

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA UVEDBE ENOTNE DAVČNE STOPNJE
V MODELU SPLOŠNEGA RAVNOTEŽJA**

Ljubljana, maj 2006

KATARINA IVAS

IZJAVA

Študentka Katarina Ivas izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Saša Polanca in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 24.5.2006

Podpis:

KAZALO

PRILOGE	4
1 UVOD	1
2 DAVKI IN DAVČNE FUNKCIJE.....	2
2.1 VLOGA IN FUNKCIJE JAVNEGA SEKTORJA	2
2.2 DAVEK OD DOHODKA FIZIČNIH OSEB.....	4
2.2.1 Teorija optimalnega obdavčevanja dohodka.....	4
2.2.2 Dohodnina z vidika zaželenih lastnosti davčnega sistema.....	6
2.2.2.1 Vidik učinkovitosti.....	6
2.2.2.2 Vidik pravičnosti.....	6
2.2.2.3 Vidik nizkih administrativnih stroškov.....	8
2.2.3 Slovenija v mednarodnem okviru	8
2.2.4 Nekaj praktičnih problemov obdavčevanja dohodka fizičnih oseb	9
2.2.4.1 Davčne olajšave.....	9
2.2.4.2 Davčno izogibanje in davčne utaje.....	10
2.2.4.3 Samostojni podjetniki.....	10
2.3 DAVEK NA DODANO VREDNOST	11
2.3.1 Teorija optimalnega obdavčevanja proizvodov	11
2.3.2 Davek na dodano vrednost z vidika zaželenih lastnosti davčnega sistema.....	12
2.3.2.1 Vidik učinkovitosti.....	12
2.3.2.2 Vidik pravičnosti.....	13
2.3.2.3 Vidik nizkih administrativnih stroškov.....	13
2.3.3 Slovenija v mednarodnem okviru	13
2.3.4 Nekaj praktičnih problemov obdavčevanja proizvodov.....	14
2.3.4.1 Izpad davčnih prihodkov na račun posameznikov z visokimi dohodki	14
2.3.4.2 Davčno izogibanje in davčne utaje pri davku na dodano vrednost.....	15
2.4 DAVEK OD DOHODKOV PRAVNIH OSEB	15
2.4.1 Harbergerjev model davčne incidence	15
2.4.2 Argumenti v prid obdavčevanju dohodkov podjetij.....	16
2.4.3 Slovenija v mednarodnem okviru	17
2.4.4 Nekaj praktičnih problemov obdavčevanja dohodkov pravnih oseb	18
2.4.4.1 Neneutralnost sistema obdavčevanja dobička do finančnih odločitev podjetja	18
2.4.4.2 Davčne olajšave.....	19
2.4.4.3 Davčne olajšave za privabljanje neposrednih tujih investicij	20
2.4.4.4 Odvisnost prikazanih dobičkov tujih podjetij od zakonskih davčnih stopenj	21
3 ENOTNA DAVČNA STOPNJA	21
3.1 HALL-RABUSHKIN KONCEPT ENOTNE DAVČNE STOPNJE.....	21
3.2 DRŽAVE, KI SO VPELJALE ENOTNO DAVČNO STOPNJO	22
3.3 PREDLOG ODBORA ZA REFORME	23

4 MODEL SPLOŠNEGA RAVNOTEŽJA.....	24
4.1 NASTAVITEV MODELA SPLOŠNEGA RAVNOTEŽJA	24
4.1.1 Potrošniki	26
4.1.1.1 Potrošnik z visokim človeškim kapitalom (<i>i</i>)	26
4.1.1.2 Potrošnik z nizkim človeškim kapitalom (<i>j</i>)	27
4.1.1.3 Upokojenec (<i>k</i>).....	28
4.1.2 Podjetja	28
4.1.2.1 Reprezentativno podjetje <i>X</i>	29
4.1.2.2 Reprezentativno podjetje <i>Y</i>	31
4.1.3 Država	32
4.1.4 Ravnotežni pogoji	33
4.1.4.1 Pogoji ničelnega dobička	33
4.1.4.2 Tržna ravnotežja.....	34
4.1.4.3 Proračunska omejitev države	36
4.2 UTEMELJITEV IZBIRE PARAMETROV	36
4.3 REZULTATI SIMULACIJ.....	41
5 SKLEP	44
LITERATURA.....	45
VIRI.....	47

PRILOGE

1 UVOD

V realnem svetu imajo pri snovanju davčne politike ekonomski teoretiki zelo omejeno vlogo. Odločitve o davčnih sistemih se sprejemajo v političnem kontekstu, kjer so vplivi posebnih interesnih skupin, vplivni posamezniki in seveda javno mnenje, vse prej kot zanemarljivi. Že pred tremi stoletji je znani francoski finančni minister Colbert zapisal: »Pobiranje davkov je kot skubljenje gosi; dobiti želite čim več perja z najmanj hrupa.« Modri politiki sodobnega sveta to vedo. Dohodnina je tipičen davek, kjer si politiki »nabirajo« glasove za prihodnje volitve. Tudi zato je navidezna progresivnost tega davka veliko večja kot dejanska. S progresivno davčno lestvico si politiki pridobijo podporo nižjih slojev, višjim slojem pa z olajšavami podajo v roke orodje, s katerim si lahko občutno zmanjšajo svoje davčno breme. Vse to vpliva na zmanjšanje nevtralnosti davčnega sistema in lahko državi povzroči velike narodnogospodarske stroške. In če po mnenju uglednega ekonomista Tanzija obseg progresivnosti davkov ni domena ekonomistov, je vendarle treba priznati, da je stopnja razvoja družbe še vedno taka, da je gospodarstvo osnova družbenoekonomske ureditve, in ne kultura in ne sociala, čeprav bi si morda tako želeli. Ekonomisti se očitno vse bolj zavedajo negativnih posledic neučinkovitih davkov in pritiskajo na vlade za uvedbo čim bolj nevtralnih davkov, to pomeni čim bolj enotnih stopenj z vse manjšim obsegom olajšav. In če je, kot je zapisal znani tednik *The Economist*, dejansko na pohodu davčna revolucija, ki bo radikalno spremenila davčne sisteme 21. stoletja, je prav, da tematiko obravnavamo tudi v Sloveniji. Zadnje leto so pri nas zaznamovale vroče razprave o davčni reformi, pri čemer je bil največ pozornosti prav gotovo deležen predlog uvedbe enotne davčne stopnje. Ali se lahko zgodi Shakespeare: mnogo hrupa za nič? Bomo videli kmalu.

Osrednja točka diplomskega dela je analiza uvedbe enotne davčne stopnje v modelu splošnega ravnotežja na primeru Slovenije. Ker so ekonomski modeli vedno poenostavljen prikaz gospodarstva, v katere je zelo težko in tudi včasih nesmiselno vključiti množico elementov realnosti, se v sklopu drugega poglavja dotaknem nekaterih praktičnih problemov obdavčevanja na splošno. V kratkem tretjem poglavju, ki je logični most med drugim in četrtem poglavjem, vpeljem idejo enotne davčne stopnje in izpostavim glavne značilnosti slovenske različice predloga.

V drugem poglavju najprej opredelim vlogo in funkcije javnih financ in se kritično vprašam, v kolikšni meri država fiskalne odločitve sprejema v okviru teh funkcij. Nadalje se osredotočim predvsem na tri najpomembnejše davke, in sicer davek od dohodka fizičnih oseb, davek na dodano vrednost in davek od dohodkov pravnih oseb. Analize prvih dveh se lotim na zelo podoben način. Začnem pri teoriji optimalnega obdavčevanja ter ju analiziram z vidika zaželenih lastnosti davčnega sistema, tj. pravičnosti, učinkovitosti in nizkih administrativnih stroškov. Pri davku od dohodkov pravnih oseb ne morem zaobiti Harbergerjevega modela davčne incidence, zato ta davek, za razliko od prvih dveh, preučujem v okviru splošnega ravnotežja. Ker je Slovenija odprto gospodarstvo, je njena davčna politika do neke mere pogojena z mednarodnimi trendi, predvsem tistimi v okviru držav Evropske Unije. Smiselno se mi zdi te trende predstaviti in identificirati okvirno pozicijo Slovenije v njenem mednarodnem okolju. Proti koncu vsakega podpoglavja se vedno bolj oddaljujem od ezoteričnih teorij obdavčevanja in se vse bolj

približujem realnosti. Pri vsakem davku izpostavim nekaj praktičnih problemov. Osredotočim se na najbolj pereče, najbolj relevantne za naš davčni sistem oziroma tiste, ki so me pri prebiranju literature najbolj presenetili in mi predstavili tudi drugo plat medalje.

V tretjem poglavju predstavim izvornik sistema enotne davčne stopnje (angl. flat tax), tj. Hall-Rabushkin koncept. Sledi bolj ali manj faktografska navedba držav, ki so uvedle sistem enotne davčne stopnje. Zaradi velikih razlik v njihovih davčnih sistemih in, vsaj zaenkrat, skopih analiz učinkov reform, se teh držav dotaknem le površno. Namen je predvsem opozoriti na to, da so davčne reforme v smeri enotne davčne stopnje postale evropska realnost in je iz tega vidika smiselno tematiko preučevati tudi v Sloveniji. Kot možno reformo sem vzela slovensko različico enotne davčne stopnje predlagano s strani Odbora za reforme. Predlog Odbora v času nastanka tega diplomskega dela še ni podrobno izdelan, zato povzamem le glavne značilnosti.

V četrtem poglavju predstavim model splošnega ravnotežja, ki je nastal s skrbnim preučevanjem relevantne literature, iz katere sem po lastni presoji jemala posamezne elemente in funkcijske oblike, ki so se mi, ob danih omejitvah, zdele najprimernejše. Tako sem iz mnogih delčkov sestavila lasten model splošnega ravnotežja. V prvem delu zato podrobneje opišem model. Nadaljujem z določitvijo parametrov. Ti so le redko agregirani v primerni obliki, zato je drugi del četrtega poglavja namenjen prikazu pridobivanja podatkov, kjer se zavedam, da sem bila nemalokrat postavljena pred dejstvo določenih poenostavitev. V tretjem delu nato prikažem in pojasnim simulacijo uvedbe enotne davčne stopnje, narejeno v programskem paketu GAMS. Naj še dodam, da bi bilo zaradi zelo poenostavljenega modela verjetno zmotno trditi, da le-ta dobro odraža slovensko gospodarstvo.

2 DAVKI IN DAVČNE FUNKCIJE

2.1 VLOGA IN FUNKCIJE JAVNEGA SEKTORJA

Musgrave (1959) loči tri osnovne funkcije javnih financ: alokacijsko, prerazdelitveno in stabilizacijsko.

Tržni mehanizem ne zagotavlja vedno učinkovite *alokacije resursov*. V primeru nepopolnosti trga bo tržni mehanizem proizvajal preveč ali premalo določenih dobrin glede na družbeno zaželeno raven. Če država z obdavčenjem izboljša učinkovitost alokacije resursov, govorimo o korektivnem obdavčenju (Kump, 2002, str. 5). Kljub temu pa sam obstoj nepopolnosti trga še ni zadosten razlog za poseganje države.

S *prerazdelitvijo dohodka* javne finance praviloma popravljajo tržne izide in to tako, da se prerazporeja dohodek od premožnejših k manj premožnim (Stanovnik, 2004, str. 1). Prerazdeljevanje dohodka je moč doseči na naslednje načine (Kump, 2002, str. 5):

- s progresivnimi davki, kar pomeni, da premožnejši plačujejo relativno (glede na dohodek) višje davke kot manj premožni,

- s koristmi ali prejemki, ki jih dobijo posamezniki od javnega sektorja in niso nujno v razmerju z vplačanimi sredstvi,
- s kombinacijo davkov na dobrine, ki jih kupujejo premožnejši, in subvencioniranjem dobrin, ki jih kupujejo posamezniki z nizkimi dohodki.

Stabilizacijsko funkcijo opredelimo kot zavestno politično usmerjanje gospodarstva za doseganje visoke zaposlenosti, stabilnosti cen, zadovoljivega salda tekočega računa plačilne bilance in zadovoljive stopnje gospodarske rasti. Ti cilji se dosegajo z usklajenim delovanjem fiskalne in monetarne politike (Stanovnik, 2004, str. 7).

