

Mr. sc. Hrvoje Zgombić

POLITIKA I POREZI
Priča o potrazi za dobrim životom

ZAGREB
Listopad, 2007.

Mr. sc. Hrvoje Zgombić
POLITIKA I POREZI
Priča o potrazi za dobrim životom

Prijevod

Sandra Obuljen, dipl. iur.

Nakladnik

Zgombić & Partneri – nakladništvo i informatika d.o.o.
Koranska 16, Zagreb
Telefon: 01/4699 511; telefaks: 01/4699 566
Internet adresa: www.zgombic.hr

Tisak

Tiskara Zelina

ISBN 978-953-6348-49-7

*CIP zapis dostupan u računalnom katalogu Nacionalne i sveučilišne
knjižnice u Zagrebu pod brojem 648556*

Sadržaj

Uvod	1
Oporezivanje dobiti	3
Stopa poreza na dobit 20%.....	6
Stopa poreza na dobit 35%.....	7
Efikasnost države nasuprot efikasnosti poduzetnika.....	8
Stopa poreza na dobit 0%.....	14
Neizravni i izravni porezi - problematika prevaljivanja poreza	21
Neizravni porezi	21
Izravni porezi.....	24
Progresivno oporezivanje	26
Jedan porezni oblik - porez na potrošnju	35
Jedna ili više stopa PDV-a	43
Zašto ne više poreznih stopa	44
Kapitalna dobit i njeno oporezivanje	48
Jednostavan slučaj	50
Realni slučaj	51
Oporezivanje spekulativnih ulaganja.....	57
Oporezivanje dividendi	59
Zaključak	62

Uvod

Ova knjiga predstavlja sažetak mojih viđenja o našim današnjim gospodarskim problemima i dvojabama o odnosima fiskalne politike i društvenog života. Ona je samo ogrebotina na površini društvenog tkiva, a cilj joj je motivirati čitatelje svih društvenih slojeva, stručnjake ipak posebno, da razmisle i raspravljaju o utjecaju porezâ i porezne politike na život pojedinca i društva. U naslovu knjige spominje se i riječ 'politika', ali porezi su očito njezina os.

Nastojao sam pisati krajnje jednostavno, tako da tekst mogu razumjeti i ljudi koji se porezima ne bave. Neke sam stvari ponavljao, koristio mnogo jednostavnih brojčanih primjera. Moguće je da sam tom jednostavnošću učinio knjigu nepreglednijom. Isto tako moguće je da će mi stručnjaci prigovarati što nisam stvari objašnjavao stručnijim jezikom.

Činjenica je da je sažetost knjige prikladna u uvjetima kad nemamo mnogo vremena za čitanje. S druge strane, sažetost ima za posljedicu rudimentarno zahvaćanje problema, što se u ovom tekstu odnosi uglavnom samo na njihovu katalogizaciju. Mnogo toga ostalo je (svjesno) neizrečeno, ali svrha knjige i jest poticanje daljnje rasprave i istraživanja, a ne bavljenje iscrpnim izlaganjima.

Ideje u ovoj knjizi nisu nove, ali sam ih nastojao objasniti držeći se podalje od hladnog jezika ekonomske analize i porezne terminologije. Na onim rijetkim mjestima gdje nisam mogao izbjeći takav izričaj, nastojao sam neke pojmove pobliže objasniti.

Ova knjiga govori o jednom od mogućih načina da dostignemo dobar život. Sigurno da takvih načina i mogućnosti ima bezbroj, svatko od nas ima drukčija htijenja, želje i standarde – materijalne ili duhovne. Vjerojatno se sav naš politički život sastoji od skupa različitih politika i pokušaja da poboljšamo životni standard građana, a fiskalna politika upravo govori o tome – kako da porezima ostvarimo Ustavom zajamčena jednaka prava i osiguramo pružanje javnih usluga.

Pitat ćete se zašto o dobrom životu pričam u knjizi o porezima. Odgovor je u stvari jednostavan – zato što se bavim porezima. Knjigu o istom cilju – dobrom životu – mogli su napisati, svatko sa svog stajališta, i pravnici, psiholozi, umjetnici, vjernici, ... Slažem se unaprijed, da nas samo skup takvih knjiga vodi prema zajedničkom cilju.

POLITIKA I POREZI

Svjestan sam da su teme i ideje ove knjige danas u žiži našeg društvenog života. Ali knjiga nije pisana s motivom da izazove konflikte ili da se njome okoristi ova ili ona skupina. Pisana je s nadom da bi mogla predstavljati korak prema našoj zajedničkoj dobrobiti.

Dragocjene primjedbe od kojih sam većinu zahvalno usvojio dao mi je moj prijatelj Velimir Šonje.

Isto tako zahvaljujem prijateljici Sandri Obuljen na vrsnom prijevodu teksta na engleski jezik. Sitne pogreške koje bi čitatelj mogao naći rezultat su mojih osobnih intervencija jer sam nakon dovršenja prijevoda imao dodatnih manjih promjena i dopuna hrvatskog teksta, koje sam onda, kako to obično biva – zbog kratkoće vremena, sam prevodio i unosio u englesku verziju.

Hrvoje Zgombić

Zagreb, listopad 2007.

Oporezivanje dobiti

S aspekta poduzetnika, porez na dobit rashod je kao i svaki drugi, s tom razlikom da se na taj rashod ne može utjecati (ako zanemarimo mogućnost da se na njegovu visinu namjerno utječe manipulacijom iznosom oporezive dobiti). Isto tako, porez na dobit može se promatrati i kao raspodjela dobiti između države i poduzetnika, kao pretvorba dijela privatne imovine u zajedničku (državnu).

Činjenica je da se poduzetnik upušta u poslovne pothvate s namjerom da ostvari dobit i to ne bilo koju, već maksimalnu moguću. Svaki poduzetnik pritom očekuje ostvariti barem prosječnu stopu dobiti (*eng.* Return On Equity, ROE = povrat od ulaganja, povrat na kapital, prinos na kapital) u djelatnosti u kojoj posluje. Svako ostvarenje ROE niže od očekivanog ili traženog povrata postavlja pitanje oportunitetnog gubitka na kapitalu: je li se veći povrat na kapital mogao ostvariti nekim drugim oblikom ulaganja?

Koliki će ROE biti ovisi u velikoj mjeri o umješnosti samog poduzetnika, njegovom tržišnom položaju, odnosima ponude i potražnje za njegovim proizvodima ili uslugama. S druge strane, ROE izravno ovisi o stopi poreza na dobit. Što je viša stopa poreza na dobit, to će poduzetniku biti teže ostvariti traženi ROE.

Primjer: Pretpostavimo da poduzetnik - što ovisi o ukupnim prilikama u ekonomiji, njegovoj percepciji rizika, njegovom znanju i informiranosti te njegovim osobnim preferencijama - traži 10% povrata na svoj uloženi kapital, odnosno da na svakih 100 uložениh kuna godišnje ostvari 10 kuna neto zarade (zarada nakon plaćanja poreza na dobit). Prema tome, ako poduzetnik uloži 1.000.000 kuna u trgovačko društvo, očekuje da će neto dobit tog društva iznositi barem 10%, odnosno 100.000 kuna (pretpostavljamo da se dividende ne oporezuju). Pretpostavimo dalje da je stopa poreza na dobit 20%. Ako društvo ostvari 125.000 kuna dobiti prije poreza (bruto dobit), platit će 25.000 kuna poreza po stopi od 20%, te će poduzetniku ostati traženih 100.000 kuna na raspolaganju za vlastitu potrošnju ili ulaganja. Hoće li poduzetnik ovako ostvarenu neto dobit iskoristiti za potrošnju ili daljnja ulaganja (nebitno je pri tom hoće li uložiti u isto društvo ili u neki drugi projekt), ovisi o njegovim

POLITIKA I POREZI

osobnim preferencijama. Poveća li se, *ceteris paribus*¹, stopa poreza na dobit na, primjerice, 35%, poduzetnik će via trgovačko društvo u koje je uložio, a koje je ostvarilo 125.000 kuna bruto dobiti, platiti porez na dobit u iznosu od 43.750 kuna. Tako mu na raspolaganju za osobnu potrošnju ili investicije ostaje 81.250 kuna ($125.000 - 43.750 = 81.250$).

Što se događa s poduzetnikom iz prethodnog primjera? Uz stopu poreza na dobit od 20%, poduzetnik je zadovoljan jer ostvaruje 100.000 kuna odnosno 10% zarade od svog ulaganja, dakle upravno onoliko koliko traži, odnosno očekuje. Poveća li se stopa poreza na dobit, kako je pretpostavljeno u prethodnom primjeru, na 35%, stopa povrata na ulaganje (ROE) smanjit će se s 10% na 8,125%, odnosno ispod one stope koju je očekivao.

Koji mehanizmi sada poduzetniku stoje na raspolaganju da pokuša dostići traženi ROE od 10%? Jedna od (slabih) mogućnosti je da preko različitih interesnih skupina pokuša lobirati za smanjenje zakonske stope poreza na dobit s 35% na prijašnjih 20%. Takvo lobiranje može se obaviti preko, primjerice, gospodarske komore, udruženja poduzetnika ili neke druge interesne skupine, ali je malo vjerojatno da bi takvo lobiranje moglo biti uspješno u kratkom roku.

Iduća mogućnost poduzetnika jest da traženih 10% ROE pokuša ostvariti prevajivanjem povećanog tereta poreza na dobit na kupce tako što će povećati cijene proizvoda ili usluga. Ta mogućnost (kao i kod drugih oblika poreza) zavisi o cjenovnoj elastičnosti potražnje za proizvodima ili uslugama našeg poduzetnika. Moguća su tri scenarija:

1. da povećani teret poreza na dobit u cijelosti prevali na kupce, pri čemu će zadržati stopu povrata od 10% (slučaj savršeno cjenovno neelastične potražnje),
2. da povećani teret poreza na dobit prevali samo djelomično te ostvari ROE od npr. 9,5% ili
3. da povećani teret poreza na dobit uopće ne prevali te mu ROE, nakon povećanja stope poreza na dobit na 35%, ostane na razini od 8,125% (slučaj savršeno elastične potražnje na tržištu savršene konkurencije).

¹ Uz ostale nepromijenjene uvjete

U stvarnosti je najvjerojatnije da će se ovo prevaljivanje ostvariti djelomično (jer potražnja najčešće nije ni savršeno elastična ni potpuno neelastična na cijenu) te će novi ROE biti veći od 8,125%, ali manji od 10%.

Zadnja mogućnost poduzetnika jest da povećani teret poreza na dobit prevali na troškovnu stranu smanjenjem cijena faktora rada ili kapitala u mjeri u kojoj se društvo oslanja na vanjske izvore financiranja. Problematika prevaljivanja povećanog tereta poreza na dobit na proizvodne faktore kapital ili rad jednaka je problematici prevaljivanja toga tereta na kupce višim cijenama proizvoda. Općenito, mogućnost prevaljivanja neće biti jednaka u svim gospodarskim granama. Ako je ponuda rada i kapitala izdašna, moguće je da će se dio povećanog tereta poreza na dobit, ili možda sav teret, prevaliti na proizvodne faktore. Kako će tržišni sudionici na strani ponude kapitala (npr. banke) i sami biti pod pritiskom da povećaju cijene zbog povećane stope poreza na dobit (ako razumno pretpostavimo da su dobavljači kapitala i sami obveznici poreza na dobit), nije vjerojatno da će naš poduzetnik značajni dio povećanog tereta poreza na dobit prevaliti na faktor kapital.

Ostaje mu faktor rad. U uvjetima kad je značajni dio hrvatske radno sposobne populacije nezaposlen, našem poduzetniku otvaraju se dvije mogućnosti: a) da traži smanjenje plaća kod sebe zaposlenih radnika pod prijetnjom da će ih zamijeniti onima s burze, ili b) da zaista otpusti dio radnika i ne zamijeni ih novima (u sklopu opće racionalizacije poslovanja, a kako bi postigao veći ROE od 8,125%). U načelu mu je svejedno hoće li smanjiti plaće ili će otpustiti dio radnika, ali konačna će odluka zavisiti o troškovima dviju opcija. Poduzetnik mora uzeti u obzir kvalitetu ugovorâ o radu, zaštitne odredbe Zakona o radu, kolektivne i granske ugovore, dakle ukupne dodatne troškove koji mogu proizići iz takvih akcija.

Aproksimaciju kvantitativnih učinaka povećanja stope poreza na dobit trebali bi u konačnici dati znanstvenici ekonometričari suočeni sa svim problemima analize u malim ekonomijama kao što je hrvatska i sa svim slabostima naših statističkih baza. Oni trebaju odgovoriti na pitanje kakvi su mogući makroekonomski učinci moje analize provedene na pretpostavljenom pojedinačnom slučaju.

Zasad ću se zadovoljiti iznošenjem hipoteze o tome da povećanje poreza na dobit u konačnici dovodi do pada zaposlenosti i/ili

POLITIKA I POREZI

životnog standarda. No da bih pokazao zašto je tome tako, moram dodati još nekoliko kockica mozaika koji treba složiti.

Ako razlika između traženog i ostvarivog ROE postane velika, poduzetnik bi se na kraju mogao odlučiti prodati svoje ulaganje te uložiti kapital u neku drugu djelatnost gdje bi mogao ostvariti traženi ROE. Alternativno, poduzetnik može odlučiti prodati društvo i okaniti se poduzetništva te tako dobiven novac potrošiti za osobne potrebe ili ga staviti na štednju kako bi ostvario kamatu koja će uvećati buduću potrošnju.

Pitanje je po kojoj se cijeni ulaganje može prodati. Naravno, naš bi ga poduzetnik najradije prodao po cijeni uz koju bi i nešto zaradio, to jest ostvario kapitalnu dobit. Razmotrimo dva slučaja: kad je stopa poreza na dobit 20% i kad je 35%.

Stopa poreza na dobit 20%.

Pri stopi poreza na dobit od 20%, poduzetnik će ostvarivati traženih 10% neto zarade na ulaganje, odnosno 100.000 kuna. Po kojoj cijeni će poduzetnik prodati ulaganje ovisi o ukupnim prilikama u gospodarstvu, preferencijama poduzetnika i potencijalnih kupaca njegovog ulaganja te njihovom znanju i informiranosti.

1. Ako potencijalni kupac također očekuje 10% ROE, tada će cijena za ulaganje našeg poduzetnika iznositi točno onoliko koliko je on uložio – 1.000.000 kuna. Općenito, ako kupac očekuje niži ROE, cijena će biti veća. I obratno, ako kupac očekuje ROE veći od 10%, cijena će biti manja od 1.000.000 kuna.
2. Traži li potencijalni kupac ROE od samo, primjerice 9%, tada će cijena za prodaju ulaganja našeg poduzetnika iznositi 1.009.174 kuna, što će uz ROE od 9% davati točno 100.000 kuna neto dobiti godišnje [$1.009.174 \times (1+9\%) = 1.100.000$]. Dakle, potencijalni kupac ulaganja našeg poduzetnika bio bi spreman platiti za ulaganje (udjele u društvu s ograničenom odgovornošću ili dionice u dioničkom društvu) 1.009.174 kune, što bi našem poduzetniku omogućilo ostvarenje kapitalne dobiti od $1.009.174 - 1.000.000 = 9.174$ kune.
3. Ponudi li osoba koja želi ostvariti ROE od 12% našem poduzetniku otkup njegovog ulaganja, opredmećenog u udjelima ili dionicama

trgovačkog društva, on će moći prodati svoje ulaganje po cijeni koja je niža od vrijednosti njegovog početnog ulaganja od 1.000.000 kuna. Ta cijena će iznositi 982.143 kune jer će samo pri toj cijeni kupac ulaganja moći ostvariti povrat od ulaganja (ROE) u visini od 12%, odnosno $[982.143 \times (1 + 12\%) = 1.100.000]$. U tom slučaju naš poduzetnik ostvarit će gubitak od prodaje ulaganja (kapitalni gubitak) u iznosu od $1.000.000 - 982.143 = 17.857$ kuna.

Stopa poreza na dobit 35%.

Poveća li se stopa poreza na dobit s 20% na 35% nakon što je naš poduzetnik izvršio ulaganje, **financijski položaj poduzetnika drastično će se pogoršati**².

1. Kad se poveća stopa poreza na dobit, a poduzetnik odluči prodati ulaganje, tada će - ako želi prodati ulaganje kupcu koji kao i on želi ostvariti ROE od 10%, morati prodati ulaganje ispod cijene početnog ulaganja od 1.000.000 kuna. Ne zaboravimo da je u oba slučaja (kad su stope poreza na dobit 20% odnosno 35%) bruto dobit od ulaganja ista, to jest 125.000 kuna. Nakon plaćanja poreza na dobit po stopi od 20% neto dobit je 100.000 kuna, a ROE 10%, dok je nakon plaćanja poreza na dobit po stopi od 35% neto dobit 81.250 kuna, a ROE 8,125%. Ako se ulaganje proda kupcu istih preferencija koji traži ROE od 10%, a stopa poreza na dobit je povećana na 35%, cijena za ulaganje nužno će biti niža od početnog ulaganja poduzetnika: iznositi će 982.955 kuna $[982.955 \times (1+10\%) = 1.081.250]$, a kapitalni gubitak poduzetnika samo zbog povećanja stope poreza na dobit iznositi će 17.045 kuna, odnosno 1,7%.

Opisani odnosi otkrivaju jednu od najvažnijih zakonitosti u gospodarstvu koja se često zaboravlja, pa ju vrijedi jasno ponoviti: vrijednost (privatnoga) kapitala, odnosno nekog trgovačkog društva i općenito svakog poslovnog pothvata jednaka je sadašnjoj vrijednosti očekivane buduće neto dobiti. Porast stope poreza na dobit smanjuje neto dobit te izravno smanjuje vrijednost privatnog kapitala, pa time i

² Smatra li se gubitak u visini nekoliko postotaka drastičnim ili ne stvar je osobnih viđenja, ali u razvijenim ekonomijama gubitak u tim postocima smatrao bi se općenito velikim.

POLITIKA I POREZI

motiv, kao i mogućnost za daljnja ulaganja. To je važna kockica mozaika koji na kraju pokazuje zbog čega povećanje poreza na dobit može smanjiti zaposlenost i/ili životni standard.

2. Ako ulaganje proda kupcu čiji zahtijevani ROE iznosi 9%, tada će cijena za ulaganje iznositi 991.972 kuna [$991.972 \times (1+9\%) = 1.081.250$]. Umjesto kapitalne dobiti od 9.174 kune u uvjetima stope poreza na dobit od 20%, sada će naš poduzetnik ostvariti kapitalni gubitak od 8.028 kune, odnosno 0,8%.
3. U krajnjem slučaju, kad nema izbora već ulaganje mora prodati kupcu čiji je traženi ROE 12%, cijena početnog ulaganja od 1.000.000 kuna past će na 965.402 kune [$965.402 \times (1+12\%) = 1.081.250$], a gubitak će iznositi velikih 34.958 kune, odnosno 3,46%.

Efikasnost države nasuprot efikasnosti poduzetnika

Ako porez na dobit shvaćamo kao udio države u dobiti poduzetnika (prisjetimo se, s ekonomskog stajališta taj je porez za poduzetnika rashod), onda je pitanje kako korisnici tog kolača (dobiti) raspolažu svotama tako raspodijeljene dobiti. Uvijek se u krugovima liberalne demokracije pretpostavljalo (ali ne iz ideoloških razloga, već na temelju povijesnog iskustva!) da država ne upravlja kapitalom onako efikasno kao privatni poduzetnik. Stupanj efikasnosti raspolaganja i upravljanja nekom imovinom, bez obzira u kojem obliku se ona pojavljuje ovisi o posljedicama, odnosno rezultatima upravljanja tom imovinom.

Pogledajmo što će se dogoditi ako država ubere 100 milijuna kuna od poreza na dobit te tu svotu dodijeli na upravljanje jednom državnim službeniku (ili državnim organu ili ustanovi). Usporedimo to sa situacijom u kojoj tom istom svotom raspolaže naš privatni poduzetnik. To je sva njegova imovina koju financira vlastitim sredstvima ili putem bankovnog kredita uz osobno jamstvo. Misleći da je zarada dobra, a rizik mali, naš poduzetnik zaboravi na zlatno pravilo da poslovni rizik treba diversificirati i sva jaja stavi u jednu košaru.

