеж и да догонят запада.

За начало, г-н Шрьодер е прав за ниските данъци в новите страни членки. В Естония има нулев данък върху реинвестираната или неразпределената печалба. В Латвия и Литва ставката по корпоративният данък е 15%; в Унгария е 16%; в Полша и Словакия – 19%. Обаче канцлерът пропуска да спомене, че повечето от старите членки отдавна са осъзнали, че по-ниските данъци водят до по-висок икономически растеж. Например между 1996 и 2003 г. Белгия намали ставката по корпоративния си данък на 34% от 40.2%; Дания - на 30% от 34%; Гърция – на 35% от 40%. Исландия намали корпоративния си данък на 18% от 33%; Ирландия – на 12.5% от 40%; Италия – на 38.3% от 53.2%; Люксембург - на 30.3% от 40.3% и Португалия – 33% от 39.6%.

Тази критика на ниските данъци от страна на г-н Шрьодер е лицемерна, защото Германия направи същото, като намали корпоративния данък от 57.4% през 1996 г. до 39.4% през 2003 г. Тоест, истинският проблем на канцлера изглежда не са самите по-ниски данъци. По-скоро г-н Шрьодер възразява срещу факта, че някои държави са способни да намалят данъците си повече от другите, като изпреварват Германия и нейната скъпо струваща система за социални грижи.

По-нататък г-н Шрьодер е неискрен като твърди, че новите членки разчитат на помощи от старите, като Германия, за да се справят с дефицитите заради по-ниските данъчни приходи. Размерът на националните вноски в бюджета на ЕС не зависи от данъчните приходи. Той е определен като процент от брутният вътрешен продукт на страната. Как са разпределени тези средства е въпрос, който трябва да бъде решен от европейските политици. Но тези решения не влияят на общия размер на самите вноски.

Ако канцлерът иска да понижи процента на германската вноска от бюджета на ЕС, той трябва да продължи сегашната си икономическа политика, която спира икономическия растеж и намалява размера на германската икономика. Или пък, да остави останалите страни да се развиват.

Разбира се, икономическият растеж е основният проблем на новите членки. Според Световната банка брутният национален доход (БНД) на човек от населението в Латвия, Литва и Словакия през 2002 г. е бил съответно \$3,480, \$3,660 и \$3,950. Обаче БНД на човек в Германия през 2002 г. е бил \$22,740. С други думи, ако новите членове искат да настигнат Запада трябва да им бъде позволено да следват политика, която генерира по-бърз икономически растеж. За щастие изглежда, че пазарноориентираната политика се

¹ По-ниски данъци, моля

отплаща. Например между 1998 и 2003 г. средният растеж на БВП на Естония, Унгария, Латвия, Литва и Словакия е съответно 4.69%, 4.04%, 5.87%, 5.27% и 3.23% на година. От друга страна германската икономика расте със среден темп от 1.25% през същия период.

За да бъдем честни от избухването на канцлера има и една непреднамерена полза. Извеждането на преден план на вътрешно европейските финансови трансфери позволява на икономистите да разсеят някои от митовете забулващи помощите като характеристика на политиката на развитие. В миналото ЕС даваше две обяснения за финансовата помощ за отделните европейски региони. Първо, помощите трябваше да намалят неравенството в доходите. Все пак, когато основният размер на регионалните помощи започна да се разпределя в средата на 70-те години 44% от населението на ЕС живееше в региони с право на помощи. Въпреки това през 1997 г. този процент се увеличи до почти 52%. С други думи, програмата се провали в изпълнението на основната си задача за намаляване на различията между богатите и бедните европейски региони. Обаче тя наистина успя да стимулира поведение на търсене на изгода (rent-seeking) сред членовете на ЕС. Например Испания заплаши да наложи вето на целия процес на разширяване на ЕС вместо да загуби дела си от помощите от него.

Второ, помощта трябваше да генерира по-бърз икономически растеж в споменатите региони на Европа. Съществуват някои концептуални проблеми с този подход към икономическия растеж. Правителствата имат изключително лоша слава при справянето с основния проблем на икономическата наука: ефективното разпределение на ресурсите. Докато пазарът определя разпределението на ресурсите според съобразената спрямо риска възвръщаемост от инвестициите, правителствата разпределят ресурсите на основата на политическото лобиране.

Инвестирането в инфраструктура в продължение на 40 години в италианския юг е пример за провала на правителството. Югът продължава да е значително по-беден от севера. При това финансовата помощ за юга създаде силно чувство на възмущение на север и доведе до засилване на сепаратисткото движение на Умберто Боси – Северната лига. Скорошната инициатива на председателя на Европейската комисия Романо Проди да стимулира икономическия растеж чрез изграждане на мрежа от железопътни и автомобилни магистрали през целия континент трябва да се разглежда именно в светлината на традиционната политика за развитие в родната му страна.

На практика помощите не могат да са фактор за икономическия растеж в Европа. Ако това беше вярно Гърция и Португалия, които получаваха някои от най-големите суми, но следваха социалистическа икономическа политика, щяха да бъдат европейските икономически суперсили. Вместо това те са сред най-бедните преди разширяването на ЕС.

И тук привържениците на помощите поглеждат към Ирландия като успешен пример. Но уроците извлечени от опита на Келтския тигър са твърде различни. Когато през 1973 г. Ирландия се присъедини към Европейската икономическа общност тя беше една от най-бедните страни в Европа. През 2002 г. Ирландия може да се похвали с брутен национален доход на човек от населението от \$23,030 – по-висок от германския от \$22,740 и френския от \$22,240. Как се случи това?

Помощите от ЕС не биха могли да са основна причина за ирландския икономически растеж. Както показва Бенджамин Пауъл в изследване на Института Катон, темпът на икономически растеж расте по времето когато европейските помощи намаляват като процент от ирландския БВП. Това, което Ирландия направи, за да увеличи икономическия си растеж, беше да намали най-високата си пределна данъчна ставка от 80% през 1975 година до 44% през 2001 година и да понижи стандартния подоходен данък от 35% през 1989 година на 22% през 2001 година. Ирландците намалиха ставката по корпоративния данък от 40% през 1996 година на 12.5% през 2003 година. Всичко на всичко данъчните приходи през 1999 година са 31% от БВП. За сравнение

средните приходи в останалите страни от ЕС са 46%. В резултат на тези и някои други реформи ирландската икономика растеше със 7.65% средногодишно между 1992 и 2001 година.

Казано по друг начин има достатъчно доказателства, за да твърдим, че пазарноориентираната политика е по-добра за генериране на бърз икономически растеж отколкото са финансовите помощи. Новите членове трябва да бъдат насърчавани, а не заплашвани, когато възприемат такава политика. Старите членове на ЕС трябва да гледат на новите не като заплаха, а като пример за подражание.

Статията е публикувана в The Wall Street Journal и е преведена с разрешението на автора.