Politiki se o javnofinančnih odločitvah ne odločajo v strogo začrtanem okviru funkcij javnih financ. Tako je po Anthonyju Downsu (1957) cilj strank dejansko zmaga na volitvah, ne pa učinkovita družbena alokacija resursov. Tudi prerazdelitvena funkcija pogosto ne služi svojemu primarnemu namenu. Zgodi se lahko, da je progresivnost obdavčevanja dohodka državljanov le hipokrizija, s katero politiki pomirijo duhove srednjih in nižjih dohodkovnih razredov, bogatejšim in vplivnejšim posameznikom pa namenijo raznorazne davčne olajšave, ki lahko celo izničijo progresivnost davčnega sistema (Tanzi, 2005, str. 14). Tudi pri samem davku na potrošnjo je diferencirano obdavčevanje navidez bolj socialno kot v resnici¹. Povrh vsega pa je po mnenju mnogih, vloga države kot stabilizatorja gospodarstva, izgubila na svojem pomenu. Globalizacija prinaša vse večjo mobilnost produkcijskih faktorjev. Država, če noče izgubiti teh vse bolj gibljivih davčnih osnov, ne more postavljati davkov neodvisno od mednarodnega okolja. Za države Evropske Unije² je izguba fiskalne suverenosti še toliko večja.

V tržnem gospodarstvu je država dobila novo vlogo. Njena naloga je, da varuje tržno konkurenco (Senjur, 2002, str. 52). Z vidika fiskalne politike to pomeni čim večjo nevtralnost davkov. Podeljevanje državnih pomoči in preferencialno davčno obravnavanje posameznih ekonomskih subjektov je v sodobnem svetu, kot vse kaže, stvar preteklosti. Nosilci razvoja so postali mikroekonomski subjekti, osrednja institucija pa univerza. Nova socialna stratifikacija ne temelji več na lastnini, temveč na znanju in strokovni usposobljenosti (Senjur, 2002, str. 682). Temu primerno sledijo trendi pri obdavčevanju dohodka fizičnih oseb. Gospodarstvo, če hoče ostati konkurenčno, se mora prilagajati tem trendom. Majhno gospodarstvo lahko svoje ekonomske pomanjkljivosti odpravi predvsem s fleksibilnostjo (Senjur, 2002, str. 397). Države srednje in vzhodne Evrope se tega očitno zavedajo. Z vključitvijo teh držav v EU pa je to postal tudi »problem« njenih zahodnih predhodnic. Davčne reforme in ponovno ovrednotenje ekonomskih in socialnih modelov so postali realnost³, nefleksibilnost, kot posledica prizadevanja države, da zmanjša socialne posledice strukturnih in razvojnih sprememb s tem, da ohranja obstoječe neučinkovite proizvodne aktivnosti in zaposlitve, pa je v mnogih primerih nevzdržna.

Kljub temu, da so dobro zasnovane davčne reforme zelo privlačne, je pravi izziv spremeniti davčni sistem tako, da ne bi deloval le na papirju, temveč tudi v resničnem svetu. V praksi morajo biti spremembe idealističnih davčnih predlogov sprejemljive s strani politikov, lobijev,

¹ Tema, ki jo podrobneje obravnavam v podpoglavju 2.3.4.1.

² V nadaljevanju EU.

³ Glej Bruncko et al. (2005).

interesnih skupin in večine davkoplačevalcev, ki imajo različne poglede na pravičnost (Gale, 2005, str. 34). Še posebej to velja za reforme, ki pomenijo obsežnejši prenos davčnega bremena med sektorji in/ali med različnimi skupinami posameznikov (Owens, 2004, str. 2). Poleg tega še tako dobro zasnovan sistem ne more biti učinkovit, če sama davčna uprava ni dobro organizirana in če je davčna morala nizka.

2.2 DAVEK OD DOHODKA FIZIČNIH OSEB

2.2.1 Teorija optimalnega obdavčevanja dohodka

Davek od dohodka fizičnih oseb ali dohodnina je vsaj toliko, kot pridobivanju proračunskih prihodkov, namenjen tudi vplivanju na neenakost dohodkov (Tompa, 2003, str. 42). Tudi na teoretični ravni je pri modelih optimalnega obdavčevanja dohodka prerazdeljevanje bistvena sestavina le-teh. Sama teorija optimalnega obdavčevanja dohodka kaže, da so optimalni modeli, in to za zelo širok izbor parametrov funkcije družbene blaginje, linearni modeli, tj. modeli s proporcionalno obdavčitvijo in enotnim fiksnim zneskom negativnega davka oziroma splošne olajšave (Stanovnik, 2004, str. 76). Na to je že leta 1968 opozoril slavní ameriški ekonomist in Nobelov nagrajenec za ekonomijo Paul Samuelson. V kolumni za Newsweek je napisal, da je linearna dohodnina davek, katerega čas je napočil. Izjava je bila toliko bolj pomembna, saj se Samuelson gotovo ne uvršča med liberalne ekonomiste, ki brezpogojno zagovarjajo trg (Kranjec, 2005, str. 1).

Začetnik teorije optimalnega obdavčevanja dohodka, s prerazdeljevanjem kot bistveno sestavino, je James Mirrlees (1971). V svoj model, ki temelji na izbiri (angl. trade-off) med redistribucijo dohodka in učinkovitostjo, je vključil presojo o delu in prostem času, ki je odvisna od davčnega sistema. Menil je, da ob dani neenaki porazdelitvi sposobnosti, visoke mejne davčne stopnje lahko zmanjšajo ponudbo dela in tako celoten dohodek. Gre torej za izbiro med prednostmi, ki jih prinaša bolj enaka razdelitev blaginje (dohodka), in slabostmi, ki so posledica odločitev najbolj sposobnih posameznikov o manjši količini dela in večji količini prostega časa⁴. Na podlagi svojih izračunov je ugotovil, da je optimalna davčna lestvica linearna, kjer povprečne davčne stopnje, zaradi splošne olajšave, naraščajo in so mejne davčne stopnje precej nizke, in sicer med 20% in 30%, in skoraj vedno manj kot 40% (Bakija, Slemrod, 2000, str. 3). Pet let kasneje je Sadka (1976) šokiral z ugotovitvijo, da mora biti mejna davčna stopnja v najvišjem dohodkovnem razredu 0, saj naj bi to pozitivno vplivalo na ponujeno količino dela tega razreda (Kump, 2002, str. 13). Atkinson (1973) je ugotovil, da tudi v primerih ekstremnega egalitarizma⁵ optimalna mejna davčna stopnja redko presega 50% (Bakija, Slemrod, 2000, str. 5). Slemrod (1983) je skušal v Mirrleesov model vnesti več postavk realnosti. Zanimiva je tista o negotovosti; če so dohodki negotovi, postanejo davki oblika socialnega zavarovanja, saj vlada socialne transferje financira s pobranimi davki. Bolj progresiven davčni sistem zagotavlja več socialne varnosti kot manj progresiven (Kump, 2002, str. 13).

⁴ Glej npr. Kump (2002) in Salanié (2003).

⁵ Npr. v ekstremnem primeru Rawlsove »maximin« funkcije družbene blaginje, kjer je le-ta odvisna samo od blaginje ljudi z najnižjimi dohodki.

Če so si ekonomisti v glavnem enotni, da so optimalni modeli obdavčitve dohodka linearni, pa velike razlike med njimi nastanejo glede višine davčne stopnje. Na splošno pa, po ugotovitvah Sterna (1976) velja, da je optimalna davčna stopnja višja (Stanovnik, 2004, str. 77): (i) čim nižja je kompenzirana elastičnost ponudbe dela (tj. odvisnost gibanja ponudbe dela glede na cene dela, pri čemer se izniči dohodkovni učinek in upošteva zgolj substitucijski učinek); (ii) čim višja je družbena averzija do dohodkovne neenakosti; (iii) čim višje so neenakosti v dohodkih pred obdavčitvijo ter (iv) čim višje so zahteve po javnofinančnih prihodkih.

V ekonomski teoriji torej ne najdemo povsem enotnega odgovora na vprašanje, kakšna je optimalna davčna lestvica. Največji problem je nepoznavanje odziva v ponudbi dela na obdavčenje. Če bi bila ponudba dela povsem toga, bi bila struktura optimalnih davkov preprosta, ker pri davku od dohodka ne bi imeli substitucijskih učinkov in torej ta davek ne bi vplival na zmanjšanje delovnega navora in povečanje količine prostega časa. V tem primeru bi bili optimalni davki določeni zgolj na osnovi potrebnega obsega preraždeljevanja dohodka (Stanovnik, 2004, str. 70). Vendar ponudba dela ni povsem toga. Prav tako posamezniki različno reagirajo na obdavčenje⁶: pri nekaterih prevladajo substitucijski učinki, pri drugih dohodkovni učinki. Bolj kot je davek progresiven, višje so mejne davčne stopnje za dodatni dohodek in močnejši je učinek substitucije. Če le-ta prevlada nad dohodkovnim učinkom, to negativno vpliva na ponudbo dela in velikost celotnega dohodka (Stanovnik, 2004, str. 71).

Elastičnost ponudbe dela glede na plače stoji za logiko v osemdesetih letih prejšnjega stoletja zelo popularne ekonomike ponudbene strani (angl. supply side economics). Čeprav devetdeseta leta zaznamuje dvom v moč vpliva davkov na spremembe obnašanja posameznikov, sodobni ekonomisti zopet menijo, da je vpliv davkov na ekonomsko aktivnost vse prej kot zanemarljiv. Morda ne izhajajo v tolikšni meri iz spremembe ponudbe dela, zato pa toliko bolj poudarjajo tudi druge vplive obdavčevanja. Te so npr. prejemanje takšnih oblik plačila za svoje delo, ki so manj obdavčene, vpliv na vložen trud pri delu, poštenost pri izpolnjevanju davčnih obveznosti (Gruber, Saez, 2000, str. 3). Poleg tega se s spremembo strukture davkov spremeni struktura izdatkov gospodinjstev, spremeni se lahko čas realizacije transakcij in motiviranost posameznikov k posedovanju premoženja, ki je ugodnejše z davčnega vidika. Vse to pa vpliva na učinkovito alokacijo produkcijskih faktorjev. V veliko primerih imajo te spremembe odzivov večje implikacije na prihodke in blaginjo kot pa sama odzivnost ponudbe dela (Slemrod, Yitzhaki, 2000, str. 63).

⁶ Oswald in Walker (1993) na primer menita, da se odzivnost ponudbe dela na spremembe v obdavčevanju razlikuje med delavci organiziranimi v sindikatih in tistimi, ki niso. Slednji so po njegovem mnenju bolj odzivni na spremembe (Atkinson, 2004, str. 141). Nadalje Atkinson (2004, str. 153) meni, da je odzivnost ponudbe dela večja pri delavcih s fleksibilnejšimi pogodbami o zaposlitvah. Poleg tega naj bi bila elastičnost ponudbe dela višja pri ženskah kakor pri moških (Capriolo, 2006, str. 140).

2.2.2 Dohodnina z vidika zaželenih lastnosti davčnega sistema

2.2.2.1 Vidik učinkovitosti

Gledano zgolj z vidika učinkovitosti je glavarina najboljši davek, saj ne poraja presežne davčne obremenitve⁷. Poraja torej samo dohodkovne učinke in ne povzroča nikakršnih sprememb relativnih cen in s tem substitucijskih učinkov (Stanovnik, 2004, str. 63). Vendar pa je glavarina regresivni davek, saj predstavlja večji delež dohodka pri revnih kot pri premožnih. Z vidika davčne politike je torej glavarina neuporabna, ker se morajo pri izbiri davkov upoštevati vsa tri načela dobrega davčnega sistema, in sicer pravičnost, učinkovitost in nizki administrativni stroški.

Ker je glavarina družbeno nesprejemljiva, je smiselno vprašanje, kakšna obdavčitev dohodka fizičnih oseb poraja čim nižjo presežno davčno obremenitev. Na splošno velja, da je linearna dohodnina z vidika učinkovitosti boljša od dohodnine s progresivnimi davčnimi stopnjami. Presežna davčna obremenitev je torej prisotna tudi v primeru, ko imamo le eno zakonsko davčno stopnjo, vendar v manjšem obsegu.

2.2.2.2 Vidik pravičnosti

Načelo pravičnosti se operacionalizira skozi načelo horizontalne izenačenosti in skozi načelo vertikalne izenačenosti.