Pretpostavimo da i državni službenik i privatni poduzetnik odluče uložiti u projekt jednog odmarališta. Državni službenik u ime i za račun države za ustanovu za njegu invalidnih osoba, a privatni poduzetnik kroz svoje trgovačko društvo kao redovitu ponudu zdravstvenog turizma. Obojica propuste napraviti odgovarajuću studiju opravdanosti investicije s naglaskom na analizu klime i prometne infrastrukture.

Nakon završetka investicije, pokaže se da je područje na kojem je izgrađeno odmaralište klimatski, ekološki i prometno izrazito neprikladno za boravak ljudi radi oporavka. Odmaralište zjapi prazno i definitivno se zatvori dvije godine nakon otvaranja. Kakve posljedice nastupaju za njih dvojicu?

Državni službenik doživi niz neugodnosti, vlada ga smijeni (recimo da se radi o ministru) bez izgleda da ikad više preuzme iole važniju funkciju. Teško za jednog državnog službenika možemo zamisliti teže posljedice. Što se, pak, događa s našim poduzetnikom? Vidjevši što je napravio - da je svoju imovinu (kapital) transformirao u oblik koji ne može ostvarivati dobit (što je eufemizam za 'profučkati') i da mu banka dahće za vratom, već vidi svoju djecu i ženu u ubožnici (a i jamce koje je eventualno usosio) te mu je prva pomisao da je najjednostavnije rješenje problema da se naprosto sunovrati s prozora svog ureda.

Čini se da je nesporna činjenica da su posljedice takve jedne promašene investicije za državnog službenika ipak bitno povoljnije nego za poduzetnika. Državni službenik nema taj pritisak da se ponaša racionalno i efikasno postupa s novcem jer: a) taj novac nije njegov i b) gubitkom novca ne doživljava tako drastičnu potencijalnu osobnu propast.

Upravo veća snaga djelovanja faktora vanjskoga pritiska (zbog kojeg se ponekad tvrdi da je poduzetništvo posebni oblik ludila) navodi našeg potencijalnog poduzetnika-samoubojicu da svu svoju energiju, vrijeme i znanje uloži u spašavanje iz naizgled bezizlazne situacije. Razgovara s potencijalnim investitorima koji su zainteresirani za prenamjenu i preuređenje objekta radi njegova korištenja u drugu poslovnu namjenu, u isto vrijeme razgovara s lokalnim vlastima radi pribavljanja potrebnih dozvola i s bankom radi reprogramiranja obveza. Njegov je gorući motiv da što prije razriješi problem i spasi barem dio kapitala koji je pogrešno uložio.

Vlada, s druge strane, posprema problem "pod tepih": nesretno odmaralište je milijunti dio ukupne imovine kojom ona raspolaže pa ga ne doživljava važnim; afera je prošla, odgovorni službenik je otišao i neko vrijeme nitko ne želi dirati "vrući krumpir" – već će se problem nekako riješiti (**misao tako tipična za birokraciju!**). Državni kapital ostaje "zaključan" u neproduktivnom obliku na neodređeno vrijeme. Naš poduzetnik u tom roku ne samo da je spasio dio onoga što je uložio, već je novi vlasnik s novom poslovnom idejom i drugim znanjima

POLITIKA I POREZI

prenamijenio objekt u kojem se sada odvija druga gospodarska aktivnost i zapošljavaju ljudi.

Kako ne bi sve ostalo o okviru rekla-kazala te na pukim pretpostavkama o razlikama u racionalnom ponašanju države i poduzetnikâ, evo jednog slučaja iz prakse, a s izmijenjenim podacima o svotama i protagonistima. Jedna velika kompanija zaključi s državom veliki ugovor o izvedbi jednog specifičnog projekta. Nakon nekog vremena ugovorne strane zapadnu u nepremostive nesuglasice glede konačne realizacije ugovora te nastala situacija prijeti sporom.

Stvarni rasplet: kompanija predlaže nagodbu i kaže: "Neka nam država isplati 200 milijuna kuna, mi ćemo biti zadovoljni te nećemo pokretati spor". Kako reagira država, odnosno naš nadležni državni službenik? On je vjerojatno razmišljao ovako: "Ovi (kompanija) su vjerojatno u pravu. Ali sad, ako prihvatimo ovu nagodbu, čak i ako nagodbom postignemo nižu svotu od 200 milijuna kuna, mediji će nas razapeti, a mene će, kako to kod nas već biva, optužiti da sam primio 10% provizije za pristanak na nagodbu, a možda i više. Đavo nek' sve nosi, nek' sve ide svojim tijekom". I tako nesuglasice umjesto nagodbom završe na sudu te sud konačno dosudi kompaniji odštetu u visini od jedne milijarde kuna. Mediji ne zamijete ovaj slučaj, državnom službeniku ne dogodi se ništa, on zaključi da je njegov rezon ispravan i eno ga, dan danas, obnaša sretno i zadovoljno svoju funkciju.

Mogući (nerealizirani) rasplet: što bi napravio naš racionalni poduzetnik da je bio ugovorna strana umjesto države? Angažirao bi nekoliko odvjetničkih ureda, platio odvjetnicima desetak milijuna kuna da bi saznao da mu realno prijeti gubitak spora i mnogo veći financijski gubitak od predložene nagodbe. Stoga odlučuje kompaniji ponuditi nagodbu na 50 milijuna kuna, znajući da neće platiti više od 200 ako pristane na nagodbu. Kompanija, znajući da spor dugo traje, a i bez stopostotne sigurnosti da će dobiti spor, konačno predlaže našem poduzetniku da se nagode na 120 milijuna kuna. Poduzetnik pristaje i slučaj je okončan. Život ide dalje. Vjerojatno niti jedna strana nije u potpunosti zadovoljna, ali nikad neće doznati jesu li mogli proći bolje. Ono što je s gledišta društva najvažnije jest: život ide dalje, svi dalje posluju i zapošljavaju ljude, a državna je potrošnja za sudove manja jer spor nije završio dugotrajnim sudskim postupkom. Samo jedan slučaj, a stotine milijuna kuna "u igri"! Zamislite koliko je takvih slučajeva, koliko je ukupno stotina milijuna kuna "u igri" i koliko naše društvo u cjelini gubi.

Iz dosadašnjih razmatranja trebalo bi zaključiti (iako nikad nije na odmet dodatno o tome raspravljati, ali ne beskrajno) da povećanje stope poreza na dobit znači smanjenje novčanih fondova raspoloživih poduzetniku, a povećanje novčanih fondova raspoloživih vladi. Vrlo je razumno pretpostaviti da će u toj novoj raspodjeli vlada upotrijebiti taj novac manje efikasno nego poduzetnik. Naravno, ovakvo neracionalno postupanje države s prikupljenim proračunskim prihodima može se protegnuti ne samo na državne investicije, već i na uobičajene proračunske stavke kao što su, primjerice, troškovi u zdravstvu ili školstvu. Pritom ne bih želio da se ova napomena krivo razumije. Istraživanja pokazuju da dobro usmjereni, takozvani efikasni transferi, mogu povećati društveno blagostanje. U dobro organiziranim društvima, izdaci za socijalnu skrb, obrazovanje i zdravlje zaista mogu dugoročno povećati bruto domaći proizvod. Ovdje dakle ne govorim protiv državne intervencije na spomenutim područjima, već upozoravam na iskustveno uočene enormne neefikasnosti u funkcioniranju cjelokupnog državnog sustava.

Izdaci za socijalnu skrb, za društvenu pomoć svake vrste, temelj su društvenog morala. Pomoć, na koncu, trebamo pružati zbog nas samih jer nikad ne znamo kad će i nama ustrebat. Ilustrirat ću to jednom kratkom zgodom iz djela *Teorija pravednosti* Johna Rawlsa³, a koja teče ovako: zamislite situaciju u kojoj se ljudi okupe kako bi odlučili o pravilima (zakonima) po kojima će živjeti. Na skupu potpuno zaborave tko su. Ne znaju više ni svoju dob, niti boju kože, niti svoj materijalni i društveni status. Na skupu odlučuju kakvo društvo žele. Kako nema interesnih skupina, nema niti sukoba interesa. Odluče o dva načela na kojima se temelji društvena pravednost: a) svaka osoba ima jednako pravo na najveću slobodu u skladu s pravom drugih na slobodu, i b) nejednakost je dopuštena samo ako ima razloga da se vjeruje da će nejednakost koristiti onima s najgorim društvenim položajem. Uvedu također načelo prioriteta, po kojem pravo na slobodu predstavlja prvorazredno pravo, a socijalna je jednakost drugorazredna. Čovjek se ne treba odreći slobode, čak niti onda kad bi to odricanje koristilo onima s najgorim društvenim položajem. Međutim, odluče također da će najsiromašnijima pomagati. Zašto? Zato što su na skupu na kojemu odlučuju o pravilima društvenog života, zaboravili tko su – ne znaju jesu

³ Američki filozof (1921. – 2002.) poznat po doprinosu političkoj filozofiji, posebno liberalnoj.

POLITIKA I POREZI

li bogati ili siromašni – stoga igraju na sigurno, za slučaj da u stvarnosti otkriju da pripadaju najsiromašnjima.

Sada imamo problem. Prethodno smo naslutili da porez na dobit na kraju može smanjiti zaposlenost i/ili životni standard. Potom nam je Rawls pomogao da naslutimo da bi ljudi ipak željeli osigurati transfere siromašnima, ako ni zbog čega drugog, onda zbog prevrtljivosti životnog kola sreće.

Očito smo s jedne utabane staze skočili na skliski teren. Ako država, razumno pretpostavljajući da će njezini službenici neefikasnije upravljati dijelom dobiti poduzetnika koji joj je pripao oporezivanjem, smanji stopu poreza na dobit ili ju čak ukine, tada ćemo imati situaciju da će poduzetniku pripasti veći dio kolača od dobiti ostvarene njegovim poslovanjem ili će mu čak pripasti sve ako država ukine porez na dobit.

Kad bi država (odnosno njezini službenici) bila jednako efikasna kao i poduzetnici, onda ne bi bilo razloga da država porez na dobit ne poveća na recimo 50% ili 60%. Društvo od takve porezne politike ne bi patilo jer bi novac bio jednako efikasno potrošen bez obzira trošio ga poduzetnik ili država. U tom utopijskom svijetu svi bismo imali sjajno obrazovanu djecu i očekivani životni vijek od 80 godina kao u Japanu ili Skandinaviji.

Napravimo li još jedan (nezamisliv) korak dalje, pa pretpostavimo da je država efikasnija od poduzetnika, onda ne bi bilo razloga da država ne uvede vrlo visoku stopu poreza na dobit od 80% ili 90%, pa čak i 100% (zanemarimo pri tom da pri stopi od 100% poduzetnik ne bi bio zainteresiran da išta investira jer bi mu prihodi od ulaganja [ROE] bili nula). Ukupno društvo profitiralo bi od takve raspodjele dobiti i saborski bi zastupnici rado glasovali za takva povećanja poreza. Mogu zamisliti državu u kojoj bi udruga poslodavaca podržala povećanje stope poreza na dobit s 20% na 40%, kako bi se iz toga povećanja financirao obrazovni ili zdravstveni program koji će znatno povećati kvalitetu radne snage, smanjiti bolovanja i slično. No ta država nije današnja Hrvatska.

Mi živimo u društvu i vremenu u kojem je svodenje stope poreza na dobit na nulu vjerojatno bolje rješenje, iako nas takav prijedlog dovodi na politički skliski teren jer traži mnogo objašnjenja pred građanima, radništvom i sindikatima. Zauzimanje za ukidanje poreza na dobit, mnogi će procijeniti kao zauzimanje za krupni kapital i želju da se društvene razlike još više povećaju. Radi li se tu o izdaji radništva i

osnovnih načela na kojima počivaju aktivnosti sindikata ili se radi o zdravom kompromisu, raspraviti ću u tekstu u nastavku.

Krucijalno pitanje jest što čini institucionalnu osovinu hrvatske ekonomije. **Ustavnom odredbom iz članka 49. utvrđeno je da je osnovni pokretač naše ekonomije privatno poduzetništvo, poduzetnička i tržišna sloboda.** Dakle, to nisu slučajni pokretači, već svjesno odabrani društveni temelji. Taj izbor znači da prevladavajuće državno vlasništvo nad ekonomskim čimbenicima ili neko nedefinirano društveno vlasništvo pripadaju vremenima koja se, nadam se, neće ponoviti. Povijest je pokazala da takav društveni ugovor ne osigurava trajni gospodarski prosperitet i prijeti obnavljanjem totalitarizma.

Sigurno ćemo se složiti da je sloboda pojedinca u okviru liberalne demokracije osnova našeg društva. Privatno je poduzetništvo vrlo kompatibilno s tim konceptom društva (o čemu će također biti potrebno raspravljati jer se radi o temama koje daleko prelaze okvir i ciljeve ove knjige). U takvom društvu poduzetnici ne postoje samo radi toga da nagomilaju osobno bogatstvo i nemilice troše novac na jahte i slične užitke imanentne materijalnom svijetu, što je često vidljiva posljedica njihove društvene uloge kada su vrlo uspješni. Oni su istovremeno važni društveni činitelj koji doprinosi društvenom blagostanju, ali je ta njihova uloga teže vidljiva jer su mediji i javnost previše usredotočeni na prvu posljedicu poduzetničke funkcije, pri čemu zaboravljaju i ne bilježe koliko je poduzetničkih padova i tragedija prethodilo jednom blistavom uspjehu.

Osim toga, vlasništvo obvezuje. Poduzetnici su dužni pridonositi općem dobru (Ustav, članak 48). Naravno, koliko ljudi – toliko ćudi, pa se i među poduzetnicima nalaze oni potpuno nesvjesni svoje društvene uloge te razmišljaju samo o gomilanju bogatstva. Na državi je - kao i na svima nama, da postanemo potpuno svjesni svoje pozitivne društvene uloge, a svoje aktivnosti temeljimo na standardima uobičajene etike zapadne civilizacije. Cijeli društveni sustav vrijednosti usklađen s načelima liberalne demokracije treba biti zasnovan na tome da pojedinac može prosperirati u skladu sa svojim sposobnostima, ali ne smijemo dopustiti da se jedan takav uistinu plemenito zamišljen sustav uruši u socijalno neosjetljivi darvinizam u kojem samo najbolji opstaju, a svi drugi propadaju. **Bit će potreban opći društveni konzensus o tome gdje je ta primjerena mjera odnosa humanosti/socijalne osjetljivosti i**

POLITIKA I POREZI

borbe za opstanak. Ne bismo smjeli zaboraviti da, kako je to rekao Lewis Mumford⁴, "sva naša nastojanja imaju samo jedan cilj – stalni napredak naših ljudskih osobnosti i postizanje najboljeg mogućeg života".

Stopa poreza na dobit 0%

No, hajdemo dalje i prije nego što se nezaustavljivo zauzmu stavovi i rogovski položaji oko ovog pitanja, razmotrimo što će se dogoditi ako se ukine porez na dobit (ili se stopa s prvotne od 20% smanji na neki postotak bitno manji od 20%). Ako poduzetniku pripadne sva dobit trgovačkog društva ostvarena poslovanjem, a državi ništa, poduzetnik će se naći u situaciji obrnutoj od one koju je imao kad je država povećavala stopu poreza na dobit. Prije mu je od 100 kuna dobiti prije oporezivanja, država uzimala 20 odnosno 35 kuna ovisno o primijenjenoj poreznoj stopi od 20 odnosno 35%. Sada mu ostaje svih 100 kuna. Ako se prisjetimo uvodnih primjera kad je poduzetnik prije oporezivanja ostvarivao 125.000 kuna bruto dobiti i 100.000 kuna neto dobiti uz ROE od 10%, sada mu nepostojanje poreza na dobit podiže ROE s 10% na 12,5%.

Što poduzetnik može napraviti s viškom novca koje mu država prepušta odričući se poreza na dobit? Upravo suprotno onome što je mogao napraviti kad je država povećala porez na dobit. Razliku može potrošiti, može ju reinvestirati (u svoj posao ili u neki drugi oblik imovine), ili može kombinirati bilo koji omjer tih dviju mogućnosti. Ako dodatna sredstva u cijelosti iskoristi za osobnu potrošnju te kupi još veću jahtu od one koju je imao prije smanjenja poreza na dobit, nastat će (opravdano) opća dreka jer očito mjera države nije imala ploda. Dapače, država se odrekla dijela proračunskih prihoda, pa mora razmišljati kako da pokrije taj manjak kako bi uredno financirala sve proračunom predviđene rashode.

S druge strane, ako poduzetnik reinvestira višak, otvorit će se nova radna mjesta, čiji broj zavisi o gospodarskoj grani u kojoj se investicija ostvaruje, kapitalnom intenzitetu investicije i mnogim drugim faktorima. U ovom slučaju će vjerojatno svi reći da je ponašanje poduzetnika potpuno društveno prihvatljivo, štoviše poželjno, jer se u

⁴ Američki povjesničar znanosti i tehnologije (1895.- 1990.)

cijelosti odrekao svoje osobne potrošnje. On doduše reinvestiranjem povećava svoj osobni kapital, ali ga ne troši (to što on radi identično je štednji građana). Ako ga ne troši, onda je akumuliranje njegova kapitala uvjet za ekonomski rast i otvaranje novih radnih mjesta. A to je ono što kao društvo želimo.

Općenito, ekonomski rast ovisi o: a) raspoloživosti faktora proizvodnje (kapitala i rada), i b) produktivnosti tih dvaju faktora. Nema ekonomskog rasta bez rasta ponude kapitala i rada (kvantitativnog i kvalitativnog) i porasta njihove produktivnosti. Kapital i rad su međusobno komplementarni, a ne suprotstavljeni kao što je mislio Karl Marx te porast ponude kapitala doprinosi produktivnosti rada.

Istina, trošio poduzetnik svoju ostvarenu dobit u uvjetima kad se država odrekla oporezivanja dobiti ili ju investirao, vjerojatno je da će se u oba slučaja relativne razlike između poduzetnikâ i radništva povećavati. Poduzetnik će zaposliti nove radnike ili će postojećima povećati plaće (što je isto), ali realno je očekivati da će njegova dobit ili njegovo bogatstvo porasti više od toga. Zbog toga će se povećati razlike u raspodjeli dohotka i bogatstva.

Sad dolazimo do važnog pitanja: **je li nam kao društvu važnije da: a) dopustimo da se društvene razlike povećavaju, ali da se riješimo nezaposlenosti, ili b) da nam se stopa nezaposlenosti ne mijenja, sporije pada ili se čak povećava, a društvene razlike ostanu nepromijenjene ili se čak smanjuju?**⁵ Drugim riječima, je li nam načelo pravednosti važnije od ekonomskog rasta i novih radnih mjesta? Je li pravdu i jednakost uopće moguće definirati u uvjetima kada postoje nezaposleni?

Lako se možemo razići na tom pitanju – pravednost ili ekonomski rast? Kako da postignemo "najbolji mogući život"? Mora li se svako povećanje socijalnog jaza nužno smatrati lošim, je li loše svako relativno povećanje socijalnih razlika, ili bi se možda mogli složiti da je loš samo onaj socijalni jaz u kojem neki imaju (gotovo) sve, a drugi (gotovo) ništa, pa ni posao. Bi li nekakvu, barem privremenu, prihvatljivost imao onaj jaz pri kojemu neki žive bogato, a drugi dobro, ako se pod pojmom "dobro" razumije mogućnost da nitko ne oskudijeva na osnovnim životnim potrebama, ne na način da ih 'taman' pokriva, već da i nešto preostane.

⁵ Čak su se i komunisti, doduše više načelno, borili protiv uravnilovke.

Bi li nam bilo svejedno koliko su neki bogati, ako bi svi imali osiguran "slobodan i dostojan život" (Ustav, članak 55)?