Načelo horizontalne izenačenosti, ki pomeni enako obdavčevanje posameznikov z enakimi dohodki, se uveljavlja tako, da davčni sistem ne diskriminira med posamezniki in med različnimi dohodkovnimi viri. V primeru diferenciranih davčnih stopenj lahko posamezniki izkoriščajo različno obravnavanje dohodkovnih virov (Hall et al., 1996, str. 4). Z vidika pravičnosti je pomembno, da nobena skupina davkoplačevalec ne more preložiti dela svojega davčnega bremena na drugo in da pošteni davkoplačevalci ne plačujejo bremena nepoštenih (Owens, 2004, str. 3). Vse to nedvomno govori v prid celovitemu pristopu obdavčevanja dohodka fizičnih oseb. Vendar se je potrebno zavedati, da je, v primerjavi z delom, kapital gibljivejši produkcijski faktor. Cedularnost dohodnine v smeri nižje obdavčitve kapitala je v tem primeru smiselna. Vztrajanje na konceptu celovitega dohodka in načelu horizontalne izenačenosti v pogojih majhnega in odprtega gospodarstva namreč lahko povzroča negativne narodnogospodarske učinke. (Stanovnik, 2005, str. 18).

Načelo vertikalne izenačenosti oziroma različno obdavčevanje posameznikov z različnimi dohodki, se uveljavlja predvsem skozi davčno progresijo. Kako progresiven naj bo davčni sistem, je domena normativne teorije in je znanstveno nemogoče natančno ugotoviti. Močno progresivna obdavčitev privede do zmanjšanja dohodkovne neenakosti, vendar visoke in naraščajoče mejne davčne stopnje negativno vplivajo na pripravljenost za delo, varčevanje in

⁷ Tj. narodnogospodarskega stroška napačne alokacije resursov.

investicije ter s tem na gospodarsko rast⁸. Naraščajoče mejne davčne stopnje pa niso edini instrument za doseglo progresivnosti davka na dohodek fizičnih oseb. Tudi linearna dohodnina s splošno olajšavo je progresivni davek, pri čemer gre za t.i. indirektno progresijo, kjer so mejne davčne stopnje konstantne, povprečne davčne stopnje pa z dohodkom naraščajo⁹. Stopnja progresivnosti je v tem primeru odvisna od kombinacije višine zakonske davčne stopnje in olajšave, vendar pa je praviloma manjša, kar pomeni, da se oddaljimo od načela vertikalne izenačenosti.

Slovenija je bila pred osamosvojitvijo med najbolj egalitarnimi državami v tranziciji. Neenakost se je v zadnjih letih povečala, vendar manj kot drugod in ostaja za tržno gospodarstvo majhna (Tompa, 2003, str. 21). Danes kar nekaj uglednih ekonomistov meni, da redistribucija dohodka pozitivno vpliva na učinkovitost gospodarstva. To tezo še posebej vneto zagovarja Joseph Stiglitz (Stanovnik, 2004, str. 225). Vendar gre poudariti, da popolna enakost ni ne možna ne zaželena. Na dohodkovno enakost in prazdeljevanje ne smemo gledati zgolj statično oziroma skozi časovne prereze, temveč skozi analizo življenjskega cikla. Dohodkovne potrebe mladih, ki si ustvarjajo osnovne življenjske pogoje, so zagotovo večje od dohodkovnih potreb starejših (Stanovnik, 2004, str. 236). Res je tudi, da posamezniki ponavadi ne ostanejo vse življenje v istem dohodkovnem razredu, temveč prehajajo iz enega razreda v drugega¹⁰.

Poleg tega je neenakost, ki nastane kot posledica razlik v sposobnosti pridobivanja zaslужka, v preferencah med delom in prostim časom ter v varčevanju, v splošnem sprejemljiva. Družbeno veliko manj opravičljive so neenakosti, ki nastanejo zaradi dedovanja¹¹ (Kump, 2002, str. 21). Iz tega vidika so dedščine veliko primernejši objekt obdavčevanja za vpliv na zmanjšanje neenakosti, kot pa dohodek.

Ne gre prezreti tudi dejstva, da so posamezniki z visokim človeškim kapitalom bolj mobilni kot tisti z nizkim. Za obdavčevanjem človeškega kapitala stoji podobna logika kot pri kapitalu. Gibljivost tega produkcijskega faktorja namreč pomeni, da predvsem v pogojih prostega pretoka delovne sile in vse večje integriranosti držav znotraj EU, človeškega kapitala ne smemo previsoko obdavčiti, saj bi lahko v nasprotnem primeru prišlo do bega možganov¹². To dejstvo bi eventualno lahko privedlo do nadaljnjega povečanja dohodkovne neenakosti (Joumard, 2001, str. 40).

⁸ Glej npr. Clemens in Emes (2001), Atkinson (2004), Salanié (2003) itd.

⁹ Vsakemu zavezancu se prizna nek znesek dohodka (splošna olajšava), ki je neobdavčen, presežek nad tem zneskom pa se obdavčuje z enotno statutarno davčno stopnjo. Kljub eni sami davčni stopnji je efektivna povprečna obdavčitev dohodkov progresivna, saj zavezanci, ki le malo presegajo neobdavčeni znesek dohodka, plačujejo proporcionalno nižji davek kot zavezanci, kjer neobdavčeni znesek predstavlja le manjši delež skupnega dohodka. Povprečna efektivna davčna stopnja se z večanjem dohodka asimptotično in regresivno približuje zakonsko določeni davčni stopnji (Kranjec, 2005, str. 1).

¹⁰ Raziskava sveta ekonomskih svetovalcev (angl. Council of Economic Advisers) kaže, da je v desetletnem obdobju med leti 1987-1996, v ZDA več kot polovica davkoplačevalcev prestopila v višji oziroma nižji dohodkovni razred in da se je dve tretjini davkoplačevalcev iz najnižjega dohodkovnega razreda premaknilo v višjega (Hubbard, 2005, str. 82).

¹¹ Ravno dedovanje naj bi, po sicer malce zastarelih raziskavah opravljenih za Veliko Britanijo (1979) in ZDA (1975), bil osnovni vzrok za neenakost v porazdelitvi premoženja prebivalcev (Stanovnik, 2004, str. 220).

¹² Po mnenju Atkinsona (2004, str. 134) je vprašljivo, v kolikšni meri visoka obdavčitev dohodkov prispeva k begu možganov. Po njegovem mnenju je beg možganov, veliko bolj kot posledica razlik v neto plačah, posledica boljših pogojev dela v državi imigracije, kot npr. boljše tehnološke opremljenosti.

2.2.2.3 Vidik nizkih administrativnih stroškov

Davčni sistem mora biti tak, da so stroški pobiranja davkov, stroški upravljanja in stroški izpolnjevanja davčne obveznosti, v primerjavi s celotno vrednostjo pobranih davkov, nizki (Stanovnik, 2004, str. 43). Ključni element za doseg te ciljev je enostavnost in transparentnost davčnega sistema. Število davčnih stopenj davka na dohodek fizičnih oseb pri tem ne igra bistvene vloge. Davčni sistem je zapleten zaradi različne obravnave zavezancev glede osnove, stroškov, olajšav, izjem, obravnave družinskih članov. Ima pa lahko ena davčna stopnja pozitiven demonstracijski učinek na odločitve, ker je vnaprej znano, kolikšna bo dokončna davčna obremenitev (Kranjec, 2005, str. 3). Zaradi naraščajočih stopenj namreč zavezanec težje predvideva, kakšno bo davčno breme, še posebej v primeru, ko ima le-ta več različnih virov prihodkov (Damijan, Polanec, 2005, str. 5). Poleg tega linearna dohodnina pomeni nižje stroške izpolnjevanja davčne obveznosti¹³ (Kranjec, 2005, str. 3).

Da so nizki administrativni stroški pomembna značilnost dobrega davčnega sistema, priča študija Slemroda (1996), kjer ocenjuje, da predstavljajo administrativni stroški v ZDA kar 10% vseh pobranih davkov (Slemrod, Yitzahaki, 2002, str. 1). Ameriška davčna zakonodaja (angl. Internal Revenue Code) je po številu besed štirikrat obsežnejša od Tolstojevega romana *Vojna in Mir* (Graetz, 2005, str. 49). Zelo kompleksna je tudi sama dohodnina, kar govori tudi podatek, da si polovica davčnih zavezancev poišče pomoč strokovnjakov za pripravo svojih dohodninskih napovedi (Stanovnik, 2004, str. 43).

2.2.3 Slovenija v mednarodnem okviru

Davek od dohodka fizičnih oseb v Sloveniji v povprečju¹⁴ predstavlja 6% BDP, kar je tudi povprečje novih članic EU in za 3,9 odstotne točke nižje od povprečja EU-15¹⁵.

Pri obdavčevanju dohodka fizičnih oseb lahko izluščimo tri osnovne trende (Stanovnik, 2004, str. 91):

- zmanjševanje števila dohodkovnih razredov,
- zniževanje najvišje mejne davčne stopnje,
- širitev davčne osnove.

Poleg tega velja omeniti tudi zaznavni trend odmika od celovitega pristopa proti cedularnem obdavčenju¹⁶. Razlog za tako cedularnost gre iskati v poskusih spodbujanja varčevanja in priznavanju dejstva, da je kapital – še posebej finančni kapital – gibljivejši produkcijski faktor od delovne sile. Od leta 2005 se tudi pri nas dividende, obresti in kapitalski dobički obdavčujejo po cedularnem pristopu (Capriolo, 2006, str. 138).

¹³ Angl. *compliance costs*.

¹⁴ Gre za povprečje med leti 1995 in 2002.

¹⁵ Merjeno v deležu vseh davčnih prihodkov, davek od dohodka fizičnih oseb v Sloveniji predstavlja 15%, v novih državah članicah 15,8%, v EU-15 pa 23,9% vseh davčnih prihodkov (Gabrijelčič, 2005, str. 19).

¹⁶ To ne velja za vse vrste dohodkov posameznikov. Davčne uprave npr. ponavadi vztrajajo pri obdavčevanju nedenarnih prejemkov zaposlenih v obliki bonitet (Stanovnik, 2004, str. 93).

Delež dohodnine se v zadnjih letih v davčnih prihodkih držav članic OECD počasi, a vztrajno znižuje. Razlog je predvsem v tem, da države poskušajo razbremeniti delo in s tem spodbuditi zaposlovanje. Obremenitev dela v državah EU je občutno višja kot npr. v ZDA ali na Japonskem (Joumard, 2001, str. 10). To velja predvsem za »stare« članice, kjer je davčna vrzel¹⁷ (angl. tax wedge) za zaposlenega s povprečno plačo v letu 2002 znašala povprečno 43% (Gabrijelčič, 2005, str. 60) .

Tudi Slovenija se sooča s podobnimi problemi. Efektivna davčna stopnja dohodnine za zaposlenega s povprečno plačo je v Sloveniji v letu 2003 znašala 14,2%¹⁸, kar nas uvršča v sredino držav OECD. Podatki dejansko postanejo zaskrbljujoči, ko k dohodnini prištejemo relativno visoke prispevke za socialno varnost. Davčna vrzel v primeru zaposlenega s povprečno plačo znaša 56,2%, pri posamezniku s 167% povprečne plače pa kar 66,4%. Primerjava celotnih davčnih in prispevnih obremenitev stroškov dela v Sloveniji presega celo tiste v najbolj socialno občutljivih državah, kot so denimo Danska, Finska in Švedska (Damijan, Polanec, 2005, str. 7)¹⁹.

2.2.4 Nekaj praktičnih problemov obdavčevanja dohodka fizičnih oseb

2.2.4.1 Davčne olajšave

Kot že omenjeno, je pri davku od dohodka fizičnih oseb prisoten trend širitve davčne osnove. To je posledica postopnega ukinjanja vse več davčnih olajšav. Čeprav so slednje zelo priljubljene in subvencionirajo aktivnosti, ki v očeh širše množice veljajo kot dobre, pa davčne olajšave povzročajo nemalo preglavic. Slednje namreč otežujejo davčno izpolnjevanje, zmanjšujejo davčno osnovo in so nemalokrat regresivne. Tako npr. odbitki pred obdavčljivo osnovo v kombinaciji s progresivnimi zakonskimi davčnimi stopnjami bolj koristijo bogatejšim kot revnejšim. V primeru progresivnih davčnih stopenj namreč vrednost odbitka za davčnega zavezanca raste z rastjo dohodka. Večina držav OECD zato opušča tak sistem davčnih olajšav (Tomba, 2003, str. 26). Povrh vsega davčne olajšave otežujejo preglednost dohodnine same kakor tudi subvencij, ki so veliko bolj očitne, če so v domeni socialnih programov (Gale, 2005, str. 43).

Med olajšavami, ki imajo izrazito nepravilno komponento, so posebne olajšave, ki so namenjene zavezancem, ki vzdržujejo družinske člane. Že zaradi tega so se po novem zakonu o dohodnini (ZDoh-1, 2004, 108. člen) davčne olajšave spremenile tako, da so določene v absolutnih zneskih (Damijan, Polanec, 2005, str. 7). Trenutni davčni sistem pa še vedno priznava nestandardne olajšave, ki so v obliki odbitka pred obdavčljivo osnovo. Zavezanci z višjimi dohodki so

¹⁷ Davčna vrzel je vsota davkov na osebne prejemke (dohodnina), socialnih prispevkov delodajalcev in zaposlenih ter davkov na izplačane plače in plačilno listo, kot delež stroškov dela (Gabrijelčič, 2005, str. 59).

¹⁸ Avtorja sta vključila tudi davek na izplačane plače.

¹⁹ Cajner, Grobovšek in Kozamernik (2006, str. 132) menijo, da so izračuni Damijana in Polanca (2005) precenjeni, zaradi neustrezne tehnike izračuna. Dolenc in Vodopivec (2005) menita, da je davčna vrzel v Sloveniji tretja najvišja v EU (in ne najvišja, kot to menita Damijan in Polanec (2005)). Capriolo (2006, str. 142) je izračunal davčno vrzel za posameznika s povprečno bruto plačo v višini 43,9%, za tistega s 167% povprečne bruto plače pa 49,2%.

upravičeni do višjih davčnih olajšav (gledano v absolutnih zneskih), kot tisti z nižjimi dohodki. Takšne vrste olajšav dejansko na prikrit način zmanjšujejo progresivnost dohodnine.

2.2.4.2 Davčno izogibanje in davčne utaje

Nepreglednost sistemov obdavčitve posameznika, ki je posledica množice različnih davčnih olajšav, omogoča več manevrskega prostora za zniževanje davčne obveznosti. Enostavnejši davčni sistem zmanjša možnosti davčnega izogibanja in poveča učinkovitost pobiranja davkov, saj obenem zmanjšuje možnosti davčnih utaj. Manj davčnih stopenj in manj davčnih olajšav zmanjša tudi samo motivacijo za davčno izogibanje in utajevanje, saj poveča verjetnost da se le-te odkrijejo (Teather, 2005, str. 3). To predvsem velja za višje dohodkovne razrede, ki imajo zaradi višjih davčnih stopenj tudi veliko večjo pobudo, da preidejo na področje sive ekonomije. Vse to pa lahko za državo pomeni dokaj visok izpad davčnih prihodkov. Ameriška davčna uprava²⁰ (1996) ocenjuje, da v ZDA ni plačanega kar približno 17% davka od dohodka fizičnih oseb (Slemrod, Yitzhaki, 2000, str. 1). Velik obseg davčnega izogibanja in utaj pa slabo vpliva tudi na prej poštene davkoplačevalce (Prescott, 2005, str. 136).

Pri obdavčevanju fizičnih oseb se davčno izogibanje najpogosteje pojavlja že pri samem izplačilu osebnih prejemkov, pri čemer pa je potrebno tudi sodelovanje podjetij, ki delavca zaposlujejo. Slednje ne predstavlja večjih težav, saj prinaša sodelovanje koristi tudi delodajalcem. Podjetja skušajo izplačati čim nižji delež osebnih prejemkov v obliki plače, za izplačilo preostalega dela pa se poslužujejo oblik izplačila, ki niso obdavčene. Podjetje se izogne plačilu prispevkov in davka na izplačane plače²¹ na tisti del osebnih prejemkov, ki jih zaposlenemu ne izplača v obliki plače (Markelj, 2005, str. 25). Najpogostejše take oblike, ki se jih podjetja poslužujejo za izplačilo preostanka osebnih prejemkov, so povračila stroškov prevoza na službenem potovanju, povračila stroškov za prevoz na delo ter študentsko delo (Markelj, 2005, str. 26). Ravno pri slednjem je pod trenutnim davčnim sistemom prisotnega največ davčnega izogibanja²².

2.2.4.3 Samostojni podjetniki

Pomemben davčni izpad predstavlja tudi zmanjševanje obveznosti iz naslova dohodnine in prispevkov delojemalca s prekinitvijo delovnega razmerja ter registracijo zaposlenih kot samostojnih podjetnikov (s.p.), preko katerih v obliki pogodbenega dela nadaljujejo z delom za matično podjetje. Podjetje se tako izogne plačilu DIP in ostalih stroškov, ki jih ima z zaposlenim²³, samostojni podjetnik pa lahko s plačilom, ki ga prejme, razpolaga po svoji volji.

²⁰ Angl. Internal Revenue Service.

²¹ V nadaljevanju DIP.

²² Po ocenah ministrstva za finance naj bi v letu 2004 dohodki preko študentskih servisov dosegali 80 milijard SIT (Damijan, Polanec, 2005, str. 15).

²³ Na primer regres, plačani bolniški in letni dopust, itd.

Le-ti so namreč veliko fleksibilnejši, kar se tiče davčnega manipuliranja²⁴ s priznanimi stroški, saj je pogosto težko razmejiti privatno porabo od službene (Markelj, 2005, str. 27).

Neustrezno specificiran davek od dohodka fizičnih oseb v primerjavi z davkom na dobiček in s tem velike razlike v obdavčitvi korporacijskega sektorja in samostojnih podjetnikov (Bole, 2004, str. 2), pomenijo, da je izbira pravno-organizacijske oblike podvržena razlikam v davčnih stopnjah. Nordijske države (Danska, Finska, Norveška in Švedska) so ob koncu osemdesetih in začetku devetdesetih let uvedle celo t.i. sistem obdavčitve dvojnega dohodka (angl. dual income tax system). V takšnem sistemu so vsi dohodki samozaposlenih iz kapitala, obdavčeni po enotni proporcionalni stopnji, podobni stopnji davka od dobička, dohodki iz dela pa so obdavčeni progresivno (Gabrijelčič, 2005, str. 69).

2.3 DAVEK NA DODANO VREDNOST

2.3.1 Teorija optimalnega obdavčevanja proizvodov

Razlika med teorijo optimalnega obdavčenja proizvodov in teorijo optimalnega obdavčenja dohodka je v tem, da se modeli učinkovitega obdavčenja proizvodov praviloma ne ukvarjajo s prerazdeljevanjem dohodka.

Problem optimalnega obdavčevanja proizvodov je prvi proučeval Frank Ramsey (1927). Postavil si je preprosto vprašanje: če si država želi zagotoviti določen davčni prihodek, in sicer izključno od obdavčevanja proizvodov, kakšni naj bodo ti davki, da bo presežna davčna obremenitev čim manjša. Najpreprostejša verzija Ramseyevega problema je prikazana v statičnem modelu, kjer imajo vsi potrošniki enake funkcije koristnosti. Prišel je do zaključka, da je zaradi uvedbe večjega števila davkov in z njimi povezanih administrativnih stroškov, uvedba ene davčne stopnje boljša. Takšen sistem obdavčevanja zmanjšuje ekonomske distorzije, pri čemer ne vpliva na načelo pravičnosti. Enako obdavčenje proizvodov ima za posledico enakomerno povečanje cen, pri čemer se relativne cene med proizvodi ne porušijo. Ta preprosta intuicija pa ima dva problema. Prvič, ignorira dejstvo, da se z davki na proizvode ne da obdavčiti za posameznika zelo pomembno dobroto, to je prosti čas. Drugič, model implicitno predpostavlja, da so proizvajalčeve cene fiksne, zaradi česar celotno davčno breme nosi kupec (Gabrijelčič, 2005, str. 13).

Z ohranjanjem predpostavke, da je ponudba na trgu popolnoma elastična, se poenostavljeno Ramseyevo pravilo glasi: davki na proizvode so optimalni takrat, ko je davčna stopnja inverzno proporcionalna cenovni elastičnosti povpraševanja.

Corlett in Hague (1953) sta v svojem delu ponudila alternativno interpretacijo Ramseyevega pravila. Poudarila sta, da so optimalni davki na proizvode odvisni od razmerja med povpraševanjem po proizvodih in prostem času. Menila sta, da zaradi nezmožnosti, da bi

²⁴ Avtor pod pojmom davčnega manipuliranja obravnava tako davčno izogibanje, kot tudi davčne utaje.

obdavčevali prosti čas, moramo le-tega obdavčiti neposredno. Pravilo Corlett-Hauge se torej glasi: proizvode, ki so komplementarni prostemu času (npr. športna oprema), moramo obdavčiti bolj kot proizvode, ki so substituti prostemu času, tj. komplementarni delu (npr. javni prevoz). Večje obdavčevanje proizvoda, ki je komplementarno prostemu času, bo zmanjšalo »potrošnjo« prostega časa, povečalo ponudbo dela in torej zmanjšalo presežno davčno obremenitev, ki je nastala z uvedbo splošnega davka na potrošnjo²⁵.

Glavna kritika Ramseyeve teorije je usmerjena predvsem na »pravilo inverzne elastičnosti«, saj bi zato morali imeti višje davke na nujne dobrine, ker zanje velja neelastično povpraševanje, in nižje davke na luksuzne dobrine, po katerih je povpraševanje elastično. To pomeni, da bi bili Ramseyevi davki izrazito regresivni in torej z vidika pravičnosti nesprejemljivi. Ob upoštevanju prerazdelitvenih učinkov se Ramseyevo pravilo spremeni, saj upošteva poleg cenovne elastičnosti tudi dohodkovno elastičnost. Tako naletimo na konflikt med kriterijem učinkovitosti, ki zahteva visoko obdavčevanje proizvodov z nizko cenovno elastičnostjo, in kriterijem pravičnosti, ki zahteva nizko obdavčenje proizvodov z nizko cenovno elastičnostjo (Gabrijelčič, 2005, str. 14).

Če skušamo povzeti osnovne ugotovitve o optimalnem obdavčevanju proizvodov, se zdi, da je vsekakor zelo vprašljivo, ali je diferencirano obdavčevanje sploh smiselno. To tem bolj s praktičnega vidika, ki mora upoštevati še administrativne stroške uvedbe in uporabe večjega števila davčnih stopenj (Stanovnik, 2004, str. 76).

2.3.2 Davek na dodano vrednost z vidika zaželenih lastnosti davčnega sistema

2.3.2.1 Vidik učinkovitosti

Neučinkovitosti davka na dodano vrednost²⁶ izvirajo predvsem iz diferencirane obdavčitve blaga in storitev. Znižane stopnje in oprostitve lahko negativno vplivajo na konkurenčnost, povzročijo spremembe v strukturi potrošnje, poleg tega pa koristijo tudi bogatim in povzročajo mrtvo izgubo (Joumard, 2001, str. 19).

Ima pa DDV nekaj pomembnih lastnosti. Te so: *(i)* je relativno nevtralen glede odločitev o prihrankih in investicijah, *(ii)* ne diskriminira med domačim blagom in uvoženim in ne vpliva na mednarodno konkurenčnost²⁷ ter *(iii)* enako obravnava dohodke od dela, dohodke kapitala in transferje ter s tem manj destimulira posameznike za delo in bolje izpolnjuje kriterij horizontalne pravičnosti kot davki na delo (Joumard, 2001, str. 17). Poleg tega je, vsaj na teoretični ravni, DDV za podjetje proizvodno nevtralen davek. To pomeni, da ta davek nima vpliva na odločitve v proizvodnji oziroma na alokacijo produkcijskih faktorjev, kar je zelo zaželena lastnost davkov (Stanovnik, 2004, str. 107).

²⁵ Glej Gabrijelčič (2005, str. 13), Salanié (2002, str. 71), Stanovnik (2004, str. 76).

²⁶ V nadaljevanju DDV.

²⁷ To je res, če je blago obdavčeno po načelu države uvoznice.

2.3.2.2 Vidik pravičnosti

Glavni očitke DDV je njegova socialna regresivnost, ker povzroča večjo davčno obremenitev pri slojih z nižjimi dohodki. Za ljudi, ki vsega dohodka ne porabijo takoj, je namreč delež plačanega DDV v njihovih celotnih dohodkih nižji. To pomeni, da si bogatejši ljudje davčni odpustek pri DDV kupijo s tem, da varčujejo oziroma vlagajo svoj denar v naložbe, ki niso obdavčene z DDV (Šušteršič, 2005, str. 5). Zaradi porazdelitvenih oziroma socialnih razlogov je poleg standardne stopnje v večini držav uvedena še znižana stopnja, ki velja za osnovne življenjske potrebščine. Pri porabi slojev z nižjimi dohodki je namreč delež nujnih življenjskih potrebščin večji, kot pri slojih z višjimi dohodki. Da pa bi dosegli želeni cilj, mora znižana stopnja zajeti dovolj širok delež celotne obdavčene porabe (približno tretjino celotne davčne osnove), pa tudi sestava takšne olajšave mora zagotoviti, da so zajete res tiste dobrine, ki imajo velik delež v porabi slojev z nižjimi dohodki (Remškar, 2004, str. 3). Na žalost se srečujemo z veliko nesmiselnostmi. Ena takih so hotelske in gostinske storitve, ki predstavljajo večji delež izdatkov pri bogatejših, pa so kljub temu v večini držav EU obdavčene z znižano stopnjo (Joumard, 2001, str. 19).