Na ovu dilemu možda najbolje može odgovoriti skupina ljudi koji su danas prijavljeni na Zavodu za zapošljavanje. Oni vjerojatno imaju i najveće pravo odgovoriti na to pitanje! Kad političari ne bi bili toliko zaokupljeni borbom za vlast i izbornim bitkama, onda bi možda netko sišao do tih ljudi i pitao ih što bi oni htjeli. Njih se ništa ne pita, ali njima se svi bave – Nezaposleni i Nezaposlenost glavno je oružje sviju protiv svih; svi bi htjeli za govornicu i u medije, ali baš nitko od političara da siđe do tih obeshrabrenih pri Zavodu i pita te nesretne ljude: Što biste vi željeli?

Može li postojati legitimni interes za vlašću, ako u sebi ne sadrži interes za čovjeka? Kako da postignemo "najbolji mogući život" ako nismo i sućutni jedni prema drugima i ako smo spremni razbacivati se parolama o većoj jednakosti, a pritom zagovarati instrumente koji će stvarnu nejednakost zapravo povećati? Je li zaista nesporna i vječna istina kad Vilfredo Pareto⁶ kaže **da će političke skupine (elite) uvijek manipulirati društvom, samo prenoseći povremeno vlast s jedne skupine na drugu?**

Ne želim da se sad shvati da smatram da postoje (samo) dvije oprečne solucije – a) da se bogataši još više bogate, a nezaposlenost ipak pada, ili da b) bogataši ostaju jednako bogati ili čak siromašniji, a nezaposlenost ostaje jednaka ili čak raste. Solucija a) je efikasna, a solucija b) pravedna. Neki će reći: solucija a) je "desna", a solucija b) "lijeva".

Moja se razmišljanja temelje na sljedeće tri pretpostavke: i) privatno poduzetništvo temelj je hrvatske ekonomije, kao i u svih drugih razvijenih zapadnih ekonomija, ii) kapital poduzetnika efikasno se ulaže, i iii) poduzetnici imaju pozitivnu društvenu ulogu. O pravednosti će još biti riječi u ovoj knjizi na mjestima gdje govorim o učincima progresivnog oporezivanja i stopama poreza na dodanu vrijednost. Ovdje u nastavku iznosim zaključke koji se temelje na ove tri pretpostavke.

Ukinuće poreza na dobit ne otvara samo mogućnost poduzetnicima da jedan dio od države prepuštene dobiti reinvestiraju. Postoji i druga

⁶ Talijansko- francuski ekonomist, sociolog i filozof (1848. – 1923.). Bavio se raspodjelom dohotka i analizom izbora pojedinca.

važna posljedica takve odluke države, ona koju smo vidjeli u primjeru u kojem je ROE porastao s 10% na 12,5%. Ne samo da će poduzetnik nakon tako velikoga rasta povrata na kapital vjerojatno jedan dio tako prepuštene dobiti reinvestirati, nego će mogućnost veće zarade privući i kapital novih domaćih i inozemnih poduzetnika. Povećani ROE privlači dodatni kapital, koji stvara povećanu potražnju za radom, a povećanja potražnja za radom smanjuje nezaposlenost i podiže razinu plaća te općenito dolazi do rasta blagostanja i životnog standarda.

Zapravo, to je jedini način postizanja rasta blagostanja i životnog standarda. Državne službe često se trude da od poduzetnika na svaki način izvuku što više novca, čime se smanjuje ROE poduzetnika. Najdobronamjerniji zaključak koji otud možemo izvesti glasi da oni ne razumiju mehanizam kreiranja rasta blagostanja i životnog standarda na kojem počiva zapadna civilizacija. Ponašanje političara na svim razinama državne vlasti upućuje na to da oni i dalje vjeruju u neke mistične razvojne mehanizme koje će pokrenuti država sama ne uviđajući da mostovi, ceste i škole doprinose rastu i blagostanju onoliko koliko pozitivno utječu na famozni ROE. ROE poduzetnika jedina je razvojna mistika zapadnoga svijeta.

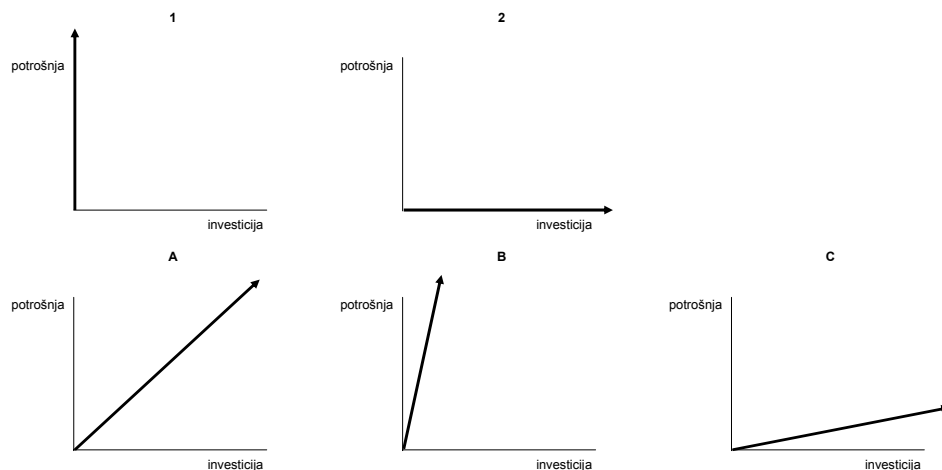
Razumljiva je određena konfuzija u pogledu stvarnih mehanizama pokretanja rasta i blagostanja jer očito se radi o teškim pitanjima koja se bave samim temeljima naših društvenih vrijednosti. Raspravu zaslužuje već i samo pitanje tko će i kako razgovarati o tim pitanjima. Političari i intelektualci u pravilu su dobro zaštićeni od otvorenog tržišta rada akademskim titulama i statusom, pa se ne bi smjelo dogoditi se rasprava o ovim društvenim vrijednostima pretvori u lamentiranje koje je privilegij nas, zaštićenih, koji smo na ovaj ili onaj način postigli određeni stupanj sigurnosti u životu.

Bez obzira jesmo li poduzetnici, političari ili nezavisni intelektualci, ne bismo nikada smjeli zaboraviti da pripadamo manjini koja uživa luksuz razmjerne životne sigurnosti. U njenom je postizanju određenu ulogu odigrao i dodir sreće, na čemu stalno moramo biti zahvalni. Ovo treba shvatiti kao poziv na skromnost, samokritiku, stalno preispitivanje i uživljanje u ulogu stvarno ugroženih s kojima u pravilu i nemamo puno društvenih kontakata. Želim reći, nije dovoljno pred novinarima uzvikivati parole da je potrebno postići više jednakosti i pravde. Potrebno je točno definirati te pojmove i dobro poznavati mehanizme kako se oni mogu postići.

POLITIKA I POREZI

Postoji li neki još neotkriveni put gdje su u potpunosti i istovremeno zadovoljeni zahtjevi za efikasnošću i pravednošću? Na to pitanje nemam odgovora. Odgovor se, ako je uopće moguć, nalazi u pozitivnom i otvorenom dijalogu između radnika (sindikata), poduzetnika-poslodavaca, ekonomista, sociologa i drugih stručnjaka te naposljetku, svih građana.

Vratimo se sada našem poduzetniku. Malo je vjerojatno, u uvjetima kad nema poreza na dobit, da će naš poduzetnik postupiti prema jednoj od dvije krajnje mogućnosti – da će baš sve spiskati ili da će baš sve reinvestirati. Prije će se odlučiti za neku kombinaciju tih dviju mogućnosti – dio potrošiti, a dio reinvestirati. Pravo je pitanje koja bi od tih brojnih kombinacija mogla biti (još uvijek) društveno prihvatljiva. Ne zaboravimo pri tom da smo razumno pretpostavili da poduzetnik kad investira čini to mnogo racionalnije i efikasnije od države. Kako poduzetnik raspoređuje dodatnu neto dobit na potrošnju ili investicije?



Na gornjem grafikonu prikazali smo krajnosti (grafikoni 1 i 2) koje poduzetniku stoje na raspolaganju, te neke od mogućih kombinacija (grafikoni A, B i C). Grafikon 1 prikazuje situaciju u kojoj poduzetnik troši sav novac koji je dobio od države kad se ona odrekla poreza na dobit, a tu situaciju ocijenili smo društveno potpuno neprihvatljivom. Druga krajnost, grafikon 2, pokazuje da poduzetnik sav novac koji je dobio od države zbog neoporezivanja dobiti reinvestira, što nam je potpuno društveno prihvatljivo, ali, na žalost, malo vjerojatno kao i situacija prikazana grafikonom 1. Mnogo je vjerojatnije i realnije

očekivati da će poduzetnik kombinirati jednu od mnogih mogućnosti predviđenih grafikonima od A do C.

Vidimo, ako krenemo od grafikona 1, pa strelicu korištenja novca zakrećemo u smjeru kazaljke na satu (udesno) da će poduzetnik sve više novca reinvestirati, a sve manje trošiti. Ako pak krenemo od grafikona 2, pa strelicu korištenja novca zakrećemo u smjeru obrnutom od smjera kazaljke na satu, poduzetnik će sve manje investirati, a sve više trošiti na osobnu potrošnju, odnosno njegovo ponašanje bit će nam sve manje poželjno.

Grafikon A pokazuje da poduzetnik otprilike pola novca troši, a pola investira. Grafikon B pokazuje da otprilike samo 20% investira, a čak 80% troši na osobnu potrošnju, dok grafikon C prikazuje situaciju u kojoj poduzetnik troši relativno malo, oko 20%, dok većinu novca reinvestira, dakle stvara mogućnost novih radnih mjesta, odnosno ponaša se društveno poželjno.

Sada znamo moguće posljedice oslobođenja poduzetnika, odnosno njihovih društava plaćanja poreza na dobit. Moramo pogledati još i posljedice za državni proračun. Udio poreza na dobit u ukupnim poreznim prihodima opće države (koja osim središnjeg državnog proračuna uključuje i proračune lokalnih vlasti) relativno je nizak u odnosu na udjele ostalih dvaju glavnih poreznih oblika te se kreće od 7,7% u 1998. godini do 10,7% u 2006. godini. Ako se država odrekne poreza na dobit, ovaj porez bit će najlakše nadomjestiti u državnom proračunu, a pretpostavka je da bi ukinuće ovog poreza dovelo do gospodarskog rasta koji bi brzo kompenzirao gubitak ovog dijela poreznih prihoda države, dapače, pretpostavka je da bi korist dugoročno bila puno viša od puke kompenzacije.

Prihodi opće države od poreza (a ne samo središnjeg državnog proračuna)									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Porez na dobit	7,7%	7,8%	5,3%	6,1%	7,3%	8,0%	7,8%	9,2%	10,7%
Porez na dohodak	17,8%	17,6%	16,7%	14,2%	14,3%	13,4%	13,8%	12,9%	13,2%
Porez na dodanu vrijednost s trošarinama	57,7%	60,5%	65,9%	69,5%	70,6%	71,7%	71,8%	71,3%	69,6%
Ostali porezi	16,9%	14,1%	12,1%	10,2%	7,8%	6,9%	6,7%	6,5%	6,4%
Ukupno prihodi od poreza	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Ministarstvo financija Republike Hrvatske

Sad nam preostaje odgovoriti na pitanje: ako bi se država odrekla poreza na dobit, kako onda potaknuti poduzetnika da se ponaša društveno prihvatljivo, odnosno da veći dio dobiti koji mu pripadne reinvestira, ne očekujući naivno da bismo mogli postići idealnu situaciju u kojoj bi poduzetnik "prirodno" reinvestirao 100% dobiti. Ako se država

POLITIKA I POREZI

doista odluči ukinuti porez na dobit (ili ga smanjiti), na raspolaganju ima više mogućnosti:

1. ukinuti porez i u određenom razdoblju (na primjer, 5 godina) promatrati što se zbiva, pa onda adekvatno reagirati. Na koncu, poduzetnici i sad imaju mogućnost u razdoblju od 10 godina ne plaćati porez na dobit, ako investiraju određeni iznos predviđen Zakonom o poticanju ulaganja. Zašto takvu mogućnost ne otvoriti za sve (možda prvenstveno za male i srednje poduzetnike u koje se svi kunu za govornicama, ali ne i u zakonskim tekstovima) i pratiti učinke takve porezne politike?
2. postupno, kroz više godina smanjivati stopu poreza na dobit do nule
3. ukinuti oporezivanje dobiti u razdoblju kad je zarađena te dobit oporezivati samo pri isplati koja je namijenjena potrošnji – dakle kad se ne reinvestira u neki drugi projekt izvan trgovačkog društva našeg poduzetnika, niti je on kani držati na štednji (ovdje ne govorim o oporezivanju dividendi o čemu će biti riječi). Na taj način poduzetnik bi bio silno motiviran da isplaćuje samo onu dobit koja mu zaista treba za osobnu potrošnju. Opseg ove knjige ne dopušta da se bavim teorijom da takav način oporezivanja može voditi k pre-investiranju (tzv. lock-in efektu pri čemu opada marginalna stopa efikasnosti investicija⁷).
4. status quo; na posljetku država može reći – sve te priče o efikasnosti i pravednosti su isprazna teoretska naklapanja – ja želim svoj dio dobiti koji ostvarujem porezom na dobit i točka, te ostaviti stopu poreza na sadašnjoj razini odnosno mijenjati je na više odnosno na niže u skladu s trenutnim političkim preferencijama stranke (ili koalicije) na vlasti i danim predizbornim obećanjima. Iako se takav ishod čini najvjerojatnijim, teško ga je prihvatiti u svjetlu mogućih društvenih dobitaka u sustavu bez poreza na dobit ili s razmjerno malim porezom na dobit.
5. primijeniti neke druge neporezne mjere kako bi poduzetnike potaknula da više ulažu, stvoriti dobro okruženje za poduzetničke aktivnosti (reći ćete sad da sam naivan – primjerice, uvođenje efikasnog sudstva?!)

⁷ Koncept po kojem na svaku dodatnu novčanu jedinicu investicija, ostvarena dobit biva sve manja.

Neizravni i izravni porezi - problematika prevajivanja poreza -

Porezi se tradicionalno dijele na izravne i neizravne. Porezi su tako podijeljeni prema kriteriju njihove mogućnosti prevajivanja poreznog tereta na druge osobe. Smatra se da su porezi na potrošnju, odnosno porezi na promet kao što je, primjerice, porez na dodanu vrijednost, prevajivi na kupce proizvoda i usluga, dok izravni porezi (npr. porez na dobit i dohodak) to nisu. U nastavku razmatramo koliko je ta pravno zasnovana porezna podjela ekonomski smisljena i održiva.

Neizravni porezi

Krenimo od poreza na dodanu vrijednost (u stručnoj terminologiji znanog kao neto svefazni porez na promet), popularnog PDVa, kao danas glavnog ili najpoznatijeg reprezentanta neizravnih poreza koji se smatraju prevajivima na potrošače. Ovaj porez nazivamo neizravnim jer ga izravno plaća prodavatelj proizvoda i usluga, dok ga stvarno neizravno snose krajnji kupci proizvoda i usluga.

Danas je stopa PDVa 22%. Zovemo je općom jer se primjenjuje na promet svih proizvoda i usluga, osim izuzetaka, kad se primjenjuje niža ili nulta stopa. To znači da će prodavatelj na cijenu svog proizvoda od 100 kuna obračunati PDV po stopi od 22% te će svoj proizvod prodavati po cijeni od 122 kune. Pretpostavka je da je to tržišna cijena i da po toj cijeni naš poduzetnik može prodati sve zalihe svojih proizvoda. Ako se stopa PDVa poveća na, primjerice 30%, što će napraviti naš poduzetnik? Nastojat će cijelo povećanje poreznoga tereta, odnosno razliku od 8 postotnih poena, prevajiti na kupce te proizvode prodavati po cijeni od 130 umjesto 122 kune (što dovodi do inflacije od 6,56%).

Hoće li mu to cjenovno prevajivanje na kupce uspjeti, ovisi o, *ceteris paribus*, cjenovnoj elastičnosti potražnje za njegovim proizvodima (pri čemu zanemarujemo druge učinke koji mogu djelovati na potražnju, kao što su, primjerice, dohodovna elastičnost koja je posljedica promjena visine dohotka kojim raspolažu kupci njegovih proizvoda). U pravilu, cjenovna elastičnost potražnje za nekim proizvodom bit će niska ako se radi o životno važnim proizvodima kao što su kruh, mlijeko i slične namirnice. Elastičnost je s druge strane visoka ako se radi o

POLITIKA I POREZI

proizvodima manje važnim za svakodnevni život. Ipak, u skupinu proizvoda s niskom cjenovnom elastičnošću mogli bismo svrstati i duhanske proizvode i naftne derivate. Čini se da golemi porast cijene sirove nafte u zadnjih nekoliko godina nije djelovalo na smanjenje potražnje za naftnim derivatima (premda ne treba zaboraviti na učinak rasta globalnoga BDP-a tijekom ovoga desetljeća).

No, što zapravo znači "mala" cjenovna elastičnost potražnje? Pretpostavimo da je cjenovna elastičnost potražnje za proizvodima našeg poduzetnika 0,8 - to znači da će se potražnja za njegovim proizvodima smanjiti za 0,8%, ako on poveća cijenu proizvoda za 1%. Kažemo da je ta potražnja relativno cjenovno neelastična.

Ako naš poduzetnik može prodati svoje proizvode po novoj cijeni od 130 kuna, sjajno za njega. Cijelo povećanje poreznog tereta prevalit će na svoje kupce. To, međutim, nije kraj priče. Naime, ako poduzetnik može prodavati svoje proizvode po cijeni od 130 kuna, a cjenovna elastičnost potražnje za njegovim proizvodima i ponuda odnosno konkurencija to dopuštaju, onda bi on to učinio, racionalno se ponašajući, i prije povećanja stope PDVa s 22% na 30%.

Mi smo, međutim, pretpostavili da tržišna cijena iznosi 122 kune. Da je u danim uvjetima cijenu prije povećanja stope PDVa na 30% povećao na 130 kuna, to bi u odnosu na prijašnju cijenu od 122 kune predstavljalo povećanje od 6,56%, što bi - ako je cjenovna elastičnost potražnje za njegovim proizvodima 0,8, smanjilo potražnju za njegovim proizvodima za $6,56\% \times 0,8 = 5,25\%$. **Dakle, čak i onda ako nominalno prevale cijeli PDV na cijene, poduzetnik stvarno riskira snošenje dijela povećanoga poreznog tereta kroz smanjenje prihoda i, posljedično, neto dobiti. Stupanj toga rizika zavisi o tome koliko je potražnja osjetljiva na promjenu cijene i kakva je ponuda odnosno konkurencija na tržištu.**

Drugim riječima, ako je uz cijenu od 122 kune prodavao 1000 komada svojih proizvoda, ukupna prodajna cijena tih proizvoda bila je 122.000 kuna, od čega je 100.000 kuna bio njegov prihod, a 22.000 kuna platio je obvezu PDVa. Nakon povećanja cijene na 130 kuna (a sve prije povećanja stope PDVa), on će moći prodavati 5,25% manje proizvoda, odnosno umjesto dosadašnje količine od 1000 proizvoda prodavat će ih 947 jer mu je potražnja zbog povećanja cijene od 6,56% (s 122 na 130 kune) opala za 5,25% (s 1000 na 947 proizvoda) uz cjenovnu elastičnost od 0,8. Kakav je financijski učinak ovog povećanja cijene na 130 kuna?

Količinu od 947 proizvoda prodat će po ukupnoj cijeni od 123.110 kune (947 x 130), od čega je njegov prihod 100.950 kune, a obveza za PDV iznosi 22.160 kune (približno). Prema tome, pozitivni učinak povećanja cijene sa 122 na 130 kuna (stopa PDVa i dalje je 22%) na prihode našeg poduzetnika je 950 kuna. Vjerojatno je i njegova dobit (i ROE) veća.