2.3.2.3 Vidik nizkih administrativnih stroškov

Poleg pravičnosti in učinkovitosti so zaželeni lastnosti davčnega sistema tudi nizki administrativni stroški. Da sta si pravičnost in učinkovitost nemalokrat v nasprotju, je znano. Teorija optimalne obdavčitve proizvodov se z vidika učinkovitosti nagiba k eni sami stopnji, ki pa je manj zaželena z vidika pravičnosti. Tudi z vidika nizkih administrativnih stroškov je bolj zaželena ena sama stopnja. V želji, da bi zmanjšali regresivnost DDV, se z znižano stopnjo in oprostivami lahko močno povečajo administrativni stroški. DDV je davek na proizvode in storitve in mnoga podjetja opravljajo tako oproščen promet kot tudi obdavčen (lahko celo z različnima stopnjama), kar močno zaplete izpolnjevanje davčne obveznosti. Vlogo davčnega pobiralca pri DDV namreč opravljajo podjetja sama, to opravljanje davčne funkcije pa lahko za podjetja predstavlja nemajhno administrativno breme. To še posebej velja za majhna podjetja (tj. podjetja z majhnim bruto prometom), ki se zato lahko sama odločijo ali so v sistemu ali so izven sistema DDV. Sama administracija tega davka je sicer razmeroma učinkovita, vendar pa učinkovitost zmanjšuje prost pretok blaga med članicami EU, ker carine ne opravljajo več fiskalne funkcije (Bole, 2004, str. 1).

2.3.3 Slovenija v mednarodnem okviru

Vse države OECD, razen ZDA, uporabljajo DDV kot tip splošnega davka na potrošnjo. Poleg splošnih davkov, države na določene vrste blaga aplicirajo tudi selektivne davke na potrošnjo tj. trošarine, ki prav tako predstavljajo pomemben vir davčnih prihodkov. Za EU je značilna velika odvisnost od davkov na potrošnjo kot davčnih virov. Trošarine in DDV so v EU, v obdobju med letoma 1995 in 2002, v povprečju predstavljali 9,7% BDP oziroma 23,4 % vseh davčnih prihodkov. Delež samega DDV pa je v istem obdobju predstavljal 7% BDP in 17% vseh davčnih prihodkov. V Sloveniji je, v primerjavi z EU, opaziti še nekoliko večje zanašanje na davke na

potrošnjo. Trošarine in DDV v povprečju predstavljajo 11% BDP in 27,7% vseh davčnih prihodkov, DDV pa 7,9% BDP oziroma 20% vseh davčnih prihodkov²⁸.

Standardna stopnja DDV je v »starih« članicah EU v letu 2003 v povprečju znašala 19,6% (Owens, 2004, str. 10). Je pa v vseh državah EU razmeroma velik obseg blaga obdavčen z nižano stopnjo DDV, katerega vodilo je znana šesta smernica.

V novejšem času opazamo v državah EU rahel premik v smeri večanja deleža posrednih davkov, zlasti večje vloge DDV. Ta trend je predvsem posledica poskusov zmanjšanja stroškov dela, ki so v EU (še posebej v »starih« članicah) zelo visoki. Izračuni Evropske Komisije kažejo, da bi v primeru zmanjšanja davkov na delo za 1% BDP in z nadomestitvijo te izgube s povečanjem DDV, to na dolgi rok povečalo zaposlenost za skoraj 0,7 %²⁹. Kljub temu gre poudariti, da bi to verjetno privedlo do nadaljnjih neželenih redistribucijskih učinkov.

2.3.4 Nekaj praktičnih problemov obdavčevanja proizvodov

2.3.4.1 Izpad davčnih prihodkov na račun posameznikov z visokimi dohodki

Z uvedbo nižje stopnje in oprostitev se dejansko zmanjša regresivnost DDV, vendar pa po mnenju Šušteršiča (2005) blaženje regresivnosti DDV prek uvedbe nižjih stopenj ni le šibko, ampak tudi veliko stane. Razlog za to je, da imajo od nižjih stopenj korist tudi ljudje z najvišjimi dohodki, saj tudi oni kupujejo manj obdavčene proizvode. To pomeni, da država, ko se z nižjimi stopnjami DDV odreče delu prihodkov, da bi olajšala breme najrevnejšim ljudem, hkrati zmanjšuje breme bogatejšim. To povzroča velike mrtve izgube oz. izpade davčnih prihodkov³⁰ (Joumard, 2001, str.19). Bogati imajo od nižje stopnje celo višjo (per capita) korist kot najrevnejši (Šušteršič, 2005, str. 6). Bolj učinkovita alternativa bi po njegovem mnenju bila, da bi država imela le eno stopnjo DDV za vse dobrine, ljudem z nižjimi dohodki pa bi namenila subvencijo v tolikšni meri, da bi bila efektivna stopnja obdavčitve za vse enaka.

Študija za Nemčijo³¹ kaže, da slednja zaradi znižane stopnje DDV in oprostitev izgubi skoraj polovico prihodkov (49%), ki bi jih imela ob enotni 15-odstotni stopnji, ne da bi sploh dosegla cilj odprave regresivnosti DDV. Pri tem pa dejansko levji delež (39%) teh izgubljenih prihodkov države dobijo gospodinjstva iz najvišjega dohodkovnega tercila. Če pa bi namesto tega obdržali enotno, 15-odstotno stopnjo DDV ter gospodinjstvom namenili neposredno subvencijo, s katero bi v celoti odpravili regresivnost DDV, bi taka politika bila za Nemčijo triinpolkrat cenejša (Šušteršič, 2005, str. 6).

²⁸ Podatki so povzeti po Gabrijelčič (2005, str. 19).

²⁹ V primeru, da izguba realnega dohodka ne bi bila kompenzirana s socialnimi transferi, v nasprotnem primeru bi imeli le polovični učinek (Joumard, 2001, str. 40).

³⁰ Dodaten izpad davčnih virov pa nastane tudi posredno, saj diferencirane davčne stopnje zmanjšujejo učinkovitost davčne administracije.

³¹ Za podrobnejšo analizo glej Šušteršič (2005).

Zanimiv je primer Kanade, kjer za dosego zmanjšanja regresivnosti DDV uporabljajo denarna povračila (angl. cash rebate). Država družinam vrne del plačanega DDV v obliki povračil, vendar samo do preživetvene ravni (angl. subsistence level). Tako posamezniki do te višine ne plačajo (neto) nobenih davkov na potrošnjo, potrošnja, ki presega preživetveno raven, pa je večinoma obdavčena po enotni stopnji (Hall, 2005, str. 73). Tudi na Danskem imajo le eno (25-odstotno) stopnjo DDV, problem regresivnosti tega davka pa rešujejo z visoko razvitim socialnim sistemom.

In zakaj potem toliko držav sploh ima dve stopnji in ne uvede enotne stopnje? Po mnenju Šušteršiča (2005, str. 8) sta razloga dva. Prvi je, da je za državo v politično ekonomskem smislu vsaj navidez bolje, da vzdržuje zapleten sistem z različnimi stopnjami. Tako lahko ustvarja vtis, da z nižanimi stopnjami močno pomaga ljudem z nizkimi dohodki. Drug razlog je verjetno strah pred morebitnimi prehodnimi učinki ob uvedbi enotne stopnje DDV. Pri tem gre zlasti za prerazdelitvene učinke in dvig cen.

2.3.4.2 Davčno izogibanje in davčne utaje pri davku na dodano vrednost

Zaradi tehnike obračunavanja DDV so davčne utaje in izogibanja razmeroma težka (Hall, 2005, str. 73). Davčne manipulacije pri DDV so mogoče s ponarejanjem računov, kar zavezancu omogoča povračilo vstopnega DDV, hkrati pa je mogoče tako obliko hitro odkriti. Podjetje lahko zahteva tudi vračilo vstopnega DDV, blago pa proda končnim uporabnikom oziroma na črnem trgu. Najpogostejše so neprijavljene transakcije pri prodaji končnim uporabnikom, saj le-ti ne potrebujejo računov za uveljavljanje vstopnega DDV, prisotni pa so tudi poizkusi podjetij, da bi svoj izdelek deklarirali kot izdelek, za katerega velja znižana stopnja DDV. Tako recimo poizkuša podjetje svoj izdelek na podlagi vsebnosti določene sestavine deklarirati kot zdravilo, za katera je v veljavi znižana stopnja DDV (Markelj, 2005, str. 30).

2.4 DAVEK OD DOHODKOV PRAVNIH OSEB

Z davkom od dohodkov pravnih oseb se dejansko obdavčuje donos lastniškega kapitala korporacijskega sektorja, tj. sektorja, ki je organiziran kot delniška družba ali družba z omejeno odgovornostjo (Stanovnik, 2004, str. 147).

2.4.1 Harbergerjev model davčne incidence

Temelje davčne incidence v modelu splošnega ravnotežja je leta 1962 postavil Arnold Harberger. Danes se njegov model uporablja pri različnih tipih davkov, prvotno pa je Harberger analiziral davčno incidenco davka na dobiček³². Njegov model je sestavljen iz dveh sektorjev: korporacijskega in nekorporacijskega. Sektorja ponujata dve različni dobrini, ki sta proizvedeni z

³² Termin davek na dobiček pravnih oseb uporabljam kot sinonim davku od dohodkov pravnih oseb.

produkcijskima faktorjema, delo in kapital. Celotna ponudba slednjih dveh je fiksna, vendar sta proizvodna dejavnika popolnoma mobilna med sektorjema³³.

Uvedba davka od dobička v korporacijskem sektorju bo zmanjšala neto donos kapitala v tem sektorju in s tem povzročila beg kapitala v nekorporacijski sektor, tako da se bodo donosi (po davku) izenačili. Na daljši rok bo davek od dobička v korporacijskem sektorju povzročil zmanjšan neto donos v obeh sektorjih, vendar z različnimi učinki na output in cene.

Output v korporacijskem sektorju se bo zmanjšal zaradi manjše količine kapitala, cene outputa pa povečale. V nekorporacijskem sektorju pa se bo output povečal, cene outputa pa znižale. Večje povpraševanje po proizvodih nekorporacijskega sektorja, ki nastane zaradi spremenjenih relativnih cen korporacijskega in nekorporacijskega sektorja, bo povzročilo zmanjšano agregatno povpraševanje po kapitalu, saj je korporacijski sektor kapitalsko bolj intenziven. Za koliko se bo zmanjšal donos kapitala po obdavčitvi, je odvisno predvsem od elastičnosti substitucije med delom in kapitalom v nekorporacijskem sektorju in elastičnosti povpraševanja po outputu korporacijskega in nekorporacijskega sektorja (Stanovnik, 2004, str. 153).

Davek od dohodkov pravnih oseb torej povzroči spremembo relativnih cen proizvodov in produkcijskih faktorjev in s tem vpliva na alokacijo resurov v gospodarstvu, kar je z vidika dobrega davčnega sistema nezaželena lastnost. Kljub temu pa ima ta davek, ki je prisoten v vseh razvitih državah sveta, tudi svoje prednosti.

2.4.2 Argumenti v prid obdavčevanju dohodkov podjetij

Davčno breme davka od dohodkov pravnih oseb v končni instanci nosijo fizične osebe, zato ni jasno, ali je res potrebno obdavčevanje podjetij. Argumenti v prid posebnemu obdavčevanju dohodkov podjetij so predvsem trije (Stanovnik, 2004, str. 147):

1. Davek od dobička pravnih oseb obdavčuje koristi, ki jih ima podjetje od takšne pravne oblike organiziranosti (tj. omejene odgovornosti).
2. Davek od dobička pravnih oseb deluje kot davek po dobitku in s tem kot vmesna postaja za davek od dohodka fizičnih oseb³⁴. Poleg tega bi bili brez davka po dobitku zadržani dobički povsem neobdavčeni.
3. Davek od dobička pravnih oseb obdavčuje rento, ki so jo deležni lastniki produkcijskih faktorjev. Obdavčevanje rente, tj. dobičkov oziroma donosa faktorjev, nad potrebnim donosom je lahko učinkovito, če takšno obdavčevanje ne vpliva na poslovne, finančne in investicijske odločitve³⁵.

³³ Glej Stanovnik (2004, str. 153), Atkinson (2004, str. 90) in Salanié (2003, str.23).

³⁴ Razdeljen dobiček (dividende) se sicer lahko obdavčuje tudi zgolj na ravni posameznikov.

³⁵ Vendar pa davčna osnova tega davka dejansko ni renta oziroma dobiček, ker vključuje tudi normalni donos lastniškega kapitala (Stanovnik, 2004, str. 148).

2.4.3 Slovenija v mednarodnem okviru

V zadnjih letih³⁶ so države članice EU od davka od dohodkov pravnih oseb v povprečju zbrale 6,2% vseh davčnih prihodkov (merjeno v odstotkih BDP to pomeni 2,6%). V novih državah članicah je, v istem obdobju, ta davek predstavljal 2,8% BDP oziroma 7,5% vseh davčnih prihodkov. Slovenija, glede na ostale države EU, zbere iz tega naslova bistveno manj davčnih prihodkov, in sicer 2,5% (merjeno v odstotkih davčnih prihodkov) oziroma 1% BDP. Razlog za to je v nizki efektivni davčni stopnji in v višjem deležu indirektnih davkov v davčnih prihodkih Slovenije.

V EU je pri davku od dohodkov pravnih oseb v zadnjih desetih letih mogoče opaziti naslednje trende (Structures of the taxation systems in the European Union, 2006, str. 80):

- zniževanje zakonskih davčnih stopenj,
- širitev davčne osnove in
- relativno stabilnost deleža davčnih prihodkov iz tega naslova.

Glede na to, da so se v tem obdobju davčne stopnje pri tem davku občutno zniževale, je nespremenjen davčni donos posledica širitve davčne osnove. Z drugimi besedami, davčne olajšave so se pri tem davku občutno zmanjšale. Razloga za zniževanje visokih zakonskih stopenj apliciranih na ozko definirani davčni osnovi sta predvsem zmanjšanje distorzij, ki jih tako obdavčevanje prinaša in privabljanje neposrednih tujih investicij³⁷, pri čemer je med državami vedno hujše tekmovanje (Owens, 2005, str. 15).

Davek od dohodkov pravnih oseb je trenutno v Sloveniji obdavčen s 25-odstotno nominalno davčno stopnjo, kar je tudi približno povprečje držav EU. Zakonska stopnja novih članic pa je po večini nižja od slovenske, in sicer za približno 4 odstotne točke (Vandenbusche, 2005, str. 20).

Izračuni povprečnih efektivnih davčnih stopenj tega davka kažejo, da je Slovenija pri obdavčitvi pravnih oseb povsem pri dnu. Nižje efektivne stopnje imajo le Irska, Češka in Estonija (Vandenbusche, 2005, str. 10)³⁸.

Večina novih članic se tako po zakonskih kot po efektivnih stopnjah uvršča na začetje. Slovenija je med novimi državami članicami imela leta 2004 eno najvišjih zakonskih davčnih stopenj. Večina novih članic je namreč (za razliko od Slovenije³⁹), v času okoli vstopa v EU, znižala zakonske stopnje, in sicer v povprečju za 10 odstotnih točk. Povprečna efektivna stopnja je zaradi širjenja davčne osnove ostala nespremenjena (Vandenbusche, 2005, str. 11).

³⁶ Podatki se nanašajo na povprečje med leti 1995 in 2002 in so povzeti po Gabrijelčič (2005, str. 19).

³⁷ Po mnenju Vandebusscheve (2005, str. 16) se investitorji odločajo predvsem na podlagi zakonskih stopenj in manj na podlagi priznanih davčnih olajšav.

³⁸ Pri efektivnih davčnih stopnjah so izračuni na podlagi podatkov iz leta 2002, zakonske davčne stopnje pa so iz leta 2004.

³⁹ Sredi devetdesetih je bila zakonska davčna stopnja v Sloveniji za približno 6 odstotnih točk nižja kot pri EU10 (Structures of the taxation systems in the European Union, 2006, str. 83).

Tudi »stare« članice so zniževale zakonske stopnje, vendar ne v takem obsegu kot nove⁴⁰. Razlika v zakonskih stopnjah med novimi in starimi državami članicami se je v zadnjih desetih letih povečala in je znašala v letu 2004 približno 10 odstotnih točk (Structures of the taxation systems in the European Union, 2006, str. 83).

Zanimivo je, da so tiste članice EU-15, ki mejijo z novimi, v povprečju močnejše znižale nominalne davčne stopnje. Občutno znižanje je moč opaziti tudi na Portugalskem in Irskem. To je v skladu s teorijo Richarda Baldwina in Paula Krugmana (Baldwin, Krugman; 2002), ki pravi, da lahko države, ki se nahajajo v osrčju določene regije (angl. core region) aplicirajo višje davke na dobiček. To je posledica boljše (bolj centralne) lokacije in pozitivnega vpliva, ki ga ima večje število podjetij v teh delih regije. Obrobne države bi po njunem mnenju morale zaračunavati nižje davke, da bi bile dovolj privlačne za podjetja in investicije (Vandenbusche, 2005, str. 16).

2.4.4 Nekaj praktičnih problemov obdavčevanja dohodkov pravnih oseb

2.4.4.1 Neneutralnost sistema obdavčevanja dobička do finančnih odločitev podjetja

Mnenja strokovnjakov so si precej enotna o tem, da bi moral biti sistem obdavčevanja dobička nevtralen do finančnih odločitev podjetja. To konkretno pomeni, da so vse oblike dohodka od kapitala (dividende, obresti, zadržani dobički) deležne enake davčne obravnave in da je vsaka od teh oblik dohodka obdavčena z enako efektivno davčno stopnjo na ravni končnega investitorja, tj. posameznika (Stanovnik, 2004, str. 154).

Ločimo predvsem dve obliki odstopanja od nevtralnosti oziroma dve obliki diskriminacije (Stanovnik, 2004, str. 155):

1. *Neenako obravnavanje dividend in zadržanih dobičkov.* Dejanska davčna stopnja za zadržane dobičke je praviloma enaka davčni stopnji davka od dobička, medtem ko so dividende praviloma še dodatno obdavčene na ravni posameznika. To spodbuja podjetja k zadrževanju dobičkov kot viru financiranja namesto k izdaji novih delnic. Takšna distorzija pomaga obstoječim podjetjem, zavira pa razvoj novih podjetij, ki morajo vire financiranja dobiti z izdajo novih delnic⁴¹.
2. *Neenako obravnavanje lastniškega in dolžniškega financiranja.* Na ravni podjetja je donos lastniškega kapitala obdavčen, donos dolžniškega kapitala pa ne. To predstavlja davčno spodbudo za dolžniško financiranje.

Na osnovi nominalnih davčnih stopenj lahko sklepamo, da je donos lastniškega kapitala bolj obdavčen od donosa dolžniškega kapitala; pri samem lastniškem kapitalu pa so zadržani dobički praviloma manj obdavčeni od razdeljenih dobičkov (dividend) (Stanovnik, 2004, str. 156).

⁴⁰ Med leti 1995 in 2004 se je povprečna zakonska stopnja davka od dohodkov pravnih oseb v teh državah znižala za 6,6 odstotnih točk (Structures of the taxation systems in the European Union, 2006, str. 83).

⁴¹ Empirične raziskave kažejo, da takšna diskriminacija dejansko zmanjšuje delež razdeljenega dobička (Stanovnik, 2004, str. 155).

Tezo, da je davek od dobička predvsem *davek na podjetništvo*, je postavil Joseph Stiglitz (1988). V grobem je argument sledeč: zadolževanje je za podjetje ugodnejše kot izdaja novih delnic, ker obresti znižujejo davčno osnovo. Novoustanovljeno podjetje se ne more zadolževati, ker banke niso pripravljene tvegati. Edini način za pridobivanje kapitala je torej izdaja novih delnic. To dejstvo in dejstvo, da podjetnik dobi vsaj del svojega plačila v obliki delnic, pomeni, da je davek od dobička dejansko davek na podjetništvo. Takšen davek bi potemtakem lahko deloval kot zavora za inovativnost in tehnološki razvoj, ker se veliko inovacij poraja ravno v mladih podjetjih (Stanovnik, 2004, str. 148).

Države sprejemajo ukrepe za pomoč podjetnikom predvsem v dveh smereh; z davčnimi olajšavami in z znižanimi stopnjami. Olajšave lahko privedejo do neučinkovite alokacije resurov, nastanka lukenj v davčnem sistemu in zaostrenega lobiranja. Nekatere države EU so se problema lotile z nižjimi davčnimi stopnjami za majhna podjetja. Te naj bi kompenzirale težave, ki jih imajo majhna podjetja pri pridobivanju financ, neproporcionalne stroške izpolnjevanja davčne obveznosti in administrativnega dela. Takšen progresivni davčni sistem pa lahko povzroči delitev podjetij na manjše enote, s ciljem, da bi se okoristila nižjih davčnih stopenj (Joumard, 2001, str. 43).

2.4.4.2 Davčne olajšave

Tudi v državah s podobnimi zakonskimi davčnimi stopnjami se lahko učinkovite stopnje močno razlikujejo med seboj. Glavni razlog so razlike v količini in obsegu davčno priznanih olajšav. Najpogostejše so naslednje vrste: olajšave za investiranje v opremo, olajšave za investiranje v raziskave in razvoj⁴², olajšave za zaposlovanje, olajšave za investiranje v manj razvite regije ter olajšave za privabljanje neposrednih tujih investicij (Joumard, 2001, str. 34).

V Sloveniji je obseg davčnih olajšav velik, kar je razvidno iz razlike med zakonsko in učinkovito stopnjo davka od dohodkov pravnih oseb⁴³. Najnižje so pri nas obdavčena podjetja z velikim deležem investicij v R&R, podpovprečno pa so obdavčena tudi podjetja, ki zaposlujejo veliko število ljudi, izvozna podjetja ter kapitalsko intenzivna podjetja (podjetja z večjim deležem investicij v opremo)⁴⁴.

Bole (2004a, str. 1) meni, da je v Sloveniji učinkovitost davčnih olajšav pri davku od pravnih oseb vprašljiva, kakor tudi, da je neneutralnost ustrezne davčne oblike znatno večja kot v EU. Ker pa je po drugi strani v Sloveniji tudi obdavčitev kapitala nizka v primerjavi z obdavčitvijo dela in potrošnje, je diferencialno zmanjševanje obdavčitve kapitala (z davčnimi olajšavami) - torej zniževanje učinkovite obdavčitve kapitala - še manj smiselno. Po njegovem mnenju so te vrste davčnih vzpodbud le oblika »davčnih termitov«, ki sistematično najedajo davčni donos in istočasno povečujejo neneutralnost davčnega sistema.

⁴² V nadaljevanju R&R.

⁴³ Ocene učinkovite davčne stopnje za Slovenijo se sicer med avtorji razlikujejo, vendar nikoli ne presegajo 15%.

⁴⁴ Glej Vandenbusche (2005).

Olajšave za investicije sicer povečujejo obseg le-teh vendar take davčne olajšave spodbujajo tudi neučinkovite investicije, ki jih podjetja opravijo le zaradi zmanjšanja davčnega bremena. Tudi olajšave za zaposlovanje pri nas nimajo opaznega vpliva na skupno zaposlenost. (Bole, 2004a, str. 6). Empirični izračuni kažejo, da je enostaven davčni sistem brez davčnih vzpodbud pravilna rešitev za davek od dohodkov pravnih oseb, saj davčne olajšave, razen vprašljive učinkovitosti in opaznih stranskih škod (zmanjšanja davčne osnove, povečane nenevtralnosti davčne oblike), povečujejo tudi kompliciranost specifikacije davka na dobiček in zato težavnost administriranja davka. Vstop v EU vse omenjene težave le še poostruje (Bole, 2004a, str. 7).

Ukinitve davčnih olajšav bi pripomogla k preglednejšemu davčnemu sistemu, v katerem bi se davčno manipuliranje lažje odkrilo, kar bi povzročilo premik nekaterih podjetij oz. deležev njihovega dobička iz sive ekonomije. Po drugi strani bi z ukinitvijo olajšav podjetja prihranila pri administrativnih stroških, ki jih imajo z računovodstvom, kakor tudi pri stroških iskanja možnosti za davčne arbitraže (Markelj, 2005, str. 41).