Ako se stopa PDV-a sad poveća s 22% na 30%, poduzetnik će morati povećati svoju cijenu na 130 kuna ako želi cijenom prevaliti teret oporezivanja na kupce. Pretpostavka je da je to nova tržišna cijena. Međutim, sada PDV iznosi 30%, a ne zaboravimo: uz cijenu od 130 kuna, on više ne može prodavati 1000 proizvoda, već samo 947. To znači da će uz navedeno povećanje tereta PDVa njegov prihod pasti sa 100.000 kuna na samo 94.700. Povećani je porezni teret samo nominalno prevaljen na kupce, no u ekonomskom smislu i poduzetnik sam snosi dio povećanog poreznog tereta kroz smanjenje prihoda i dobiti. Niža dobit znači i niži ROE i sa sobom nosi sve posljedice koje smo raspravljali u poglavlju o oporezivanju dobiti. **Ovdje treba uočiti da negativne posljedice oporezivanja nisu vezane samo uz porez na dodanu vrijednost, već ih proizvode svi porezni oblici.**

Ako dalje razumno zamislimo da poduzetnik ne može cijeli teret povećane stope PDVa prevaliti na svoje kupce (jer se boji drastičnog pada potražnje), onda će problem za poduzetnika biti i veći jer je prisiljen između dva zla odabrati manje. Ako pretpostavimo da samo polovicu tereta nastalog povećanjem stope PDVa ili 4% $((30\% - 22\%)/2 = 4\%)$ može prevaliti na kupce, onda će jedinična cijena za proizvode biti ne više 130 već 126 kuna. Nova cijena predstavlja povećanje prve cijene (122 kune) za 3,28%, što će uz cjenovnu elastičnost potražnje⁸ od 0,8 dovesti do pada potražnje za $3,28 \times 0,8 = 2,62\%$. Po cijeni od 126 kuna više se neće moći prodati 1.000 komada proizvoda, već $1.000 \times (1 - 2,62\%) = 974$ komada. Bruto promet s uključenim PDV-om će iznositi $974 \times 126 = 122.724$ kune. Od toga treba platiti PDV po novoj stopi od 30%, što čini približno 28.227 kune, pa prihod poduzetnika neće biti više 100.000 kuna, već 94.497 kuna.

⁸ Uočite da ovdje pretpostavljamo da elastičnost potražnje nije konstantna. Uistinu, na stvarnim tržištima u kratkom je roku elastičnost potražnje konstantna do određenog praga povećanja cijene, nakon kojeg "pogođeni" potrošači na neko vrijeme gotovo prestaju s kupovinama, što znači da elastičnost potražnje naglo raste.

POLITIKA I POREZI

Dakle, PDV je kao i drugi neizravni porezi prevaljiv na konačne kupce proizvoda i usluga u mjeri u kojoj to dopušta tržište odnosno reakcije kupaca koje se odražavaju u ponašanju potražnje.

Izravni porezi

Promotrimo sada izravne poreze (porez na dobit i porez na dohodak). Iznijet ćemo jednu tvrdnju koju će trebati i dokazati: **izravni porezi prevaljivi su (u ekonomskom smislu) na potpuno isti način kao i neizravni porezi.**

U prethodnim razmatranjima o oporezivanju dobiti pokazali smo da u slučaju povećanja stope poreza na dobit poduzetnik koji želi zadržati svoj ROE na razini prije povećanja porezne stope može pokušati prevaliti ovaj porez na dva načina: a) na svoje kupce i b) na svoje dobavljače kapitala i rada. Uspjeh u prevaljivanju zavisit će o međudnosima ponude i potražnje na tržištima nabave i prodaje. Ako mu to dopuštaju odnosi ponude i potražnje kako na nabavnom tako i na prodajnom tržištu, on taj teret može prevaliti: i) djelomično na faktore proizvodnje (kapital i rad), a djelomično na svoje kupce, ii) u cijelosti na faktore proizvodnje ili u cijelosti na kupce ili iii) uopće ga ne može prevaliti.

Povećanje stope poreza na dodanu vrijednost djeluje u istom smjeru kao i povećanje stope poreza na dobit – smanjuje ROE (osim u nevjerojatnom slučaju potpuno neelastične potražnje). Isto će se dogoditi ako se povećaju i stope poreza na dohodak. Istina, u većini slučajeva plaće su ugovorene bruto, pa eventualno povećanje poreza na dohodak kratkoročno pada na pleća radnikâ. Međutim, u slučajevima kad su plaće ugovorene u neto iznosu, poduzetnik će odmah biti pod pritiskom želi li održati svoj ROE na istoj razini kao i prije, da s radnicima pregovara o smanjenju neto plaće, ili da ovo povećanje pokuša u cijelosti ili djelomično (što je vjerojatnije) prevaliti na drugi proizvodni faktor – kapital, ili na svoje kupce.

Ako su plaće ugovorene u bruto iznosu, tada će biti brzo suočen s pritiskom radnika odnosno sindikata da poveća bruto plaće ako takva mogućnost već nije predviđena granskim i kolektivnim ugovorima. Vjerojatna je mogućnost da će radnici uspjeti ovaj teret povećanja barem djelomično prevaliti na poslodavce, a ako to uspiju, onda će poslodavac

Neizravni i izravni porezi -- problematika prevaljivanja poreza

(naš poduzetnik) morati pokušati prevaliti ovaj dodatni teret ili na faktor kapital ili na svoje kupce.

Ako smo uspjeli objasniti da svako povećanje bilo kojeg poreza – PDVa, poreza na dobit ili poreza na dohodak smanjuje ROE poduzetniku (ako je potražnja osjetljiva na cijenu, što najčešće jest slučaj), onda možemo zaključiti samo jedno: poduzetnik će, u cilju da održi željeni ROE, pokušati prevaliti povećani porezni teret na proizvodne faktore (svoje dobavljače) ili kupce. Kojim mehanizmima? Potpuno istim za sva tri poreza – **prevaljivanjem poreznoga tereta! Mogućnost prevaljivanja ne ovisi o poreznom obliku čiji je teret povećan, nego o tržišnom položaju poduzetnika, prvenstveno o karakteristikama tržišta i same potražnje i ponude.**

U nastavku ću pokazati kakve su posljedice ove činjenice za cjelokupnu poreznu politiku.

Progresivno oporezivanje

Progresivno oporezivanje u svojim je razmatranjima usko povezano s prevaljivanjem poreza.

Oporezivanje poznajemo kao horizontalno i vertikalno. Horizontalno načelo traži da osobe s jednakim zaradama plaćaju jednaki porez, a vertikalno da oni koji zarađuju više plaćaju relativno više poreza, odnosno da porezna stopa raste uz rast porezne snage. Vertikalnim oporezivanjem dopuštena je diskriminacija poreznih obveznika radi redistribucije bogatstva između bogatih i siromašnih. Vertikalno oporezivanje nazivamo još i progresivnim. Progresivno oporezivanje posljedica je ideje da je pravedno da oni koji više zarađuju trebaju platiti relativno više poreza.

Primjer: ako jedna osoba zarađuje 10.000 kuna mjesečno, onda plaća porez po stopi od 20% koji iznosi 2.000 kuna, a ako zarađuje 20.000 kuna mjesečno, onda po stopi od 20% plaća porez do 10.000 kuna (2.000 kuna), a preko tog iznosa po stopi od 30%, dakle na drugih 10.000 kuna dohotka platilo bi se 3.000 kuna, odnosno ukupno 5.000 kuna.

Danas u Hrvatskoj postoji progresivno oporezivanje i to u rasponu od četiri stope koje se kreću od 15% do 45% (15, 25, 35, 45). Porezni razredi danas izgledaju ovako:

Porezni razredi i primjenjive porezne stope u sustavu oporezivanja dohotka		
porezna stopa (%)	mjesečni razredi (Kune)	godišnji razredi (Kune)
15	do 3.200	do 38.400
25	3.200 do 8.000	38.400 do 96.000
35	8.000 do 22.400	96.000 do 268.800
45	preko 22.400	preko 268.800

Koji problemi postoje kad se uvede progresivno oporezivanje?

1. Nepравedno oporezivanje intenziteta rada. Ako jedna osoba radi 8 sati na dan, pri čemu zarađuje 10.000 kuna mjesečno, a druga 12 sati (50% dulje nego prva osoba) pri čemu zarađuje 15.000 kuna mjesečno (50% više nego prva osoba), zašto bi onda druga osoba

plaćala porez po progresivnoj stopi od 30% na iznos svoje plaće koji premašuje 10.000 kuna? Prva osoba plaća porez od $10.000 \times 20\% = 2.000$, a druga $10.000 \times 20\% + 5.000 \times 30\% = 3.500$. Zašto se druga osoba koja radi 50% dulje vremena od prve osobe kažnjava da plaća više od 50% poreza na iznos koji zaradi radeći 50% dulje? Možda se ljude želi stimulirati da rade manje?!

2. Nepravedno oporezivanje sposobnosti. Ako netko zarađuje više, onda je razumno pretpostaviti da je takva osoba sposobnija (produktivnija), to jest, da u jedinici vremena stvara veću vrijednost. Nismo svi jednaki. Zašto sposobne oporezivati više, nije jasno. Dapače, kod visokih stopa progresivnog oporezivanja, sposobna osoba reći će: ne želim više raditi jer kod jedne jedinice dodatnog rada platit ću još više poreza. Ili će potražiti posao u inozemstvu jer je sposobna, u nekoj zemlji u kojoj su porezi niži. O učinku na gospodarski rast ne treba trošiti riječi. Nasuprot ovoj iskrivljenoj logici nepravdnog oporezivanja sposobnih, društvo bi moglo razmišljati na drugi način: kako sposobne osobe stimulirati da rade više? Ako oni budu radili više, bit će više posla i za manje sposobne jer smo svi u društvu povezani!
3. Nepravedno oporezivanje obrazovanja. Zar nije normalno da osobe sa završenim fakultetom imaju viši dohodak nego one bez fakulteta? Uistinu, i imaju ga. Taj povećani dohodak je naknada za odgodu zarađivanja u periodu obrazovanja, odnosno povrat na ljudski kapital koji je akumuliran obrazovanjem. Nemoguće je razumjeti kome je palo na pamet da se osobe koje su zbog obrazovanja odgodile početak stjecanja svog dohotka kažnjavaju. To naravno nije samo hrvatski problem, ali kad se stvari ogole i nazovu pravim imenom, čovjek ne može izbjeći pomisao o tome da je u samim ideološkim temeljima progresivnog oporezivanja nešto od početka postavljeno pogrešno.

Pa liječnici kod nas tek s 40 godina stječu kakav takav karijerni status i profesionalni ugled koji su praćeni relativno pristojnom plaćom. Tomu prethodi šest godina studiranja, godina stažiranja, četiri godine specijalizacije, magisterij, doktorat, stalna nazočnost na kongresima ... I što ih onda u četrdesetoj dočeka – progresivno oporezivanje! Na njihovu sreću (ili nesreću) svojim će plaćama zapasti tek u drugi, a rijetko u treći razred porezne progresije.

4. Povećanje nepravde u ime pravednosti. Za razliku od horizontalnog oporezivanja gdje osobe s jednakim plaćama (ili općenito dohotkom) plaćaju jednaki porez, što nam je samo po sebi razumljivo i što intuitivno prihvaćamo kao pravedno, kod progresivnog oporezivanja takve samorazumljivosti nema. Čak i ako progresivno oporezivanje iz nekoga razloga smatramo poželjnim, nemoguće je, čak niti približno, utvrditi koji bi broj stopa poreza na dohodak i njihov raspon mogao biti pravedan.

Ako, primjerice, konkretno pogledamo hrvatski progresivni sustav oporezivanja dohotka, onda možemo bez ikakvih dvojbi reći: četiri progresivne stope (15, 25, 35, i 45%) potpuno su napamet određene!⁹ Nema te osobe, niti sustava, niti tijela, niti znanstvenika, koji bi mogli odrediti koji je stupanj pravednosti pravi, ne samo u Hrvatskoj, već i u cijelom svijetu. Zato nam je kod horizontalnog oporezivanja sve jasno, a kod progresivnog sve zamućeno. Zašto, primjerice, u tom našem rasponu od 15 do 45% nemamo korake od 5 postotnih poena, dakle ukupno sedam stopa (15, 20, 25, 30, 35, 40 i 45%), ili zašto najniža stopa nije 10%, a najviša 70%? Zašto se u Hrvatskoj primjenjuje najviša stopa od 45% na mjesečni dohodak koji premašuje 22.400 kuna? Ako se smatra da je progresija opravdana, zašto se onda po još većim stopama ne oporezuju oni dohoci od 50.000 ili više kuna?

Ustav u članku 51. propisuje da se porezni sustav mora temeljiti na jednakosti i pravednosti. U stvarnosti smo prepušteni birokratima koji predlažu porezne razrede formiranjem kojih nas pokušavaju učiniti jednakima. Ima li ikoga tko će tvrditi da je rasponom od 15 do 45% s četiri stope postignuta jednakost? **Ili je povećana nejednakost i sustavno uništavana materijalna osnovica srednje klase na kojoj počivaju moderna društva zapadne liberalne demokracije?** Tvrdnja da se baš marginalnom stopom od 45% postiže jednakost istinita je kao i tvrdnja da se ta jednakost postiže marginalnim stopama od 5, 50, 60 ili 70%! Kako nije moguće da su sve te tvrdnje istinite, očito je da su sve jednako neistinite.

⁹ Jedina analiza koja je provedena kad su se uvodile progresivne stope je ona kako će te stope djelovati na ukupnu masu prikupljenih sredstava od poreza na dohodak u državni proračun.

5. Povećanje nepravde zbog inflacije. Lako je moguće i događa se u uvjetima inflacije, a što jača inflacija, gori su učinci, da jedan porezni obveznik samo zbog inflacije za koju mu se korigira nominalna plaća skoči iz jednog poreznog razreda u viši pa se na jedan dio njegovog dohotka primjenjuje viša marginalna stopa poreza, a da mu se ni za jotu nisu promijenili njegov porezni kapacitet i realna kupovna snaga. Prema tome, progresivno oporezivanje može dovesti do smanjenja realnih plaća kada se nominalne plaće prilagođavaju za inflaciju!

Dakle, jedno je načelno pitanje pravednosti progresivnog oporezivanja, a drugo je pitanje njegove provedivosti. Ako smo u prethodnim poglavljima zaključili, i ako se naravno slažemo oko tog zaključka, da su svi porezi prevaljivi, i neizravni i izravni, i da su prevaljivi na isti način, koja je uopće svrha progresivnog oporezivanja kada nitko ne zna njegov stvarni učinak, a njegov trošak također plaćaju krajnji potrošači u obliku cijena koje su veće nego što bi bile da takvog oporezivanja nema?

Radnik koji po svojoj plaći zapada u gornji porezni razred, onaj koji se oporezuje po stopi 45%, racionalno je taj porezni teret nakon uvođenja najviše stope od 45% početkom ovoga desetljeća pokušao prevaliti na svog poslodavca putem povećanja plaća, a ovaj je svoj povećani rashod plaća pokušao prevaliti na kupce ili proizvodne faktore. Kako nije vjerojatno da baš ništa nisu prevalili, a niti da su baš sve prevalili, uspjeh je vjerojatno bio polovičan. Pritom, radnici čije su plaće ugovorene neto (to je mnogo rjeđi tip ugovora, a uglavnom se radi o ugovorima koje s kompanijama imaju direktori), uopće ne moraju brinuti o poreznoj progresiji. Svako povećanje poreznog tereta automatski će biti prevaljeno na poslodavca.

Kritičari bi mogli argumentirati tezu da je porezna progresija u Hrvatskoj povijesno uvedena tako da je istovremeno smanjivan porezni teret na niže plaće povećanjima neoporezivih osnovica. O konačnim učincima tih promjena u poreznom sustavu na žalost ne postoje kvalitetne studije, no ovdje želimo upozoriti na dinamičke razvojne učinke koji se javljaju posebno u segmentu srednjih i viših, dakle snažno oporezovanih plaća.

Naime, nema gospodarskoga razvoja bez rasta kapitalne opremljenosti rada te obrazovanja, odnosno povećanja znanja i vještina radnika. S gospodarskim razvojem raste potražnja za skupljim (što znači i više oporezovanim radom), pa u dinamičkome smislu progresivnost u

POLITIKA I POREZI

oporezivanju dohotka u uvjetima gospodarskoga rasta dovodi do rasta ukupnog poreznog opterećenja. **Kreatori poreznih sustava nažalost premalo pažnje posvećuju dinamičkim razvojnim učincima poreza jer su njihovi vremenski horizonti u pravilu ograničeni izbornim ciklusima koji su puno kraći od dugoročnih razvojnih ciklusa. To je fundamentalni problem koji se može riješiti samo većim stupnjem gospodarske prosvijećenosti političke elite.**

Kako se u nas teško može govoriti o gospodarskoj prosvijećenosti političke elite, u svakodnevnom političkom "prepućavanju" potpuno se iz vida gubi činjenica da, ako su svi porezi u konačnici prevaljivi na potrošače, onda će progresivno oporezivanje u konačnici pogoditi upravo potrošače i to bez obzira na imovinski status. Dakle, bit će izravno ili neizravno pogođeni i umirovljenici i nezaposleni. Iz toga kuta gledano, čini se da bi tzv. pravednost oporezivanja progresivnim poreznim stopama u konačnici mogla voditi povećanju nepravdi. I to ne onih materijalnih pojava oblika nepravdi ("ima li neki tajkun jahtu dok ja imam plaću 3.000 kuna"), već puno ozbiljnijih oblika nepravdi koje se očituju smanjenim blagostanjem, nezaposlenošću i društvenom isključenošću.

Ako je progresivno oporezivanje besmisleno jer su porezi prevaljivi a pravednost izmiče svakoj ekonomskoj definiciji, onda bi to moglo značiti da je pojam 'progresivno oporezivanje' obična floskula, koja se radi lažnog socijalnog mira "prodaje" sindikatima i građanima u predizborno vrijeme iako nema stvarnog sadržaja. Ako parafraziramo jednog davno preminulog filozofa, čije su loše (provedene) ideje zavile u crno veliki dio ljudske civilizacije, mogli bismo reći – **progresivno oporezivanje opijum je za narod.**

Ako se već htjelo postići neku pravednost, onda se može postaviti samo jedno, i to vrlo cynično pitanje: zašto se **rad** oporezuje (porezom na dohodak) po marginalnoj stopi od 45% što se s prirezom za grad Zagreb penje na 53,10%, a **kapital** (porezom na dobit) po jedinstvenoj stopi od 20%? Kako sam već prije objasnio, svako povećanje stope poreza na dobit djeluje negativno na poduzetnika jer mu smanjuje povrat od ulaganja (ROE), što će on onda pokušati prevaliti na svoje kupce (u konačnici građane). Ako mu to ne uspije, a porezni teret postane prevelik, napustit će ulaganje na način da će ga prodati po najpovoljnijoj cijeni koju može dobiti, a vjerojatno s gubitkom jer će i kupca njegovog ulaganja (udjeli ili dionice trgovačkog društva) čekati isti taj porezni teret. U takvim uvjetima pada ROE, javljaju se kapitalni gubici i prijete

- **bijeg kapitala**. Temeljem posve istog principa visoko (progresivno) oporezivanje moglo bi dovesti do bijega rada, no to se ne događa u većoj mjeri (još ne) jer su ljudi više vezani uz mjesto nego kapital.

Negdje u našim glavama, u podsvijesti, bubnja upozorenje da danas ne možemo kapital oporezivati po stopi kao i rad, da je efikasnost iznad pravednosti, odnosno da se upravo efikasnošću može povećati društveno blagostanje, pa u konačnici i pravednost. Ako to nije istina, ako su podsvjesni signali u našim glavama lažni, uvedimo onda porez na dobit po stopi od 45%, uvedimo progresivne stope oporezivanja dobiti s identičnim poreznim razredima kao kod oporezivanja dohotka, uvedimo prirez na porez na dobit. Kakav bi to klip pod vlastite noge bio, kakva propast!

Nažalost, kako politika često nije samo skup pokušaja usmjerenih ostvarenju društvenog napretka, već često predstavlja puku borbu za opstanak pojedinaca ili politički organiziranih skupina u politici, na ovim će se pitanjima lomiti koplja, ali ne stoga što zagovornici zaista imaju argumente za ovo ili ono rješenje, već prije svega jer su "oni drugi" protiv.

Utilitaristi bi željeli da se politikom postigne "najveća sreća najvećega broja ljudi", odnosno maksimalizira ukupna "neto sreća" društva u cjelini, što je filozofska pozicija. Postavlja se pitanje može li se "najveća sreća najvećega broja" postići porezima i moramo li ustrajati na tome da se jednakost i pravednost pokušaju dostići oporezivanjem samo zato što se na prvi pogled čini da su porezi lako primjenjiv i efikasan instrumentarij za postizanje pravednosti?

Ljudi koji raspravljaju o porezima i progresivnosti sustava u političkoj areni velikom većinom nikada nisu bili poduzetnici i najvećim dijelom jednostavno nisu u stanju sagledati niti statičke, a kamoli dinamičke učinke poreza i doprinosa na troškove poduzeća i poduzetnikov ROE. Općenito se ne razumije koncept graničnoga troška koji je ključan za ekonomske odluke o angažmanu dodatnoga rada, kako u pogledu količine (broja radnika), tako i u pogledu kvalitete rada (ulaganja u obrazovanje i vještine).

Zbog u javnosti slabo poznatih razmjera progresivnosti u oporezivanju rada, u nastavku ću se poslužiti primjerom ne bih li ilustrirao pogled na troškove rada iz perspektive poduzetnika i njegovih odluka o angažmanu rada te ulaganju u razvoj znanja i vještina. Radimo dakle

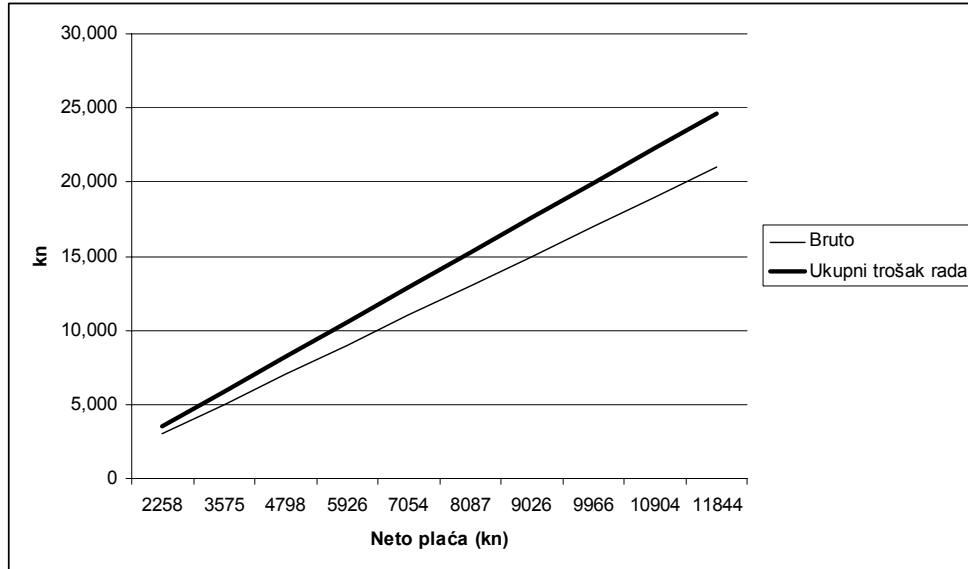
POLITIKA I POREZI

kalkulaciju kakvu radi svaki poduzetnik: tržište rada (ponašanje radnika pri odabiru zaposlenja) određuje neto plaću za neki posao. Trošak iz perspektive poduzetnika uključuje sve poreze, prireze i doprinose koji se plaćaju iz bruto plaće kao i posebne doprinose poslodavca koji se plaćaju na bruto plaću. Na donjoj slici povećavamo bruto plaću za po 2.000 kuna i promatramo kako se sukcesivna povećanja odražavaju na rast neto plaće (os x) i ukupni trošak rada za poslodavca. Brzina rasta odnosno nagib linija (prema gore) pokazuje stupanj progresivnosti.

U konkretnim brojkama koje su izračunate za radnika u Zagrebu s osnovnim osobnom odbitkom, ako poslodavac poveća bruto plaću s 3 na 5 tisuća kuna, neto plaća radnika će se povećati za 1.317 kuna (s 2.258 na 3.575 kn ili za 58%), a ukupni trošak rada će se povećati s 3.516 na 5.868 kn ili za 2.352 kuna, što predstavlja povećanje za 67%. Stavimo li u omjer ta dva apsolutna povećanja (povećanje ukupnoga troška rada u odnosu na povećanje neto plaće), vidjet ćemo da granična stopa ukupnog terećenja neto cijene rada raznim davanjima iznosi oko 78%. To je razumno i prema nekim međunarodnim mjerilima.

Međutim, ako poslodavac povećava plaću stručnjaka ili menadžera s 23.000 na 25.000 bruto, neto plaća će se povećati za 939 kuna (s 12.783 na 13.722 kune) a ukupni trošak rada za 2,344 kune. Granična stopa opterećenja iznosi nevjerojatnih 150%! A omjer troška rada i neto plaće iznosi 2,14! **Treba li ovome dodati posebni komentar, osim da je takav rezultat moguć samo kada su egalitarističke iluzije izrazito raširene, relativna interesna snaga pogođenih skupina vrlo slaba, a razumijevanje negativnih ekonomskih posljedica takvoga graničnog tereta praktički nepostojeće.**

Sva intelektualna i politička naklapanja o jednakosti i pravdi ruše se pred činjenicom da u svjetlu ovih brojaka treba otvoreno sumnjati u to da neke elite u Hrvatskoj provode plan kontrole materijalne osnovice srednjega sloja. Ne treba biti jako sklon teoriji zavjere pa da se uvidi strašni učinak progresivnosti koji djeluje već na razini osrednjih plaća liječnika i sveučilišnih profesora. Čovjek bi gotovo pomislio da ovakav sustav progresivnog oporezivanja dohotka postoji zato da onemogući prijenos kontrole nad novčanim sredstvima od vladine birokracije prema stručnim elitama, jer bi takav prijenos vjerojatno doveo do bitne promjene odnosa moći u društvu u dugom roku i do potrebe restrukturiranja samih administrativnih, tj. državnih i političkih struktura.



Danas postoji trend smanjenja poreza na dobit koji ne zahvaća samo tranzicijske zemlje (u Irskoj je, primjerice, stopa ovoga poreza 12,5%). Sjetimo se samo famoznog slovačkog 'flat rate-a' od 19% na sve porezne oblike i općenito porezne konkurencije drugih zemalja. Danas si Hrvatska ne može "priuštiti" da poveća oporezivanje kapitala do razine oporezivanja rada jer ćemo u uvjetima globalizacije umjesto ekonomskog rasta doživjeti ekonomsku propast zbog bijega kapitala, a potom i ljudi.

Stoga se opet moram vratiti pitanju: želimo li pravednost ili efikasnost, pravednost ili ekonomski rast? Potire li jedno drugo i što mi zaista kao država i nacija hoćemo? Kad bi se ovo pitanje odnosilo samo na rješavanje konflikta s moralom nepovezanih interesa, a ne bi bilo duboko moralno pitanje (pravednosti) i gospodarsko pitanje (efikasnosti i blagostanja), onda bi i kompromis na ovom pitanju bio daleko lakši.

Ne bi se svako odstupanje od rovovskih pozicija (kao što je to slučaj s pitanjem, primjerice, abortusa) smatralo urušavanjem društvenoga integriteta i napuštanjem svakog vrijednosnog sustava. Je li politička prilagodba kompatibilna s etičkim uvjerenjima i možemo li postići kompromis u etičkim načelima ne kompromitirajući vlastiti integritet? Politika se katkad definira kao "umijeće kompromisa" (iako postoje i druge, puno manje prijateljske definicije politike). Nasuprot tome, u

POLITIKA I POREZI

našoj se kulturi kompromis često smatra znakom slabosti i manjka integriteta.

Postavlja se pitanje mogu li naši sindikalni čelnici, sindikalno članstvo i radnici napraviti kompromis, mogu li naši političari napraviti kompromis, mogu li poduzetnici biti svjesniji svoje društvene uloge i reći: mi želimo da svi naši građani budu zaposleni i da svi žive dobrim životom? Na koncu, bi li to uopće bio kompromis, ako bi uz pomoć stručnjaka i analitičara pokrenuli istraživanja i tribine o učincima poreza radi općega prosvijećenja i razmicanja guste ideološke magle koja se nakupila oko poreznih pitanja.

Kad ljudi pažljivo slušaju jedni druge i iskreno pokušavaju vidjeti predmet rasprave iz tuđe perspektive, često će uočiti da se odmiču od svoje izvorne pozicije prema (barem) djelomičnom prihvaćanju tuđega stava! Naš je problem što živimo u kulturi u kojoj se takav psihološki pomak interpretira kao poraz!

Pokušajmo se ipak pomaknuti - slovački "flat rate" (jedinствена stopa za sve porezne oblike) zanimljiva je stvar, iako vjerujem da je više uveden kao marketinški potez. "Flat rate" može služiti kao paravan za smanjenje poreznog opterećenja ili kao "drugo najbolje rješenje" u uvjetima kada se politički ne može prodati jedan porezni oblik. Ako se možemo složiti oko toga da su svi porezi prevaljivi, ima li onda uopće potrebe da se stope poreza međusobno razlikuju, kako između sebe (22% PDVa, 20% poreza na dobit, 15 do 45% poreza na dohodak), tako i unutar sebe (nulta stopa, 10% i 22% kod PDVa ili 15 do 45% kod poreza na dohodak). Naime, ako su porezi prevaljivi, onda povećanje porezne stope kod jednog poreznog oblika dovodi u nekom roku do rasprostiranja efekta prevaljivanja na cijeli gospodarski sustav. Možda će samo tempo ovog rasprostiranja biti drukčiji za svaki porezni oblik, ali ni to nije odveć vjerojatno.

Naime, važna je posljedica moguće prevaljivosti svih poreza ta da nam ne treba više poreznih oblika, već samo jedan. Ako sam u poglavlju 'Oporezivanje dobiti' zaključio da poreza na dobit ne bi trebalo biti jer njegovo ukinuće dovodi do ekonomskog rasta i smanjenja nezaposlenosti, onda bismo mogli uvesti samo jedan porez, primjerice porez na potrošnju ili možda neki drugi porez, ovisno o provedenim istraživanjima.

Jedan porezni oblik - porez na potrošnju –

Bi li bilo smisleno umjesto tri porezna oblika – poreza na dobit, poreza na dohodak i poreza na dodanu vrijednost – uvesti samo jedan porezni oblik i zašto bi se to uopće činilo?

Trgovačko društvo u vlasništvu našeg poduzetnika plaća sva tri spomenuta poreza. Ako je s aspekta poduzetnika porez na dobit rashod koji mu umanjuje dobit kao i svaki drugi rashod, onda bi mogli tvrditi da se rashod društva koji se odnosi na poreze i doprinose sastoji od tri komponente:

- a) poreza na dohodak (koji društvo plaća u ime i za račun svojih radnika, ali stvarno ne samo plaća u ime i za račun, već i snosi taj porez u mjeri njegove neprevaljivosti na potrošače ili radnike),
- b) poreza na dobit, isto u mjeri njegove neprevaljivosti i
- c) onog dijela poreza na dodanu vrijednost koji ne može prevaliti, pa je za njega taj izdatak objektivno rashod jer mu smanjuje stopu povrata na kapital ROE odnosno dobit (kao i prethodne dvije vrste poreza).

Pogledajmo na primjeru jedan kratki račun dobiti i gubitka (RDG) našeg poduzetnika:

1	Ukupni promet s PDV-om		1.372.500
2	Porez na dodanu vrijednost	22%	247.500
<hr/>			
3	Prihodi		1.125.000
4	Rashodi (5+6+9+10)		1.000.000
5	Sirovine		300.000
6	Plaće (7+8)		500.000
7	neto plaće		375.000
8	porezi	25%	125.000
9	Amortizacija		120.000
10	Kamate		80.000
11	Bruto dobit (3-4)		125.000
12	Porez na dobit (11x12)	20%	25.000
13	Neto dobit (11-12)		100.000
<hr/>			
	Ukupno plaćeni porezi (2+8+12)		397.500

POLITIKA I POREZI

RDG u točkama 3 do 13 prikazuje prihode i rashode našeg poduzetnika, odnosno njegovog trgovačkog društva. U točkama 1 i 2 prikazali smo i njegov ukupan godišnji promet zajedno s PDVom. Primjer odgovara onom koji smo imali u poglavlju Oporezivanje dobiti. Tada smo pretpostavili da poduzetnik ulaže milijun kuna vlastitih sredstava, a ovdje smo dodali da ostatak potrebnog kapitala financira kreditom i ima neto dobit od sto tisuća kuna i ostvaruje 10% ROE, dakle 10% povrata na uloženi vlastiti kapital.

U ovom primjeru dodali smo elemente računa dobiti i gubitka, s time da smo pretpostavili da su godišnji prihodi 1.125.000 kuna, a ostali elementi ostaju isti: 125.000 kuna bruto dobiti, odnosno 100.000 kuna neto dobiti uz stopu poreza na dobit od 20%. Sav prihod potječe od isporuka koje su oporezive općom stopom PDVa od 22%. Pretpostavili smo da su plaće opterećene prosječnom stopom poreza na dohodak od 25%.

Ukupno uplaćeni porez koji je povezan s ovom poduzetničkom aktivnošću iznosi 397.500 kuna, a sastoji se od PDVa (točka 2), poreza na dohodak (točka 8) i poreza na dobit (točka 12). U ovom primjeru zanemarili smo, a nije niti važno za ilustrativnu prirodu primjera, da trgovačko društvo ima pravo odbitka pretporeza (ulazni PDV) na proizvode i usluge koje kupuje na tržištu nabave. Neto učinak PDVa bio bi manji, ali to ništa ne mijenja na prirodi ovog primjera, niti na onom što želim reći. Iz istog razloga treba zanemariti činjenicu da PDV u konceptualnom smislu plaćaju potrošači dok je poduzetnik samo agent plaćanja toga poreznog oblika. PDV za poduzetnika nije neutralan zbog ranije prikazanih učinaka prevaljivosti povezanih s elastičnošću potražnje. Zbog toga u ovom prikazu moramo u obzir uzeti i PDV. Također treba primijetiti da smo sve oblike oporezivanja rada (porez na dohodak, prirez i doprinose) sveli na jedan jednostavni oblik poreza na dohodak radi jednostavnosti prikaza.

Je li poduzetniku svejedno kakva je struktura ukupnog poreza koji plaća? Hoće li se poduzetnik koji nije obveznik poreza na dodanu vrijednost, a plaća državi ukupno 100.000 kuna poreza, ponašati drukčije od onog poduzetnika koji plaća istu svotu, ali je u nju uključen i PDV? Ako ekonomska prevaljivost poreza u konačnici zavisi o karakteristikama potražnje, poduzetniku je možda svejedno kakva je struktura tereta od 397.500 kuna, tj. sastoji li se taj iznos od jednog, dva ili tri poreza (izravna ili neizravna). Interes mu je da ukupna davanja budu što niža jer čak i onda kad može nominalno potpuno prevaliti

povećani porezni teret na kupce, poduzetnik stvarno gubi jer je vjerojatno da će se potražnja za njegovim proizvodima smanjiti ako im poveća cijenu (sjetimo se primjera kad je PDV povećan s 22 na 30%).

Ako bi se porezni teret povećao za, primjerice, 5%, s 397.500 na 417.375 kuna, odnosno za 19.875 kuna kako bi se financirali povećani proračunski rashodi za izgradnju novih škola, bi li poduzetnik mario kakva je struktura tog povećanja? Pretpostavimo da poduzetnik povećanje tereta bilo kojeg poreznog oblika:

- A. ne može prevaliti na kupce kroz povećanje cijena, a niti na proizvodne faktore;
- B. u cijelosti može prevaliti bilo na kupce, bilo na proizvodne faktore, bilo kombiniranjem dijelom na kupce, dijelom na proizvodne faktore.

Slučaj A: Ništa se ne može prevaliti. Potražnja za proizvodima potpuno je (savršeno) elastična, a ponuda proizvodnih faktora također. Promatrat ćemo trenutne učinke povećanja triju vrsta poreza:

1. PDV raste za 19.875 kuna ($5\% \times 397.500$), što odgovara porastu stope PDVa s 22% na 24,19%.
 - 1.1. Prihod pada za taj iznos jer se porez ne može cjenovno prevaliti i sada iznosi $1.125.000 - 19.875 = 1.105.125$ kuna. Rashodi ostaju isti. Osnovica poreza na dobit također je manja za isti iznos i iznosi $125.000 - 19.875 = 105.125$ kuna. To znači da je neto učinak na državni proračun manji od iznosa prikupljenog kroz povećani PDV za učinak zbog izgubljenog poreza na dobit što u ovom slučaju iznosi $19.875 - 0.2 \times 19.875 = 15.900$.
 - 1.2. Nakon plaćanja poreza na dobit od 20%, neto dobit iznosi 84.100. U postotku prema uloženoj glavnici od jedan milijun kuna, novi ROE iznosi 8,41%, dok je prije iznosio 10%.
2. Porez na dohodak raste za 19.875 kuna, što odgovara porastu stope poreza na plaće s 25% na 27,87%.
 - 2.1. Rashodi rastu na $1.000.000 + 19.875 = 1.019.875$ kuna jer se ovo povećanje poreznog tereta prema pretpostavci ne može prevaliti na proizvodne faktore (na rad kroz nižu bruto plaću ili na kapital kroz nižu kamatu), niti na kupce rastom cijena proizvoda.

POLITIKA I POREZI

- 2.2. Kako rashodi rastu, a prihodi stagniraju, osnovica poreza na dobit pada, kao i u slučaju rasta PDVa, na 105.125 kuna, odnosno na neto dobit od 84.100 kuna, što opet daje sniženi ROE od 8,41%, a ne 10% kao prije. Zaključujemo da je poduzetniku svejedno raste li mu teret PDVa ili poreza na dohodak je mu oba smanjuju ROE za isti postotak. I neto učinak na državni proračun je jednak u oba slučaja.
3. Porez na dobit raste za 19.875 kuna, što odgovara porastu stope poreza na dobit s 20% na 35,90%.
 - 3.1. Porez se ne može prevaliti, prihodi i rashodi ostaju nepromijenjeni, osnovica poreza na dobit ostaje 125.000 kuna, ali porez po novoj stopi od 35,90% iznosi 44.875 kune, a neto dobit iznosi $125.000 - 44.875 = 80.125$ kuna, što čini ROE od 8,01%, što je bitno manje nego u slučaju kad za 19.875 kuna raste PDV ili porez na dohodak pa ROE pada na 8,41%.
 - 3.2. u slučaju povećanja PDVa ili poreza na dohodak od 19.875 kuna, ROE je pao s 10% na 8,41%, a u slučaju povećanja poreza na dobit, ROE pada na 8,01%, dakle više nego kad raste PDV ili porez na dohodak.

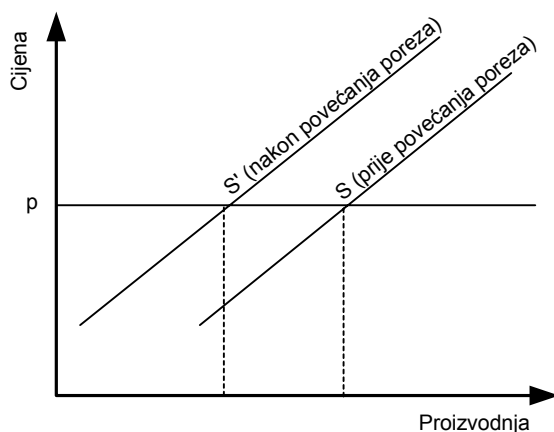
Gornji primjeri pokazuju različite trenutne učinke oporezivanja. Trenutni je učinak veći kod poreza na dobit (ROE pada jače) jer kod drugih vrsta poreza u kratkom roku djeluje porezni štit koji je jednak 20% iznosa novoga poreza koji smanjuje prihod ili povećava rashod te kroz to smanjuje osnovicu za obračun poreza na dobit. Međutim, to se nikako ne može interpretirati kao indicija različitih mogućnosti prevaljivanja poreza. Radi se samo o drukčijem dinamičkom rasprostiranju istoga učinka.