2.4.4.3 Davčne olajšave za privabljanje neposrednih tujih investicij

Naraščajoči pomen pa imajo v zadnjem času tudi olajšave za privabljanje neposrednih tujih investicij (NTI). Pri tem gre v veliki meri za privabljanje multinacionalk. Slednje so namreč privlačne predvsem zaradi dveh razlogov: zaradi odprtja novih delovnih mest (multinacionalke so ponavadi večja podjetja) in pozitivnih učinkov prelivanja (angl. spillover effect). Ta podjetja, ki delujejo v konkurenčnem mednarodnem okolju, pogosto uporabljajo moderne tehnologije, kar pozitivno vpliva na lokalno gospodarstvo, inovacije in s tem na gospodarsko rast (Vandenbusche, 2005, str. 25).

Multinacionalke so v večini držav davčno privilegirane, kar pa ni le posledica privabljanja teh podjetij zaradi pozitivnih učinkov na gospodarstvo. Kapital multinacionalk je, zaradi delovanja v mednarodnem kontekstu, bolj mobilni od kapitala domačih podjetij in zato bolj dovzeten za spremembe v davkih. Ta mobilnost daje multinacionalkam večjo pogajalsko moč napram davčni upravi, tako pri olajšavah kot pri davčno priznanih odhodkih (Vandenbusche, 2005, str. 25). Poleg tega je zaradi novih informacijskih in komunikacijskih tehnologij fizična lokacija managementa in storitev izgubila na pomenu. To vodi k še večji mobilnosti davčne osnove, ne samo multinacionalk ampak tudi domačih podjetij (Joumard, 2001, str. 9).

Študija Hylke Vandenbusche (2005) kaže, da se v Sloveniji efektivne davčne stopnje tujih podjetij ne razlikujejo od efektivnih davčnih stopenj domačih. To pomeni, da Slovenija davčno ne diskriminira med domačimi in tujimi podjetji. Delež tujih podjetij pa je v Sloveniji, v primerjavi z drugimi članicami EU, zelo majhen in se giblje okoli 4 in 6% BDP med leti 1994-2001.

Nadalje študija analizira odzivnost NTI belgijskih in francoskih podjetij na zvišanje davka od dohodkov pravnih oseb. V primeru 10% višjega davka od dohodkov pravnih oseb belgijska podjetja namenijo 3 do 4 odstotne točke manj investicij v to državo. Odzivnost francoskih

investitorjev je še večja. Ob 10-odstotnem povečanju davka Francija zmanjša investicije v državi gostiteljici za 8 do 9 odstotnih točk. Vandebuscheva (2005, str. 45) meni, da bi se v primeru znižanja davka od dohodkov pravnih oseb s sedanjih 25 na 15%, v Sloveniji tuje investicije povečale za vsaj 6 do 7 odstotnih točk, kar bi odprlo veliko novih delovnih mest.

2.4.4.4 Odvisnost prikazanih dobičkov tujih podjetij od zakonskih davčnih stopenj

Posebna oblika davčnega tekmovanja je tudi tekmovanje za prikazovanje dobičkov v posamezni državi, ki ne pomeni nujno tudi preselitev same proizvodnje. Študija, narejena ponovno za Belgijo in Francijo, kaže, da so v primeru multinacionalk, prikazani dobički negativno odvisni od zakonskih davčnih stopenj davka od dohodkov pravnih oseb v posamezni državi. To pomeni, da multinacionalke več dobičkov prikazujejo v državah z nižjimi zakonskimi davčnimi stopnjami. Podatki za Belgijo kažejo, da 10% nižja davčna stopnja rezultira v 3,6% višje prikazanih dobičkih pred obdavčitvijo. Za Francijo je ta rezultat celo višji, in sicer 7,3% (Vandenbusche, 2005, str. 46).

3 ENOTNA DAVČNA STOPNJA

3.1 HALL-RABUSHKIN KONCEPT ENOTNE DAVČNE STOPNJE

Idejna očeta enotne davčne stopnje⁴⁵ (angl. flat tax) sta Robert Hall in Alvin Rabushka (1995), ki sta svoj predlog sistema enotne davčne stopnje prvič objavila sredi osemdesetih let. Izhajala sta iz koncepta davka na potrošne izdatke, katerega teoretične temelje je prvi razvil Nicholas Kaldor (1955), kot konkretni predlog davčne reforme pa zasnoval nobelovec James Meade (1978). Na načelni ravni je argument za spremembo davka od dohodka fizičnih oseb v davek na potrošne izdatke ta, da je bolj smiselno obdavčevati tisto, kar posameznik jemlje iz gospodarstva (tj. potrošnja), kot tisto kar prispeva k le-temu. Poleg tega davek na potrošne izdatke s tem, da ne vključuje varčevanja v davčno osnovo, dejansko ne vključuje dohodkov od kapitala, kar naj bi omogočalo večji obseg varčevanja, večjo akumulacijo kapitala in s tem tudi večjo gospodarsko rast. Nadalje, mnogi strokovnjaki menijo, da bi uvedba neposrednega davka na potrošnjo predstavljala bistveno poenostavitev v primerjavi z obstoječim sistemom davka od dohodka fizičnih oseb, ki zelo nedosledno obravnava dohodke od kapitala: nekatere obdavčuje, drugih pa ne (Stanovnik, 2004, str. 131).

Temeljne značilnosti EDS, ki sta jo Hall in Rabushka predlagala kot reformo ameriškega davčnega sistema, so naslednje: (i) nizka (19-odstotna) enotna davčna stopnja aplicirana na široko davčno osnovo, ki bi zagotovila enak davčni donos; (ii) progresivnost davčnega sistema bi se udejanjila preko družinske olajšave⁴⁶ (tj. splošne olajšave, ki bi bila odvisna od zakonskega stana in števila otrok v družini); (iii) vsi prihodki posameznih ekonomskih agentov bi bili

⁴⁵ V nadaljevanju EDS.

⁴⁶ Angl. family allowance.

obdavčeni enkrat in samo enkrat, in sicer čim bližje njihovem viru; (iv) na ravni posameznika bi bila davčna osnova enaka dohodkom od dela, tj. plači, manj davčna olajšava; (v) na ravni podjetja bi bila davčna osnova enaka prihodkom od prodaje manj plače, vrednost nabav in investicije; (vi) davčni sistem ne bi vseboval nobenih davčnih olajšav razen družinske olajšave (Hall et al., 1996).

Tako zasnovan davčni sistem bi bil po njunem mnenju izjemno učinkovit, zelo dobro bi dosegal horizontalno izenačenost, načelo vertikalne izenačenosti pa bi bilo izpolnjeno s splošno družinsko olajšavo. Poleg tega bi zaradi izredne preglednosti in enostavnosti močno pripomogel k znižanju administrativnih stroškov.

3.2 DRŽAVE, KI SO VPELJALE ENOTNO DAVČNO STOPNJO

V publicistiki je zelo pogosto pripovedovanje razvojnih zgodb z namenom populariziranja določene ideje (Senjur, 2002, str. 8). Tako se je nekoč pripovedovala zgodba o azijskih tigrih, kasneje o keltskem tigru (Irski), danes pa se zdi, da je to predvsem pripovedovanje razvojnih zgodb vzhodno- in srednjeevropskih držav, ki so implementirale sistem EDS. Zato se mi zdi smiselno, da te države v mojem diplomskem delu tudi na kratko predstavim, pri čemer pa se bom predvsem omejila na države članice EU. Naj še omenim, da ima EDS v Evropi predvsem obliko linearne dohodnine in torej ne vključuje privilegirane obravnave varčevanja, ki je osnovna značilnost davka na potrošne izdatke⁴⁷ (Stanovnik, 2005, str. 20).

Estonija je bila prva⁴⁸ evropska država, ki je uvedla EDS. Leta 1994 je vpeljala sistem proporcionalne obdavčitve davka na dohodke fizičnih in pravnih oseb v višini 26%, hkrati pa je uvedla 18-odstotno enotno davčno stopnjo za DDV. Istega leta je to storila še ena baltska država, in sicer Litva, le leto kasneje pa še njuna soseda Latvija⁴⁹. Sledilo jim je nekaj nečlanic EU, kot so Rusija, Srbija in Črna Gora ter Ukrajina. Rusija je leta 2001 vpeljala proporcionalno obdavčitev dohodkov fizičnih oseb v višini 13% in dohodkov pravnih oseb, v višini 35% (Simplifying tax systems, 2005, str. 64). Do sedaj največ prahu pa je vzdignila slovaška davčna reforma leta 2004, ki se še najbolj približuje Hall-Rabushkinem konceptu EDS. Na Slovaškem se dohodki fizičnih in pravnih oseb prav tako pa potrošnja, obdavčujejo po enotni davčni stopnji 19%. Da je EDS postala evropska realnost⁵⁰, priča tudi dejstvo, da razmišljajo o njeni uvedbi tudi na Poljskem in Češkem, kjer desnosredinski opoziciji promovirata uvedbo 15-odstotne EDS (Flat is beautiful, 2005, str. 34)

Celovite ocene delovanja novega sistema EDS po posameznih državah ni, vse pa kaže, da se pri nekaterih državah davčni donos izboljšuje. To še posebej velja za Rusijo in Estonijo in razlogi za

⁴⁷ Kljub temu se njihove davčne sisteme povečini označuje kot sisteme EDS.

⁴⁸ Hrvaška je leta 1993 uvedla obliko davka na potrošne izdatke z eno samo stopnjo DDV, ki pa je bil zaradi socialne nevzdržnosti leta 2000 ukinjen (Stanovnik, 2005a, str. 6).

⁴⁹ Litva je uvedla EDS v višini 33%, Latvija pa davčno stopnjo postavila nižje, in sicer na 25%.

⁵⁰ Leta 2005 sta EDS uvedli tudi Gruzija in Romunija, in sicer v višini 12 oziroma 16% (Simplifying tax systems, 2005, str. 64).

povečanje javnofinančnih prihodkov se pripisujejo bistveni poenostavitvi davčnega sistema in uvedbi EDS (Stanovnik, 2005, str. 19).

Do sedaj so torej sistem EDS uvedle v glavnem majhne države in/ali države z resnimi javnofinančnimi težavami. Mnogi menijo, da do razmaha EDS v »stari« Evropi ne bo prišlo, saj so srednje- in vzhodnoevropske države veliko bolj nagnjene k radikalizmu, kot pa zahodne. Pa vendar so idejo EDS preučevali tudi v Veliki Britaniji, Španiji in na Nizozemskem. Najbolj odmeven pa je zagotovo bil predlog EDS v Nemčiji, ki je postal ena osrednjih tem nemških parlamentarnih volitev septembra 2005, svetovalec Angele Merkel in »nesojeni« bodoči minister za finance Paul Kirchof pa takorekoč ključna oseba samih volitev (Stanovnik, 2005, str. 19).

Tudi v Sloveniji je v prihodnje moč pričakovati reformiranje davčnega sistema. Čeprav se je pojavilo kar nekaj predlogov, pa je najbolj odmeven predlog Odbora za reforme z uvedbo slovenske različice sistema EDS.

3.3 PREDLOG ODBORA ZA REFORME

V času nastanka tega diplomskega dela Odbor za reforme še ni izdelal končne verzije predloga uvedbe EDS v Sloveniji, kljub temu pa lahko izpostavimo nekatere temeljne smernice predlagane reforme⁵¹:

1. Pri davku od dohodka fizičnih oseb Odbor predlaga:

- uvedbo linearne dohodnine z 20-odstotno davčno stopnjo,
- dvig splošne olajšave na 110% minimalnih življenjskih stroškov,
- olajšave za vzdrževane in družinske člane v obliki odbitka davka,
- ukinitvev olajšav za dohodek ustvarjen preko študentskih servisov,
- preračun bruto plač, tako da se ob prehodu neto plače ne bi spremenile⁵².

2. Odprava znižane stopnje DDV in uvedbo enotne davčne stopnje v višini 20%.

3. Znižanje zakonske davčne stopnja davka od dohodkov pravnih oseb s sedanjih 25% na 20% (pri čemer se določene olajšave ohranijo, npr. olajšave za vlaganja v R&R in/ali izobraževanje) oziroma 15% (pri čemer se vse olajšave, razen olajšave za donacije, odpravijo).

Poleg tega pa odbor predlaga ukinitvev DIP, nekatere spremembe pri premoženjskih davkih ter možnost dviga prispevnih stopenj za socialno zavarovanje, da ob znižanju bruto plač ne bi prišlo do izpada prilivov v pokojninsko blagajno.

⁵¹ Glej Usmeritve ekonomskih in socialnih reform za povečanje gospodarske rasti in zaposlenosti (2005).