Naime, državni proračun dobiva manje sredstava zbog poreznoga štita u slučaju korištenja PDVa ili poreza na dohodak. Kad ministar financija shvati da se u blagajnu slijeva manje nego što je želio, utvrdit će da se radi o učinku poreznoga štita pa će metodom pokušaja i pogrešaka nastaviti s povećanjem PDVa odnosno poreza na dohodak sve dok ne ukloni učinak štita odnosno ne postigne željeno povećanje prihoda državne blagajne. Kada to postigne, poduzetnikov će ROE pasti na 8,01% u sva tri slučaja.

Upravo je pad ROE ključni ekonomski mehanizam kroz koji se ostvaruju negativni učinci oporezivanja. Zbog skrivenosti od pogleda laika i djelovanja u dugom roku, ti učinci često ne ulaze

u vidokrug onih koji raspravljaju o dodatnim porezima. Može se naime pokazati da pad prosječnog povrata na kapital dovodi do smanjenja proizvodnje i zaposlenosti na razini cijele gospodarske grane.

To je prikazano na sljedećem grafikonu: duž tržišne funkcije ponude S poredani su proizvođači koji postižu različite efikasnosti. Ispod ravnotežne točke (sjecišta ponude i potražnje) nalaze se proizvođači koji ostvaruju višak jer postižu ROE veći od traženog. Iznad su oni koji čine hipotetičku ponudu: oni ne proizvode jer bi ostvarili ROE manji od traženog odnosno očekivanog. Rast poreza pomiče funkciju ponude u lijevo (od S do S') jer se smanjuje broj ponuđača koji postižu ciljni ROE. Pada proizvodnja a s njome se i zaposlenost neizbježno smanjuje.



Međutim, u slučaju cjenovno savršeno neelastične potražnje rast poreza nema učinak na proizvodnju koja je zadana. Porezi su potpuno prevaljivi na cijene. Kako nema učinka na rast proizvodnje, na tržištu nastavljaju poslovati svi ponuđači koji su poslovali i prije uvođenja novih poreza, što znači da je rastom cijena (većim u slučaju dodatnog poreza na dobit odnosno manjim u slučaju poreza na dohodak ili PDV-a) neutraliziran učinak na ROE: realno se ništa ne mijenja. Sljedeći primjer pokazuje zašto je to tako.

Slučaj B: Sve se može prevaliti. Potražnja za proizvodima potpuno je (savršeno) neelastična, a ponuda proizvodnih faktora isto. Kao i u slučaju A, promatrat ćemo različite trenutne učinke povećanja triju vrsta poreza.

POLITIKA I POREZI

1. PDV raste za 19.875 kuna, što odgovara porastu stope PDVa s 22% na 23,77%.
 - 1.1. Sve se prevaljuje na kupce (Ukupni promet [prodaja] proizvoda vrijednosno raste s $1.372.500 + 19.875 = 1.392.375$ kuna, što je porast od 1,45%), prihodi ostaju isti jer poduzetnik kroz cijene povećava PDV za 19.875 kuna, rashodi ostaju isti, osnovica poreza na dobit ostaje 125.000 kuna, ROE ostaje 10%, ili
 - 1.2. prevaljivanje se ne ostvaruje kroz cijene proizvoda, već kroz smanjenje cijene proizvodnih faktora, bruto plaće ili kamata padaju, prihodi padaju za isti iznos (ukupni promet [prodaja] proizvoda vrijednosno je isti, ali kako je sad veći PDV, nužno za iznos povećanog PDVa padaju prihodi), osnovica poreza na dobit ostaje 125.000 kuna, ROE ostaje 10%, ili
 - 1.3. iznos PDVa od 19.875 kuna prevaljuje se djelomično na kupce povećanjem cijena proizvoda, a djelomično na proizvodne faktore smanjenjem bruto plaća ili smanjenjem kamate, prihodi i rashodi padaju, ali manje nego u prethodnoj točki, osnovica poreza na dobit ostaje 125.000 kuna, ROE ostaje 10%.
2. Porez na dohodak raste za 19.875 kuna, što odgovara porastu stope poreza na plaće s 25% na 28,98%.
 - 2.1. Sve se prevaljuje na proizvodne faktore, neto plaće (bruto plaće ostaju iste) ili kamata padaju, ali ukupni rashodi ostaju isti, prihodi ostaju isti, osnovica poreza na dobit ostaje 125.000 kuna, ROE ostaje 10%, ili
 - 2.2. Prevaljivanje se ne ostvaruje kroz proizvodne faktore, već povećanjem cijena proizvoda, prihodi rastu (ukupni promet [prodaja] vrijednosno raste s 1.372.500 na $[1.125.000 + 19.875] \times 1,22 = 1.396.748$, što je porast od 1,77%), rashod bruto plaća raste za isti iznos, osnovica poreza na dobit ostaje 125.000 kuna, ROE ostaje 10%, ili
 - 2.3. iznos poreza na dohodak od 19.875 kuna prevaljuje se djelomično na kupce povećanjem cijena proizvoda, a djelomično na proizvodne faktore smanjenjem neto plaća (bruto plaće ostaju iste) ili smanjenjem kamate, prihodi rastu, rashodi isto rastu, osnovica poreza na dobit ostaje 125.000 kuna, ROE ostaje 10%.

3. Porez na dobit raste za 19.875 kuna, što država postiže povećanjem stope poreza na dobit s 20% na 30,98%¹⁰. Poduzetnik mora prevaljivanje na kupce ili na proizvodne faktore tako obaviti da mu ostane 144.785 kuna bruto dobiti od čega će država kroz porez na dobit uzeti dodatnih 19.875 kuna (prije se zadovoljavala sa samo 25.000 kuna poreza na dobit). Ako ostvari bruto dobit od 144.785 kuna, neto dobit uz poreznu stopu od 30,98% iznositi će traženih 100.000 kuna, odnosno ROE će biti 10%.
 - 3.1. Prevaljivanje se odvija kroz povećanje cijena proizvoda i u cijelosti pogađa kupce. Da bi poduzetnik ostvario svoj cilj, mora cijene povećati za 1,77% što daje novi ukupni promet s PDVom od 1.396.748 kuna, prihodi rastu za 19.875 kuna, rashodi ostaju isti, porezna osnovica raste sa 125.000 na 144.875 kuna, ROE ostaje 10%.
 - 3.2. Izvrši li prevaljivanje na proizvodne faktore, bruto plaće ili kamate moraju pasti za 19.875 kuna, prihodi (i ukupan promet) ostaju isti, porezna osnovica raste na 144.875 kuna, ROE ostaje 10%.

U stvarnosti, neće se ostvariti niti slučaj A (da se ništa ne može prevaliti) niti slučaj B (da se sve može prevaliti). Vjerojatno će se moći prevaliti jedan dio, a koliki, ovisi o brojnim faktorima, prvenstveno o elastičnosti potražnje, konkurenciji te ponudi proizvodnih faktora rada i kapitala. **Općenito, što je potražnja za proizvodima elastičnija, a isto tako i ponuda proizvodnih faktora, manji se iznos povećanja poreznog tereta može prevaliti, a vrijedi i obrnuto. Ovo pravilo jednako vrijedi za sve porezne oblike! Drugo važno pravilo glasi da što je mogućnost prevaljivanja manja (potražnja je elastičnija), to će negativni učinci na proizvodnju i zaposlenost biti veći.**

Ako ista pravila vrijede za sve porezne oblike, zbog čega onda postoji više njih? Zamislimo samo koliko bi državni aparat za prikupljanje i kontrolu poreza bio jeftiniji kada bi postojao samo jedan porezni oblik – na primjer porez na promet (PDV)!

¹⁰ Kad se nije moglo ništa prevaliti (slučaj A), poreza stopa iznosila je 35,90% jer je država morala dublje zahvatiti u dobit poduzetnika da bi dobila željeni iznos poreza.

POLITIKA I POREZI

Kad bi se kao jedini porezni oblik odabrao porez na potrošnju, onda bi se i dohodak praktički oporezivao onda kad se troši, a ne kad je zarađen, čime bi se izbjeglo kažnjavanje onih koji odgađaju potrošnju radi štednje i/ili investiranja i prestalo favoriziranje onih koji svoj dohodak troše.

Naravno, transformacija triju poreznih oblika u jedan izuzetno je složena te će biti potreban veliki stručni napor da se pouzdano procijene učinci takve transformacije. Svjetska literatura o tome vrlo je bogata i čini mi se da bi se isplatilo poduzeti istraživanje koje bi temeljito istražilo statičke, a naročito dinamičke efekte takve porezne transformacije. Spomenuto bi istraživanje moralo obuhvatiti i problematiku učinka na realnu kupovnu moć raznih dohodovnih skupina, jer se u raspravama često ističe da je PDV regresivni porez koji relativno jače opterećuje osobe i obitelji koje troše relativno veći dio dohotka, a to su u pravilu siromašnije osobe i obitelji.

Jedna ili više stopa PDV-a

Danas u Hrvatskoj postoje tri stope PDVa: jedna opća od 22%, druga od 10% na turističke usluge i novinske tiskovine i treća, tzv. nulta stopa, koja se primjenjuje za izvozna dobra, kruh, mlijeko i neka druga dobra. U pravilu se smatra da ako osim opće stope postoji još samo nulta porezna stopa onda se radi o sustavu s jedinstvenom stopom.

Osim navedenih stopa poreza, postoje još porezna oslobođenja koja se obično primjenjuju kod prometa onih usluga koje je teško oporezivati (npr. kamate na bankovne kredite odnosno naknade na sve proizvode i usluge banaka dok se primjenjuje institucionalni pristup oporezivanju), odnosno oporezivanje kojih uzrokuje velike troškove kako kod porezne uprave prilikom nadzora tako i kod poreznog obveznika prilikom ispunjenja porezne obveze. Ostala porezna oslobođenja odnose se na socijalne, kulturne i medicinske usluge. Promet usluga (ili dobara) oslobođen od oporezivanja ipak sadrži porez jer u takvim slučajevima ne postoji pravo odbitka pretporeza sadržanih u ulaznim fakturama kod davatelja usluga izuzetih od oporezivanja te je u vrijednosti takvih usluga sadržan PDV na inpute, to jest ne oporezuje se samo dodana vrijednost koja se uglavnom sastoji od plaća i bruto dobiti.

Neke zemlje su uvodeći PDV počele s jednom poreznom stopom (ako se zanemari nulta stopa za izvoz dobara). Niti jedna zemlja (osim danas Danske) nije izdržala politički pritisak da se uvedu dodatne porezne stope (uglavnom niže na osnovne životne namirnice), čime se, po mišljenju političara, uvodi progresivnost u sustavu PDV-a te na taj način osigurava da osobe s višim dohotkom plaćaju veći porez.

Ova lažna teza zaista stvara sliku u javnosti da niža ili čak nulta stopa oporezivanja osnovnih životnih namirnica omogućava osobama s niskim dohodcima da lakše zadrže egzistencijalni minimum. Ta teza kaže: "Ako osobe s niskim dohotkom troše 80% ili više svoga dohotka za stan i hranu, nije li onda opravdano da se njihova potrošnja oporezuje nižom stopom, a da se potrošnja osoba koje za stan i hranu troše 50% ili manje od svog dohotka oporezuje višom stopom u onom dijelu njihove potrošnje koja se ne odnosi na egzistencijalne potrebe?"

Slijedom ove logike mnoge su zemlje uvele više poreznih stopa. U ovo predizborno vrijeme, nema sumnje da će i promjene u sustavu PDV-a biti hit tema oko koje će se lomiti izborna koplja. Treba, međutim, imati znanja i petlje da se glasačima jasno pokažu štete koje nastaju

POLITIKA I POREZI

uvođenjem više stopa PDVa te da im se na isto tako jasan način prikažu mehanizmi koji se mogu uvesti uz sustav PDV-a, a koji će osigurati socijalnu pravdu.

Zašto ne više poreznih stopa

Postoji više snažnih teoretskih i praktičnih razloga koji ne idu u prilog sustavu s više stopa poreza. Nižu poreznu stopu uživat će i oni kojima pojeftinjenje proizvoda kroz smanjenje ili uvođenje nulte stope nije namijenjeno. Prema tome, ako se cilja da se uvođenjem nulte stope na kruh i mlijeko omogući siromašnijem sloju pučanstva, recimo da je takvih 1 od ukupno 5 milijuna stanovnika u Hrvatskoj (zaokružili smo brojeve radi lakše računice), da održi egzistencijalni minimum, istu beneficiju uživat će i preostalih 4 milijuna stanovnika kojima ova beneficija uopće nije namijenjena.

Posljedica? Uvođenje nižih poreznih stopa uvijek dovodi do erozije porezne osnovice, odnosno do smanjenja prihoda državnog proračuna, a najveći udio u tom smanjenju treba zahvaliti potrošnji onih kojima uvođenje nižih ili nultih stopa nije namijenjeno. Neće se povećati socijalna pravda, a proračunski prihodi od PDVa prikupljeni prodajom kruha i mlijeka smanjit će se nepotrebno za izuzetno veliki iznos.

Ako pretpostavimo da ukupni PDV u prosječnoj dnevnoj potrošnji kruha jednog čovjeka iznosi 1,10 Kuna pod pretpostavkom da prosječni građanin jede jedan kilogram kruha dnevno (odnosno pet milijuna kilograma cijela država), to znači da će ukupni gubici državnog proračuna na godišnjoj razini kod potrošnje 4 milijuna ljudi kojima nije bilo namijenjeno uvođenje nulte stope poreza na kruh i mlijeko iznositi 1.606 milijardi kuna:

Jedna ili više stopa PDV-a

	PDV 22%	PDV 0%
1. Maloprodajna neto cijena kruha	5,00	5,00
2. Porez na dodanu vrijednost	1,10	0,00
3. Maloprodajna bruto cijena kruha	6,10	5,00
4. Dnevno ubrani PDV na milijun stanovnika (1.000.000 x rbr. 2)	1.100.000	0
5. Godišnje ubrani PDV na milijun stanovnika (365 x rbr. 4)	401.500.000	0
6. Godišnje ubrani PDV na 4 milijuna stanovnika (365 x 4 x rbr. 5)	1.606.000.000	0
7. Godišnje ubrani PDV za cijelu Hrvatsku (rbr. 5 + rbr. 6)	2.007.500.000	0

Dakle, država od 5 milijuna stanovnika u kojoj svaki stanovnik jede dnevno po kilogram kruha godišnje ubere 2.007.500.000 kuna PDVa (redak 7). Zar nije bolje da se tih 401.500.000 kuna (redak 5) koliko država godišnje ubere od siromašnih građana (kojih je jedan milijun) vrati tim građanima kroz transfere u mirovinske i socijalne fondove. Ako bi država transferirala u mirovinske i socijalne fondove oko milijardu kuna, siromašni bi građani kojih je jedan milijun mogli kupiti 27% više kruha u odnosu na situaciju kad uopće nema PDVa na kruh! Zamislite kakav bi to tek gubitak bio kad bi se računao za sve proizvode na koje se obračunava nulta stopa, a kakva korist za sve kad tog gubitka ne bi bilo!

Zaključujemo da se socijalnim transferima uz jedinstvenu stopu PDVa može lako postići svaka željena preraspodjela bogatstva (dohotka) u korist siromašnijih slojeva pri čemu se može pokazati da transferi u kombinaciji s jedinstvenom stopom predstavljaju najbolje rješenje i za državu i za siromašne.

Ako gornji argument zagovornicima uvođenja više nižih stopa nije dovoljan, evo im još! Uvođenje nulte stope ima upitni učinak na tržišne cijene zbog djelovanja čimbenika o kojima smo raspravljali u prethodnom i ranijim poglavljima. Uvođenje nulte stope za kruh trebalo bi pojeftiniti kilogram kruha s, recimo, 6,10 kuna na 5,0 kuna. Malo je vjerojatno, međutim, da će se to i dogoditi. Malo ima sumnji da će se kruh, i nakon uvođenja nulte stope, prodavati i dalje po 6,1 Kunu. To se

POLITIKA I POREZI

neće dogoditi istog dana kad se uvede nulta stopa, ali u svakom slučaju predstavlja vjerojatni ishod za kratko vrijeme. Naime, ako proizvođač i trgovac kruhom može prodavati kruh za 6,1 Kunu (jer je takva potražnja, koja je vjerojatno vrlo neelastična) onda će je on svakako prodavati po toj cijeni. Drukčija situacija može se zamisliti samo ako se pekari na tržištu ponašaju prema modelu koji ne poštuje ekonomske zakonitosti. Prema tome, neće pučanstvo s nižim dohocima uživati u koristima koje donosi uvođenje smanjenje ili nulte stope na kruh i mlijeko, već će to biti u najvećoj mjeri proizvođači i trgovci.

Imamo li kakav dokaz za to? Pogledajmo verižne indekse cijena kruha i mlijeka za razdoblje listopad – studeni 1999. godine. Nulta stopa PDVa za kruh i mlijeko uvedena je 1. studenog 1999. godine, pa bi zagovornici nižih stopa očekivali da će cijene kruha i mlijeka u studenom 1999. pasti za iznos smanjenja tereta PDVa, odnosno za 18% koliko iznosi preračunata stopa PDVa kad se izračunava od maloprodajne cijene proizvoda. Što vidimo?

Godina 1999.		
Mjeseci	Kruh	Mlijeko
Listopad	100	100
Studen	89,1	88,1

Izvor: Državni zavod za statistiku

U studenom 1999. cijena kruha pala je za $100 - 89,1 = 10,9\%$ (a ne za 18%), a cijena mlijeka za $100 - 88,1 = 11,9\%$ (a ne za 18%). Već u startu proizvođači i trgovci pojeli su gotovo pola svote koju bi građani dobili smanjenjem PDVa s 22% na 0%. Hoćemo li osuditi te proizvođače i trgovce? Zašto bismo? Zato što rade svoj posao a država se putem politike promicanja tržišnoga natjecanja nije potrudila ukloniti svaku mogućnost monopolskog ili kvazi-monopolskog ponašanja?

Kruh i mlijeko egzistencijalne su namirnice. Pogledajmo novine koje to nisu. Snižena stopa PDVa od 10% na novine (i periodiku) uvedena je 1. kolovoza 2007., dakle prije oko dva i pol mjeseca, kako bi se siromašnim građanima omogućilo da mogu češće, pa i svakodnevno, kupovati novine i informirati se. Barem se tako pisalo u tom istom tisku o čijoj promjeni poreznoga tretmana govorimo. Očekivalo bi se da je cijena novina u kolovozu pala za iznos smanjenja tereta PDVa, odnosno za 9,02%. Što se dogodilo u kolovozu? Ne samo da cijena novina nije pala, već je porasla za 0,1% što pokazuje verižni indeks kretanja cijena novina u kolovozu u odnosu na srpanj 2007! Čudno, o tome se u medijima nije pisalo ...

Jedna ili više stopa PDV-a

Godina 2007.	
Mjeseci	Novine
Srpanj	100
Kolovoz	100,1

Izvor: Državni zavod za statistiku

Nadalje, vrlo je teško odrediti konačni opseg proizvoda na koje se odnose niže ili nulta stopa poreza. Naime, potrebno je jasno definirati što znači kruh, mlijeko, knjiga, itd. Je li knjiga skup listova u tvrdom ili mekom uvezu, ili je knjiga i skup listova uvezan u plastičnu spiralu? Mora li knjiga imati minimalnu nakladu i minimalni broj stranica da se kvalificira za primjenu nulte stope? Ako ne, je li knjiga i 5 kopija uvezanog elaborata koju projektant prodaje građevinskom poduzeću? Što je sa slikovnicama od 5 uvezanih kartonskih listova za djecu do tri godine. Ovakvih je pitanja mnogo i stalno se množe nova, što se povećava krug proizvoda kod kojih se smjera uvođenje nižih stopa. Zamislite samo kolika je vojska državnih birokrata potrebna da definira sve te nomenklature proizvoda, kontrolira njihovu primjenu u naplati poreza i koliko – pored svih njih – još ostaje prostora za poreznu evaziju.

Ilustracije radi spomenimo da, prema jednom istraživanju MMFa, sustav PDVa koji ima jednu pozitivnu stopu, nultu stopu za izvoz i neka porezna oslobođenja (tako je bilo u Hrvatskoj kad je uveden PDV) traži u poreznoj prijavi barem devet podataka, dok sustav s tri pozitivne stope, jednom nultom i s poreznim oslobođenjima traži najmanje 17 podataka. Irski sustav PDVa, na primjer, sa samo dvije pozitivne stope, nultom stopom i oslobođenjima zahtijeva čak 38 podataka koji se moraju redovito unositi u prijave poreznih obveznika.

Iz navedenoga se uvjerljivo nameće zaključak da se ne bi smjelo uvoditi više stopa poreza na dodanu vrijednost, jer su negativni učinci uvođenja više stopa daleko veći od pozitivnih učinaka, a pretpostavljeni pozitivni učinci vrlo su dvojbeni (rekao bih da ih nema!). Ovaj zaključak nameće se tim prije što na raspolaganju stoje mehanizmi jednostavni za provedbu, kao što je npr. zaštitni dodatak na mirovine od ukupnog ili dijela fonda mirovina te ostali oblici transfernih plaćanja.

Kapitalna dobit i njeno oporezivanje

Kapitalnom dobiti nazivamo dio vrijednosti neke imovine koji premašuje kupovnu cijenu te imovine, dakle kad je tržišna vrijednost imovine veća od nabavne. Ovakav rast vrijednosti nazivamo još i aprecijacijom. Ako imovinu čija je vrijednost narasla iznad nabavne držimo i ne prodajemo je, onda ovu pozitivnu razliku nazivamo 'nerealiziranom kapitalnom dobiti'. Ako ju prodamo, onda tu razliku nazivamo 'realiziranom kapitalnom dobiti'.

Koji su izvori kapitalne dobiti?

1. Kapitalna dobit može nastati kao posljedica pada opće razine kamatnih stopa jer ona vuče za sobom i pad očekivane prosječne stope ROE na tržištu. Kad bi se snizile kamatne stope, i shodno tome prosječni ROE, primjerice s 10% na 8%, tada bi u uvjetima kada bi društvo i dalje ostvarivalo godišnju neto dobit od 10%, tj. 100.000 kuna uz ulaganje od 1.000.000 kuna, vrijednost društva iznosila: $100.000 / 8\% = 1.250.000$ kuna. Uvođenjem poreza na kapitalnu dobit po stopi od, recimo 30%, platio bi se porez na kapitalnu dobit u iznosu od $250.000 \times 30\% = 75.000$ kuna. Kapitalna dobit od 250.000 kuna razlika je između početnog ulaganja od 1.000.000 kuna i tržišne vrijednosti društva od 1.250.000 kuna, a čija vrijednost je porasla zbog pada kamatnih stopa i time izazvanog pada očekivanog (traženog) ROE.
2. Drugi izvor kapitalne dobiti može biti u porastu potražnje za proizvodima ili uslugama. Porast potražnje koja se ne podmiruje većom proizvodnjom, već rastom cijena (zanemarimo sada pitanje reakcije postojeće ili potencijalne konkurencije), može dovesti do rasta bruto dobiti, primjerice, na 150.000 kuna što, kad se oduzme porez na dobit po stopi od 20% (sada 30.000 kuna, a ne više 20.000), daje neto dobit od 120.000 kuna, odnosno vrijednost društva uz postojeću stopu ROE od 10% koja onda iznosi: $120.000 / 10\% = 1.200.000$ kuna. Porez na kapitalnu dobit po stopi od 30% iznosio bi: $200.000 \times 30\% = 60.000$ kuna. Kapitalna dobit od 200.000 kuna razlika je između početnog ulaganja od 1.000.000 kuna i tržišne vrijednosti društva od 1.200.000 kuna, a čija vrijednost je porasla zbog rasta potražnje.

Jedno od strastvenih pitanja o kojima se godinama raspravlja kod nas i u svijetu jest treba li takvu dobit oporezivati i kad – onda kad je

Kapitalna dobit i njeno oporezivanje

nastala, makar bila još nerealizirana ili samo onda kad je realizirana, odnosno kad je imovina čija vrijednost u sebi sadrži kapitalnu dobit prodana ili otuđena na drugi način, npr. razmjenom.

Da bismo mogli odgovoriti na ovo pitanje što je moguće uvjerljivije, pogledajmo genezu kapitalne dobiti na jednoj imovinskoj čestici, bila to nekretnina ili dionica. Možda će kao dobra ilustracija poslužiti primjer jedne nekretnine koja se iznajmljuje te svom vlasniku donosi prihod od najma.

Recimo da se radi o maloj poslovnoj zgradi od 800 m² čija je cijena izgradnje bila 1.250 Eur/m². Ukupni trošak izgradnje (ulaganje investitora) iznosio je milijun Eur. Njezin vlasnik (investitor) želi prihodima od najma ostvariti 10% ROE na svoje ulaganje od jedan milijun Eur. Da bi to postigao iznajmljuje kvadratni metar poslovnog prostora po cijeni od 13 Eur mjesečno, što za 800 m² čini 10.400 Eur (800 x 13), odnosno na godišnjoj razini 124.800 Eur. Radi jednostavnije analize, zaokružimo jednogodišnju najamninu na 125.000 Eur, što odgovara primjeru bruto dobiti našeg poduzetnika iz poglavlja o oporezivanju dobiti. Pretpostavimo da je najamnina od 13 Eur/m² tržišna. Zanimarimo u ovom primjeru troškove održavanja, amortizaciju i ostale moguće troškove koji mogu nastati u svezi s takvim projektom. Ovaj primjer prezentiramo u Eur-ima jer se obično kod nas transakcije s nekretninama iskazuju u toj valuti.

Ako je stopa poreza na dobit 20%, onda će investitoru - pretpostavimo da se radi o našem poduzetniku, ostati neto dobit od 100.000 Eur (125.000 – 125.000 x 20%), što točno odgovara 10% ROE na ulaganje od jedan milijun Eur. Ako zbog velike izgradnje i povećane ponude poslovnog prostora cijena najma u idućoj godini padne na 10 Eur/m², onda će se adekvatno smanjiti i ROE. Na koliko? Nova bruto dobit od najma iznosit će 800 x 10 Eur/m² x 12 mjeseci = 96.000 Eur. Kad se plati porez na dobit po stopi od 20% u iznosu od 19.200 Eur, preostat će neto dobit u iznosu od 76.800 Eur, što na ulaganje od jedan milijun Eur daje ROE od 7,68%.

Ako ROE od 7,68% više ne zadovoljava našeg poduzetnika, on će svoj poslovni pothvat u svom trgovačkom društvu, pokušati prodati po što većoj cijeni. Po koliko?

Nakon isteka prve godine u kojoj je poslovao, zaradio je, dakle, 100.000 Eur, pa njegov ukupni kapital iznosi 1.100.000 Eur (dividendu još nije isplatio), a sastoji se od 1.000.000 Eur početnog kapitala i 100.000 Eur ostvarene neto dobiti nakon prve godine poslovanja. To je knjigovodstvena neto vrijednost njegovog trgovačkog društva.

Jednostavan slučaj

Kad bi mogao udjele u svom društvu prodati po cijeni koja je jednaka knjigovodstvenoj vrijednosti društva, onda bi za te udjele mogao dobiti 1.100.000 Eur. Kapitalna dobit ostvarena prodajom udjela iznosi 100.000 Eur (sad je zovemo realiziranom kapitalnom dobiti), jer je početno ulaganje iznosilo 1.000.000 Eur, a jednogodišnja zarada 100.000 Eur. U uvjetima kad postoji porez na kapitalnu dobit od 30%, poduzetnik će platiti porez u iznosu od 30.000 Eur, te će mu ostati 70.000 Eur. Što se tu stvarno događa?

Porez na dobit koji plaća trgovačko društvo stvarno je teret za vlasnike društva jer što je veći porez na dobit, manje ostaje vlasnicima za isplatu dividendi i obrnuto. Ovaj porez djeluje na zaradu vlasnika na isti način kao i porez na dividendu. Jedina razlika je u tome što se porez na dobit plaća u razdoblju kad je dobit ostvarena, a porez na dividende kad se dobit isplaćuje. To je isti porez s dva različita imena, isti jer oba opterećuju vlasnike društva, pa nije smisleno da postoje oba oblika, ali o tome više u poglavlju o oporezivanju dividendi.

Trgovačka društva kao pravne osobe toliko su uvriježena u našem svakodnevnom životu, da i ne shvaćamo da u stvarnosti niti ne postoje, da je njihova pravna osobnost jedna administrativna fikcija koju je uvela država radi: a) jednostavnije organizacije i koordinacije jednog poslovnog pothvata kad ga financira više osoba, koji puta na tisuće njih, b) lakšeg nadzora nad poslovnim pothvatima jedne ili više osoba jer lakše je administrativno oporezivati jednu pravnu osobu nego više fizičkih osoba – vlasnika te pravne osobe, i c) mogućnosti trajanja života trgovačkih društava koje je duže od ljudskog života.

Obrtnici, primjerice, svoj poslovni pothvat nemaju inkorporiran u pravnoj osobnosti koja bi bila odvojena od njihove fizičke osobnosti, a ekonomski supstrat njihove djelatnosti ni po čemu se ne razlikuje od one koja se odvija unutar trgovačkog društva. Iza jednog poslovnog pothvata uvijek u konačnici stoje fizičke osobe bez obzira koliko kompanija postojalo u lancu. Prema tome, svaki porez koji se uvede na razini kompanije, kao što je porez na dobit (ili na primjer, doprinos za šume), pogađa izravno vlasnike kompanija (uza sve što smo rekli o prevaljivosti poreza). Tako je i porez na dobit stvarno porez koji snose vlasnici jednog trgovačkog društva u mjeri u kojoj ga ne mogu prevaliti.

Kapitalna dobit i njeno oporezivanje

Ako je porez na dobit stvarni teret za vlasnike trgovačkog društva, onda se porezom na kapitalnu dobit uvodi dvostruko oporezivanje. Prisjetimo se da je poduzetnik ostvario 125.000 Eur dobiti prije oporezivanja na što je platio 20% poreza na dobit, odnosno 25.000 Eur. Ako sad plati i 30% poreza na dobit na osnovicu kapitalne dobiti od 100.000 Eur, odnosno 30.000 Eur, ukupni porezni teret za poduzetnika iznosit će 55.000 Eur (25.000 poreza na dobit + 30.000 kapitalne dobiti), što u odnosu na dobit prije oporezivanja koju je zaradilo njegovo društvo od najma nekretnine, iznosi $55.000 / 125.000 = 44\%$.

Njegov konačni teret sigurno je takav, s tim da se porez na dobit plaća u godini kad je dobit ostvarena, a porez na kapitalnu dobit kad se ulaganje proda. Ako se dodatno uvede i porez na imovinu ili na porast imovine (svejedno po kojoj stopi), onda će ga platiti istovremeno kad i porez na dobit (ili s beznačajnim vremenskim pomakom).

Zamislimo na kraju, što bi se dogodilo kad bi postojala inflacija od 10% godišnje. Poduzetnik je na početku godine uložio milijun kuna, a njegov kapital na kraju godine iznosi 1.100.000 kuna. Međutim, kupovna moć tog kapitala nepromijenjena je, jer uz inflaciju od 10% on može kupiti isto toliko proizvoda ili usluga kao i prije. Kad ga oporezujemo porezom na dobit, a onda i porezom na kapitalnu dobit, njegov kapital, izražen u jedinicama realne kupovne moći, vrijedit će manje nego što je vrijedio na početku godine.

Realni slučaj

Dionice i udjeli se obično ne prodaju po knjigovodstvenoj vrijednosti, već po tržišnoj, a samo slučajno ove se dvije vrijednosti mogu podudariti. **Što čini tržišnu vrijednost nekog ulaganja? Samo jedan jedini faktor – očekivana buduća zarada (neto dobit) od tog ulaganja i s tim povezani rizici.** Dionice i udjeli za razliku od, primjerice, obveznica nemaju fiksno dospjeće te se njihovi novčani tokovi sastoje od neodređenog broja budućih isplata dividendi. Mi ovdje pretpostavljamo da se: a) cijela dobit isplaćuje kao dividenda, te da b) isplata dividende ne utječe na vrijednost trgovačkog društva, a objašnjenje ovog fenomena izvan je predviđenog opsega ove knjige.

Čini se sasvim logičnim, i jest, da vrijednost neke imovinske čestice čini njezina buduća zarada. Isto tako se čini logičnim, i jest, da što je ta zarada veća, veća je i vrijednost nekog ulaganja i obrnuto. Naši

POLITIKA I POREZI

procjenitelji nekretnina najčešće griješe kad procjenjuju nekretnine jer procjenu obično obavljaju tako da izračunaju sadašnju građevinsku vrijednost nekretnine, koju onda umanjuje za amortizaciju prema broju godina od kad je nekretnina izgrađena.

Takva procjena nerealna je jer zaista, samo buduća dobit od najma (ili korištenja) nekretnine čini njezinu vrijednost. Tako, ako se neki građevinski objekt izgradi "bogu iza nogu", prihodi od najma bit će nula jer se objekt neće imati kome iznajmiti, dobit će naravno isto biti nula (zapravo bit će negativna zbog učinka amortizacije ali će operativni novčani tijek biti nula), pa će i vrijednost te nekretnine također biti nula, bez obzira koliko novca utukli u njezinu gradnju. Čak novčani tijek može biti i negativan, kad se uzmu u obzir troškovi naknadnog rušenja takvog objekta i odvoza krša.

Pojednostavljena, ali ispravna formula za izračunavanje vrijednosti nekog trgovačkog društva (pod pretpostavkom da trajno posluje) i općenito svakog trajnog ulaganja izgleda ovako:

$$\text{Sadašnja vrijednost ulaganja (SVU)} = \frac{\text{neto dobit (ND)}}{\text{postotak ROE (\%ROE)}}$$

Kada uvrstimo brojeve u našu formulu $SVU = ND / \%ROE$, tada ćemo dobiti da je vrijednost ulaganja (vrijednost trgovačkog društva) jednaka $SVU = 100.000 / 10\% = 1.000.000$ Eur. Dakle, uz neto dobit od 100.000 Eur što čini 10% ROE na ulaganje od 1.000.000 Eur, vrijednost poslovnog prostora, odnosno trgovačkog društva koje je vlasnik toga prostora iznosi točno 1.000.000 Eur, odnosno po toj cijeni bi se mogli prodati udjeli u trgovačkom društvu.

Međutim, kad ROE padne ispod tražene razine od 10% na 7,68%, odnosno na 76.800 Eur kao u našem primjeru, a kupac udjela očekuje da prinos na uloženi novac bude 10%, očito je da 10% prinosa (ROE) ne može postići ako za ulaganje plati 1.000.000 Eur kao i naš poduzetnik. Koliko je on spreman platiti? Uvrstimo nove brojeve u našu formulu: $SVU = 76.800 / 10\% = 768.000$ Eur. Toliko će biti spreman platiti kupac ulaganja ako i sam traži povrat ulaganja od 10%. Ako bi on bio spreman pristati na ROE od, recimo, 9%, tada bi htio platiti za udjele u trgovačkom društvu našeg poduzetnika $SVU = 76.800 / 9\% = 853.333$ Eur. Kada bi tražio 12% ROE, tada bi za ulaganje bio spreman platiti samo 640.000 Eur jer bi mu samo po toj cijeni ulaganja dobit od 76.800

Kapitalna dobit i njeno oporezivanje

Eur davala 12% ROE. Ako stavimo to u preinačenu formulu, dobit ćemo:
 $\%ROE = ND / SVU = 76.800 / 640.000 = 12\%$.

Kad bi neki ulagač bio spreman platiti za ulaganje koje daje prinos od 76.800 Eur svotu od 1.000.000 Eur? Samo onda kad opće prilike na tržištu (očekivani povrati na alternativna ulaganja) ne bi dopuštale da ulagači očekuju ROE veći od 7,68% (pretpostavljamo da je u svim gospodarskim granama ista razina rizika za ulaganja). Samo uz traženi ROE od 7,68% neki ulagač bio bi spreman platiti za udjele našeg poduzetnika 1.000.000 Eur; $SVU = 76.800 / 7,68\% = 1.000.000$. Kad bi opća razina prinosa dodatno pala, pa se ne bi mogao ostvarivati ROE veći od 5%, tada bi ulagači za udjele u trgovačkom društvu našeg poduzetnika bili spremni platiti i više od 1.000.000 Eur; $SVU = 76.800 / 5\% = 1.536.000$ Eur.

Pokušajmo ovaj koncept ponovo objasniti, ali sada na primjeru obveznica koje daju fiksnu godišnju kamatu po stopi od, recimo, 5% i nikada ne dospijevaju (takve se obveznice zovu konzole). Pretpostavimo da fiksna kamatna stopa od 5% odgovara prinosu koji su ulagači tražili u trenutku izdavanja obveznica, odnosno tržišnoj kamatnoj stopi. Recimo da je naš poduzetnik financirao gradnju nekretnine u svom trgovačkom društvu ne vlastitim kapitalom već sredstvima koje je prikupio izdavanjem obveznica uz fiksnu kamatnu stopu od 5%. Pretpostavimo dalje da su cjelokupnu emisiju obveznica u nominalnoj vrijednosti od 1.000.000 Eur kupile banke ili investicijski fondovi. Prinos po fiksnoj kamatnoj stopi od 5% daje bankama ili investicijskim fondovima kamatni prihod od 50.000 Eur u jednom obračunskom razdoblju. Ako, radi ilustracije primjera, načas zanemarimo poreze i rashode poslovanja, kamatni prihod od 50.000 Eur bit će jednak neto dobiti.

Ako nakon emisije obveznica tržišna kamatna stopa padne na recimo 4%, što će se dogoditi s cijenom obveznica? Uvrstimo brojeve u našu formulu: $SVU = ND / \%ROE = 50.000 / 4\% = 1.250.000$ Eur. Upravo po toj cijeni isplaćena kamata od 50.000 Eur davat će ROE od 4%. Ako se banke odluče na prodaju obveznica, mogu ih prodati po cijeni od 1.250.000 Eur i ostvariti kapitalnu dobit od 250.000 Eur.

Obrnuto, ako kamatne stope na tržištu porastu, na recimo, 5,5%, tada će vrijednost ulaganja pasti na: $SVU = 50.000 / 5,5\% = 909.091$ Eur.

Zaključak: što su niže kamatne stope i traženi ROE, vrijednost po kojoj se ulaganje (dionice, udjeli, obveznice, nekretnine, ...)

POLITIKA I POREZI

može prodati je viša. Vrijedi i obrnuto, jer sadašnja vrijednost ulaganja tj. njegova tržišna cijena zavisi o budućem tijeku neto dobiti.

Oporezivanje kapitalne dobiti dovodi do dvostrukog oporezivanja – jednom porezom na dobit kad je ostvarena u trgovačkom društvu i drugi put na razini vlasnika toga društva kad proda dionice ili udjele tog društva. Porez na kapitalnu dobit de facto se plaća unaprijed, na ime očekivane buduće neto dobiti za koju je neizvjesno hoće li se realizirati.

Kako sve to izgleda na primjeru jednog trgovačkog društva koje je osnovano na rok od tri godine?

u Kunama

A					Ukupno	
R.br.	Nominalne vrijednosti / Godine:	0	1	2	3	
1	Inicijalno ulaganje	1.000.000				
2	Očekivana bruto dobit		125.000	125.000	125.000	375.000
3	Porez na dobit, 20%		25.000	25.000	25.000	75.000
4	Očekivana neto dobit		100.000	100.000	100.000	300.000
5	Vrijednost društva, 5a + 5b				1.300.000	
5a	- Povrat uložene glavnice				1.000.000	
5b	- Ukupna neto dobit, r.br. 4, Ukupno				300.000	
B					Ukupno	
6	Formula za obračun sadašnje vrijednosti:		1+10%	(1+10%) ²	(1+10%) ³	
7	Diskontni faktor (na bazi formule):		1,10	1,21	1,33	
Realne (sadašnje) vrijednosti / Godine:					Ukupno	
8	Inicijalno ulaganje				751.315	
9	Očekivana bruto dobit, r.br. 2 / r.br. 7		113.636	103.306	93.914	310.856
10	Porez na dobit, 20%, r.br. 3 / r.br. 7		22.727	20.661	18.783	62.171
11	Očekivana neto dobit, r.br. 4 / r.br. 7		90.909	82.645	75.131	248.685
12	Vrijednost društva, 12a + 12b				1.000.000	
12a	- Povrat uložene glavnice, r.br. 1 / r.br. 7				751.315	
12b	- Ukupna neto dobit, r.br. 11, Ukupno				248.685	
C					Ukupno	
13	Formula za obračun sadašnje vrijednosti:		1+8%	(1+8%) ²	(1+8%) ³	
14	Diskontni faktor (na bazi formule):		1,08	1,17	1,26	
Realne (sadašnje) vrijednosti / Godine:					Ukupno	
15	Inicijalno ulaganje				793.832	
16	Očekivana bruto dobit, r.br. 2 / r.br. 14		115.741	107.167	99.229	322.137
17	Porez na dobit, 20%, r.br. 3 / r.br. 14		23.148	21.433	19.846	64.427
18	Očekivana neto dobit, r.br. 4 / r.br. 14		92.593	85.734	79.383	257.710
19	Vrijednost društva, 19a + 19b				1.051.542	
19a	- Povrat uložene glavnice, r.br. 1 / r.br. 7				793.832	
19b	- Ukupna neto dobit, r.br. 18, Ukupno				257.710	

Prethodnu tablicu podijelili smo na tri dijela A, B i C. U dijelu A nalaze se nominalni rezultati poslovanja društva. Dani su samo kao ilustracija, a služe nam za obračun sadašnje vrijednosti i utvrđivanja realnog poreznog opterećenja u odjeljcima B i C. Zbrajanje vrijednosti u odjeljku A nema smisla jer, primjerice, zbrajanje neto dobiti u 1. i u 3. godini poslovanja (redak 3), oba u iznosu od 100.000 kuna, bilo bi slično zbrajanju krušaka i jabuka, zato što je očito da 100.000 kuna za, primjerice, tri godine vrijedi manje nego 100.000 kuna za godinu dana ili danas.

Zato smo u odjeljku B prikazali formulu za izračun sadašnjih vrijednosti svih brojaka iz odjeljka A jer je smislen samo zbroj sadašnjih vrijednosti, a ne nominalnih. Također smo u odjeljku B, uz željeni ROE od 10%, izračunali i diskontne faktore za svaku godinu kako bismo mogli ispravno izračunati sadašnje vrijednosti. Tako izračunate diskontne faktore primijenili smo na brojke u odjeljku A i dobili brojke u odjeljku B.

Vrijednost društva čini vrijednost svih njegovih dionica kod vanjskih imatelja. Eventualne vlastite dionice ne čine vrijednost društva.

Pogledajmo što se zbiva u odjeljku B. Društvo smo osnovali u nultoj godini (danas) s namjerom da posluje tri godine i da ga nakon isteka treće godine likvidiramo umjesto da posluje trajno (vječno). Ako prema planovima poslovanja predviđamo da će u svakoj od tri godine ostvariti 100.000 kuna neto dobiti, tada će ta dobit, ako se očekuje zarada od 10% na uloženi kapital, nakon svođenja sve tri godine na sadašnju vrijednost (redak 11) ukupno vrijediti 248.685 kune (nominalno zbrojeno 300.000 kuna, što je bez značaja).

Iznosu od 248.685 kune trebamo dodati i povrat inicijalnog nominalnog ulaganja od 1.000.000 kuna. Nominalno ulaganje koje smo imali u nultoj godini treba također diskontirati da vidimo koliko danas vrijedi milijun kuna koji će nam se vratiti nakon isteka treće godine poslovanja i likvidacije društva. U uvjetima kad je očekivani ROE 10%, što je naša diskontna stopa, milijun kuna diskontirano s kraja treće godine na sadašnju vrijednost uz diskontnu stopu od 10% (diskontni faktor $1+10\% = 1,1$) danas vrijedi: $1.000.000 / 1,1^3 = 751.315$ kuna (redak 12a). Kad se ovih 751.315 kuna pribroji diskontiranoj neto dobiti od 248.685 kune (redak 12b), dobije se točno jedan milijun koliko vrijedi naše ulaganje odnosno kolika je vrijednost društva (redak 12), kad je diskonta stopa 10% (ista kao ROE).

POLITIKA I POREZI

Kad bi ovo društvo poslovalo trajno (odnosno vječno, u beskraj) tada bi vrijedila naša formula $SVU = ND / \%ROE = 100.000 / 10\% = 1.000.000$ kuna. Kako sadašnja vrijednost nominalnog iznosa neto dobiti 100.000 kuna sve više opada kako smo dalje u budućnosti, kad bi zbrojili sve diskontirane iznose neto dobiti za beskonačni broj budućih godina, dobili bismo točno milijun kuna. Drukčije rečeno, kad bi si poduzetnik svake godine u beskonačnost isplaćivao dividendu u iznosu neto dobiti, tj. 100.000 kuna, gledajući u terminima sadašnje vrijednosti, primio bi upravo milijun kuna dividende. Isto tako, njegovo inicijalno ulaganje u visini od jednog milijuna kuna, diskontirano iz vječnosti na sadašnju vrijednost vrijedi nula. Ilustrirajmo drastičan učinak postupka diskontiranja milijun kuna diskontiranih stopom od 10% s kraja desete, dvadesete i stote godine na sadašnju vrijednost:

Sadašnja vrijednost iznosa od milijun kuna	
vrijednost danas	1.000.000
vrijednost nakon 10 godina	385.543
vrijednost nakon 20 godina	148.644
vrijednost nakon 100 godina	73

Što se međutim zbiva u odjeljku C, ako se prosječna diskontna stopa (prosječni ROE) promijeni i padne s 10% na 8%?

Kako se tržišna diskontna stopa smanjila s 10 na 8%, sadašnja vrijednost neto dobiti, kako po godinama, tako i ukupno, raste s 248.685 na 257.710 kuna, a sadašnja vrijednost inicijalnog ulaganja raste s 751.315 na 793.832 kune, odnosno ukupna sadašnja vrijednost društva raste na 1.051.542 kune (redak 19). Prema tome, ako bi poduzetnik koji ostvaruje 10% ROE na svoje ulaganje, zbog pada očekivanog prosječnog ROE s 10 na 8%, htio prodati svoje ulaganje, on ga sad može prodati po cijeni od 1.051.542 kune što je za 51.542 kune više od njegova inicijalnog ulaganja, odnosno taj iznos predstavlja kapitalnu dobit.

U oba odjeljka B i C pretpostavili smo da visina diskontne stope već u sebi sadrži eventualnu inflaciju u sve tri godine.

Poduzetniku koji bi platio porez na kapitalnu dobit, preostalo bi sada $1.051.542 - 15.463 = 1.036.079$ kuna. Ali pazite:

1. dok je očekivani ROE bio 10%, poduzetnik je trebao investirati 1.000.000 kuna da bi godišnje zaradio 100.000 kuna neto dobiti;

Kapitalna dobit i njeno oporezivanje

2. u uvjetima kad od prodaje svog ulaganja ostvari kapitalnu dobit od 51.542 kune prije poreza, zbog pada općeg (prosječnog) očekivanog ROE s 10% na 8% (uvjetovanog padom kamatnih stopa) i onda kad se kapitalna dobit ne oporezuje, morat će (ako ne troši već dalje ulaže) uložiti više da bi dobio manje, odnosno morat će uložiti 1.051.542 kune da bi zaradio 84.123 kune, odnosno 8%;
3. u uvjetima kad se kapitalna dobit oporezuje, morat će uložiti 1.036.079 kune da bi dobio 82.886 kune;
4. dakle, već samo ostvarenje kapitalne dobiti u pravilu znači da su očekivane ili tražene stope zarade na tržištu pale u odnosu na predmetno ulaganje, da se mora investirati više da bi se zaradilo jednako ili manje nego prije. Primjerice, ako poduzetnik baš želi zarađivati 100.000 kuna neto dobiti godišnje, u uvjetima kad je ROE 8%, morat će uložiti 1.250.000 kuna da bi ostvario tu dobit. Sjetimo se naše formule: $SVU = ND / \%ROE = 100.000 / 8\% = 1.250.000$.

Oporezivanje spekulativnih ulaganja

Kod primjene poreza na kapitalnu dobit često se postavlja pitanje što je s onim ulagačima koji ulažu iz spekulativnih razloga, dakle na kratki rok, da bi zaradili uglavnom od porasta vrijednosti ulaganja, dakle od ostvarenja kapitalne dobiti. Prije nekoliko dana, novopečeni dioničari T-HTa, njih oko 250.000, kupilo je dionice ne radi držanja dionica i zarade od dividendi, već radi ostvarenja kapitalne dobiti u kratkom roku, dakle iz spekulativnih razloga.

Zašto bi se dobit od spekulativnog ulaganja tretirala drukčije od dobiti od ne-spekulativnog ulaganja, nije baš jasno. Je li stoga što trgovina vrijednosnim papirima ima osobine trgovanja klasičnim robama? Ako je tako, onda bi se možda moglo predložiti da se neće oporezivati ona kapitalna dobit koja nastane od prodaje vrijednosnih papira (ili druge kapitalne imovine) ako se vrijednosni papiri drže u portfelju određeno razdoblje, primjerice, 6 ili 12 mjeseci ili duže.

Problem je u tome, što je nemoguće (kao i kod određivanja raspona progresije u sustavu oporezivanja dohotka) odrediti koje bi to razdoblje trebalo biti, odnosno ono se određuje potpuno napamet, prema trenutnim preferencijama osoba koje donose prijedloge takvih propisa. Isti je slučaj i sa stopom poreza na kapitalnu dobit. Zaista je pitanje treba li uopće određivati razdoblje držanja?

POLITIKA I POREZI

Ne bi li obrtaj i likvidnost tržišta kapitala trebalo stimulirati kako bi se povećala raspoloživost kapitala za financiranje poduzetničkih pothvata i potaknuo gospodarski rast? **"Prisiljavanje" ulagača da drže kapital u granama i tvrtkama u koje su uložili na temelju informacija s kojima su raspolagali u prošlosti, može izazvati društvenu štetu ako se u međuvremenu pojave informacije o boljim izgledima za rast, dobit i zapošljavanje u nekim drugim tvrtkama i gospodarskim granama?**

Sve je ove moguće probleme potrebno dobro procijeniti prije donošenja odluka čiji su prijedlozi u pravilu motivirani lijepim željama. Brzopleto iznošenje takvih prijedloga u pravilu pokazuje da njihovi autori olako prelaze preko troškova, distorzija i problema u provedbi koje bi njihovi prijedlozi mogli izazvati.

Slično je s oporezivanjem dividendi o čemu govori sljedeće poglavlje.

Oporezivanje dividendi

Oporezivanje dividendi predstavlja tip dvostrukog oporezivanja, ali drukčiji nego u slučaju oporezivanja kapitalne dobiti. Jedna komponenta je ipak ista kod oba sustava – to je porez na dobit koji se plaća na ostvarenu dobit. Porez na kapitalnu dobit plaća se na očekivanu buduću dobit koja reflektira tržišnu cijenu nekog ulaganja (financijska imovina, nekretnine, ...), dok se porez na dividende plaća kao i porez na dobit – na ostvarenu dobit, ali u trenutku isplate te dobiti vlasnicima društva

Dok kod poreza na kapitalnu dobit nije tako očigledno da se radi o dvostrukom oporezivanju, kod poreza na dividendu to je jasno već na prvi pogled. Pretpostavljam da nikome nije sporno da je porez na dobit izravni teret za vlasnika društva, teret koji njegovom poslovnom pothvatu inkorporiranom u pravnoj osobnosti nekog društva za ograničenu odgovornost ili u dioničkom društvu izravno smanjuje dohodak odnosno primitke od ulaganja, naš poznati ROE. Porez na dividendu samo je dodatni teret za vlasnika društva, plaća se doduše pri isplati dividende, ali to nije bitno.

U uvjetima postojanja poreza na dobit od 20% i poreza na dividendu od 15% (zajedno s, primjerice, zagrebačkim prirezom, stopa ovog poreza iznosi 17,70%) ukupni teret za poduzetnika iznosi 32% (bez prireza). Evo primjera na temelju stvarnih propisa koji su bili na snazi od 2001. do 2004.:

1. Bruto dobit	100
2. Porez na dobit (20%)	20
3. Neto dobit (osnovica za porez na dividendu)	80
4. Porez na dividendu (15%)	12
5. Prirez u Zagrebu (r.br. 4 x 18%)	2.70
6. Ukupno porezno opterećenje u % (2+4+5)	34.16

POLITIKA I POREZI

Vidimo da je porezni teret bez prireza 32% (20 kuna poreza na dobit + 12 kuna poreza na dividendu. S prirezom koji u Zagrebu iznosi 18% (u drugim gradovima manje ili nula posto), ovaj teret iznosi 34,16%. I to je ukupni teret koji izravno pada na teret poduzetnika, ali ga plaća u različitim trenucima (ne nužno): dio (porez na dobit) kad je dobit ostvarena, najkasnije do kraja travnja tekuće godine za dobit ostvarenu u prethodnoj godini, a dio (porez na dividendu s prirezom) kad isplaćuje dobit.

Utjecaj poreza na dividendu potpuno je identičan utjecaju koji porez na dobit ima na poduzetnika. Povećani porezni teret smanjuje ROE, obrnuto proporcionalno djeluje na volju za ulaganjem i potiče na bijeg kapitala tamo gdje je porezni teret manji.

Nije jasno zašto bi porezna vlast htjela od poduzetnika naplaćivati dva puta isti porez. Ona ga doduše imenuje dvama imenima – porez na dobit i porez na dividendu – ali se radi o jednom te istom porezu, dio kojeg se plaća kad je dobit nastala (na bazi obračunskih tokova), a dio kad se ona isplaćuje (na bazi novčanih tokova). Sa stajališta administracije oba poreza, sigurno je zamršenije i skuplje za poreznu vlast voditi računa o oba poreza.

Obveznika poreza na dobit ima bitno manje nego obveznika poreza na dohodak, pa je bitno jeftinije za državu nadzirati i ubirati ovaj porez od obveznika poreza na dobit po stopi od 34,16% koliko bi ova stopa iznosila da se ova dva poreza integriraju u jedan porez – porez na dobit. Bitno skuplji je nadzor i ubiranje poreza od obveznika poreza na dohodak i to zato što ih je bitno više. Ako bi se ova dva poreza integrirala na način da postoji samo porez na dohodak, isto po stopi od 34,16% to bi još uvijek bilo daleko jeftinije nego kad paralelno s postojanjem dva porezna oblika postoje i dvije skupine poreznih obveznika.

U uvjetima kad osim poreza na dobit i poreza na dividendu postoji i porez na kapitalnu dobit, jedna te ista dobit oporezuje se sada trostruko – prvi put porezom na dobit kad se dobit ostvari, drugi put porezom na dividendu kad se dobit isplaćuje i treći put porezom na kapitalnu dobit koja predstavlja porez na diskontiranu dobit obveznika poreza na dobit za koju se očekuje da će je ostvariti u neodređenom broju godina.

Što će napraviti poduzetnici u tom slučaju? Uzet će svoj pinklec i svoju torbu s novcem, reći "Arivederci Hrvatska" i otići negdje nekamo drugamo gdje je njihovo ulaganje isplativije. Nemojmo se zavaravati

(pogotovo nakon ulaska u EU) da će se domaći poduzetnici drukčije ponašati zbog jezične barijere ili trenutne tromosti. Mobilnost kapitala već je danas bitno veća nego pred deset godina, a nakon ulaska u EU ona će se povećati do neslućenih razmjera. To znači da će "kazna" za države s lošim poreznim sustavima biti dramatična, ali će i "nagrada" za one s dobrim poreznim sustavima jednako tako biti izuzetna.

Sve to mi već znamo, znamo da bismo svim mogućim ustupcima darivali jedan Volkswagen ili jednu Toyotu kad bi htjeli izgraditi pogon za proizvodnju automobila u Hrvatskoj. Apsolutno bi nam se fućkalo koliko te kompanije zarađuju, fućkalo bi nam se i za pravednost. Ali htjeli bismo da se naši nezaposleni građani zaposle i žive normalnim životom kao i mi, koji imamo sreću da radimo.

Zaključak

"Ova knjiga perfidni je trik kojim se ispraznim teorijama i šumom nerazumljivih brojaka nastoji isposlovati favoriziranje bogataša u odnosu na druge građane. Ova knjiga pokušava uvesti tlaku nad radništvom i crna je propaganda krupnog kapitala i potvrda da živimo u društvu bez skrupula."

"Ova knjiga iznosi ideje čije ostvarenje vodi društvenom blagostanju, ne blagostanju u kojem će vladati savršena, imaginarna pravda, već onoj vrsti blagostanja u kojem će svi moći dostojno živjeti."

Slušajući godinama polemike, mogu zamisliti da će čitatelji interpretirati namjere ove knjige na jedan od gore navedenih ekstremnih načina. Nisam prionuo pisanju ovog teksta s namjerom da nudim konačna rješenja, još manje da ih namećem, iako se moja stajališta uglavnom jasno mogu iščitati tijekom cijelog teksta.

Blagostanje je relativan pojam jer što god imali, uvijek ćemo težiti tome da imamo više. To jednako vrijedi i za bogate i za siromašne. Tako će ono dijelom zauvijek ostati san, nešto kao prolazak ispod duge. Možda je pojam blagostanja odveć utopijski da bismo mu težili, možda bismo ga naprosto mogli zamijeniti pojmom "dobar život" (Ustav kaže: "slobodan i dostojan život").

Htio sam izazvati jednu staru ideju - ideju da se pravednost jednostavno i lako postiže oporezivanjem. Htio sam ono što se čini očiglednim učiniti manje očiglednim i više upitnim i potaknuti više istraživanja. Ako se ikakva rasprava bude vodila o tome - želio bih raspravu koja će se voditi bez žuči, raspravu koja se neće voditi zbog izbornih pobjeda, raspravu koja će se voditi jer volimo svoje sugrađane i želimo im dobar život. Možda ćemo na taj način moći doći do nekog prihvatljivog suglasja o tome mogu li putovi prema blagostanju biti različiti, mogu li postojati istovremeno i možemo li blagostanju težiti bez utjecaja porezne politike. Ustav traži da porezima osiguramo jednakost i pravednost i pružanje javnih usluga. Kako interpretirati ovu odredbu? Da se porezima

trebamo služiti kao instrumentom da bismo ta prava osigurali ili upravo obrnuto - da se porezima treba postići neutralnost i da se porezna politika svede, barem kad se radi o konceptu pravednosti, samo na nužnu potrebu prikupljanja sredstava za financiranje javnih rashoda.

Raspoznatljivo je da se u ovoj knjizi nudi jedna mogućnost puta prema dobrom životu kroz poreze, ali ne na način da porezi budu sredstvo ostvarenja cilja, već da ih se oblikuje na način da nemaju negativne utjecaje na ponašanje građana, da se remećenje njihovih odluka i načina života svede na minimum, a da država pritom i nadalje nastavi ispunjavati one svoje funkcije zbog kojih ju imamo

Mislim da današnji porezi i porezna politika kao i neki postojeći prijedlozi za njihovom promjenom smanjuju mogućnost ostvarenja dobrog života. Međutim, nitko ne treba ni pomisliti da prethodnom izjavom govorim protiv ove ili one vlade, protiv ovog ili onog čovjeka ili stranke, ili u korist neke vlade, čovjeka, stranke ili interesne skupine. Takav pristup protivio bi se načelima rasprave za koju se zauzimam, a ako i iskazujem neki politički interes onda je to samo interes običnog građanina: dobar život mojih sugrađana. Isto tako ne bih htio da itko ovu knjigu pročita samo zato da je iskoristi za političke napade i prigovore.

Ideje ove knjige nisu jedine moguće, možda niti posve ispravne; blagostanje, dobar život može se vjerojatno dosegnuti i nekim drugim mehanizmima, ali ako ne budemo o tim stvarima razgovarali, ako nismo spremni saslušati druge na način da svi osjećamo sućut prema našim sugrađanima, nećemo imati ni ideju, a kamoli snagu potrebnu za ostvarenje puta prema dobrom životu.