⁵² Glede ohranjanja nespremenjenih neto plač je bil Odbor za reforme deležen mnogih kritik. Cajner, Grobovšek in Kozamernik (2006, str. 13) na primer menijo, da bi to predstavljalo zelo visoke administrativne stroške, poleg tega pa menijo, da morajo biti plače določene na trgu dela in ne s strani davčne politike.

Predlagana reforma bi po mnenju avtorjev predstavljala bistveno znižanje stroškov dela⁵³, predvsem pri posameznikih z visokim človeškim kapitalom. To bi pomenilo znižanje relativne cene zaposlenih z višjo izobrazbo glede na zaposlene z nižjimi stopnjami kvalifikacije, kar bi privedlo do povečanja povpraševanja po visoko izobraženi delovni sili. Posledica znižanja bruto stroškov dela je povečanje poslovnega presežka, ki bi ga podjetja lahko namenila tako za nove investicije v opremo in tehnologijo kot tudi R&R in s tem za nove proizvodne programe z dodatnim zaposlovanjem. Uvedba EDS bi pomenila zmanjšanje prerazdelitvene funkcije obdavčevanja dohodkov, katere vloga bi se še dodatno prenesla na socialno politiko. Kljub temu bi se zaradi zvišanja splošne olajšave najverjetneje povečali neto dohodki oseb z zelo nizkimi dohodki (Stanovnik, 2005, str. 21). Olajšave za vzdrževane in družinske člane v obliki odbitka davka bi povsem odpravile regresiven značaj le-teh. Odprave večine drugih davčnih olajšav bi pripomogle k večji nevtralnosti davčnega sistema, poleg tega pa bi se zmanjšali administrativni stroški. Zaradi ene same davčne stopnje bi posamezniki lažje predvideli svojo dokončno davčno obremenitev in imeli manj stroškov z izpolnjevanja davčne obveznosti. Sistem EDS omogoča, da se obdavčitev na ravni podjetja lažje vklaplja v obdavčitev posameznika. Izbira pravno-organizacijske oblike bi bila tako manj podvržena razlikam v obdavčevanju.

Nadalje avtorji opozarjajo, da bi zaradi odprave znižane stopnje DDV, to lahko privedlo do dviga cen teh dobrin⁵⁴. Vendar pa menijo, da do popolnega prenosa cen ne bi prišlo, saj se le-te oblikujejo na trgu, kjer veljajo zakoni konkurence. Poleg tega pa bi znižanje stroškov dela delovalo v prid splošnega znižanja ravni cen.

4 MODEL SPLOŠNEGA RAVNOTEŽJA

4.1 NASTAVITEV MODELA SPLOŠNEGA RAVNOTEŽJA

Pri uvedbah raznovrstnih gospodarskih ukrepov državne institucije praviloma pozorno spremljajo le makroekonomske indikatorje, medtem ko je vpliv ukrepov na posameznika ponavadi zanemarjen. Raziskave v tej smeri so novejšega izvora. Prav povezava med makroekonomski ukrepi ter mikroekonomskimi vplivi je ena najpomembnejših implikacij CGE (Computable General Equilibrium) modelov, ki so postali nepogrešljivo orodje razvojnih ekonomistov (angl. development economists) in snovalcev politik (angl. policy-makers) v zadnjih dvajsetih letih. Ker poudarjajo vpliv realokacije virov med različnimi agenti v ekonomiji, so dobro orodje za ugotavljanje, kdo je »zmagovalec« in kdo »poraženec« ob uvedbi gospodarskih reform. Seveda pa ne gre spregledati, da tovrstni modeli temeljijo na mnogih bolj ali manj sprejemljivih predpostavkah, in nikoli ne kažejo povsem realne slike gospodarstva.

⁵³ Capriolo meni, da bi se stroški dela znižali le za podjetja, kjer je delež zaposlenih z visoko izobrazbo visok, medtem ko bi se stroški dela povečali pri podjetjih, ki zaposlujejo predvsem nizko kvalificirano delovno silo. Zaradi nespremenjenih neto plač se ponudba dela ne bi bistveno spremenila, bi se pa zaradi znižanja bruto stroškov povečalo povpraševanje po visoko izobraženih. To bi privedlo do povečanja bruto plač na raven pred reformo, ki po njegovem mnenju dobro odraža mejno produktivnost dela (Capriolo, 2006, str. 11).

⁵⁴ Najbolj pesimistična verzija predpostavlja 10-odstotni dvig cen teh proizvodov in storitev (Brezigar et al., 2005, str. 15)

Modele splošnega ravnotežja ponavadi opredeljujejo naslednje značilnosti (Markusen, 2002, str. 2):

1. več interaktivnih agentov,
2. individualistično obnašanje, ki temelji na optimizaciji,
3. večina interakcij med agenti poteka na trgih preko cen,
4. ravnotežje nastopi, ko se endogene spremenljivke prilagodijo tako, da:
 - a. agenti ob omejitvah, s katerimi se soočajo, ne morejo biti na boljšem, če spremenijo svoje obnašanje,
 - b. trgi (ponavadi, ne vedno) se izpraznijo, tako da se ponudba in povpraševanje izenačita.

Predstavljeni model splošnega ravnotežja je statičen in temelji na predpostavkah popolne konkurence. V grobem bi ga lahko opisali na naslednji način; splošno ravnotežje se vzpostavi z medsebojno interakcijo različnih ekonomskih subjektov, in sicer posameznikov, podjetij in države. V gospodarstvu imamo tri tipe potrošnikov. Potrošnik z visokim človeškim kapitalom (i) za ponujene delovne storitve prejema relativno visok dohodek, potrošnik z nizkim človeškim kapitalom (j) za ponujeno delo prejema relativno nizek dohodek in upokojenec (k), ki na trgu dela ne ponuja svojih storitev, njegov dohodek predstavlja pokojnina, kot izplačilo implicitnega dolga države. Vsi trije trošijo obe vrsti dobrin, in sicer dobrino X , ki je v skladu z obstoječim davčnim sistemom obdavčena z znižano, 8,5-odstotno stopnjo DDV in dobrino Y , obdavčeno z 20-odstotno stopnjo DDV. Dobrino X proizvaja reprezentativno podjetje X , dobrino Y pa reprezentativno podjetje Y . Obe podjetji zaposlujeta, poleg kapitala, katerega lastniki so potrošniki i in j , tudi delo z visokim in nizkim človeškim kapitalom, vendar v različnih razmerjih. Prihodke države predstavljajo pobrani davki, ki jih le-ta prerazdeli nazaj k potrošnikom v obliki socialnih prejemkov.

Pristop, ki sem ga uporabila pri reševanju modela splošnega ravnotežja, je sestavljen iz štirih korakov:

1. Vsak tip potrošnika maksimira svojo koristnost ob dohodkovnih omejitvah, s katerimi se sooča. Z malo računanja pridemo do funkcij povpraševanja po obeh dobrinah za vse tri vrste potrošnikov ter funkcij ponudbe dela potrošnika z visokim človeškim kapitalom (i) in potrošnika z nizkim človeškim kapitalom (j).
2. Podjetja minimizirajo stroške in maksimirajo dobiček, iz česar izpeljemo funkcijo ponudbe končne dobrine proizvajalca X in ponudbo dobrine Y ter povpraševanje po proizvodnih dejavnikih posameznih reprezentativnih podjetij.
3. Država pobrane prihodke od davkov nameni za transferje posameznim potrošnikom, pri čemer skrbi za izravnani proračun.
4. Izenačimo funkcije ponudb in povpraševanja ter upoštevamo pogoje ničelnega dobička.

4.1.1 Potrošniki

V gospodarstvu obstajajo le trije tipi potrošnikov. Gre za gospodinjstva z enim delavcem (angl. one-worker households). Potrošnika i in j ponujata produkcijske faktorje, ki jih imata v lasti, na trgu dela oziroma kapitala, medtem ko je razpoložljivi dohodek upokojenca izključno od države prejeti transfer. Delavci pridobivajo koristnost od prostega časa, kar pomeni, da je ponudba dela endogenizirana. Vendar pa gre poudariti, da je zaradi institucionalnih predpisov in nezmožnosti dolgih ur efektivnega dela, interval, v območju katerega se delavci odločajo o številu delovnih ur, zelo ozek. Agregatna ponudba dela torej lahko variira, vendar v zelo ozkem intervalu. Agregatna ponudba kapitala je fiksna. Vsi delavci znotraj treh kohort so identični in so med seboj popolni konkurenti.

Funkcija koristnosti posameznega tipa potrošnika je odvisna od njegove potrošnje in, v primeru obeh tipov delavcev, tudi od prostega časa. Koristnost, ki izhaja od potrošnje dobrine, je izražena s Cobb-Douglasovo funkcijo. Prispevek k celotni koristnosti, ki izhaja iz koristnosti prostega časa, je zaradi logaritmiranosti funkcijske oblike, dokaj konstanten. Potrošnja in prosti čas med seboj neposredno nista odvisna⁵⁵. Opravka imamo torej z aditivno separabilno funkcijo Cobb-Douglasovega tipa⁵⁶.

Med posameznimi kohortami obstajajo velike razlike. Potrošnik i , ki je relativno redek, ponuja delo z visokim človeškim kapitalom. Njegova urna postavka je bistveno višja od urne postavke potrošnika z nizkim človeškim kapitalom. Predpostavljam, da je katerakoli razlika v urnih postavkah izključno posledica različne opremljenosti s človeškim kapitalom. Podjetja torej ne izvajajo aktivnih plačnih politik in nimajo stroškov z zaposlovanjem oziroma odpuščanjem delavcev.

4.1.1.1 Potrošnik z visokim človeškim kapitalom (i)

Funkcija koristnosti potrošnika i je:

$$U_i = \kappa_i c_{i,X}^\alpha c_{i,Y}^{1-\alpha} + \varepsilon_i \ln(24 - h_i), \quad (1)$$

kjer $c_{i,X}$ predstavlja potrošnjo dobrine X pri posamezniku z visokim človeškim kapitalom, $c_{i,Y}$ potrošnjo dobrine Y in h_i število delovnih ur. Parameter α je delež potrošnje dobrine X v celotni potrošnji posameznika i in se nahaja na intervalu $0 \leq \alpha \leq 1$. κ_i je parameter vrednotenja potrošnje potrošnika i , ε_i pa je parameter vrednotenja prostega časa.

Proračunska omejitev posameznika je določena z naslednjo relacijo:

$$w_h(1 - \tau_h)h_i + r(1 - \tau_r)k_i + s_i G = p_X(1 + \tau_X)c_{i,X} + p_Y(1 + \tau_Y)c_{i,Y}. \quad (2)$$

⁵⁵ Odvisna sta le posredno preko funkcije koristnosti.

⁵⁶ Podrobneje glej Ginsburgh in Keyzer (2002) ter Polanec (2004).

Enačba (2) nam pove, da potrošnik i pridobiva dohodek s ponudbo proizvodnih dejavnikov, ki jih ima v lasti, in sicer h_i (delo z visokim človeškim kapitalom) in k_i (kapital). Njegov celoten razpoložljivi dohodek pa je vsota neto plače [$w_h(1-\tau_h)h$] in neto donosov kapitala [$r(1-\tau_r)k_i$] ter socialnih prejemkov [s_iG]. Skupna potrošnja dobrin X in Y [$p_X(1+\tau_X)c_{i,X}+p_Y(1+\tau_Y)c_{i,Y}$] ne sme presežati posameznikovega razpoložljivega dohodka.

Posameznik maksimira svojo koristnost ob dani proračunski omejitvi. Tako dobimo funkciji povpraševanja potrošnika z visokim človeškim kapitalom po dobrini X :

$$c_{i,X}^d = \alpha \frac{w_h(1-\tau_h)h_i + r(1-\tau_r)k_i + s_iG}{p_X(1+\tau_X)} \quad (3)$$

in dobrini Y :

$$c_{i,Y}^d = (1-\alpha) \frac{w_h(1-\tau_h)h_i + r(1-\tau_r)k_i + s_iG}{p_Y(1+\tau_Y)} \quad (4)$$

ter njegovo ponudbo dela:

$$h_i^s = 24 - \frac{\varepsilon_i}{w_h(1-\tau_h)k_i} \left(\frac{p_X(1+\tau_X)}{\alpha} \right)^\alpha \left(\frac{p_Y(1+\tau_Y)}{1-\alpha} \right)^{1-\alpha}. \quad (5)$$

Izpeljava je prikazana v Prilogi 1.

4.1.1.2 Potrošnik z nizkim človeškim kapitalom (j)

Funkcija koristnosti potrošnika j je pozitivno odvisna od potrošnje dobrine X [$c_{j,X}$] in dobrine Y [$c_{j,Y}$] ter negativno od časa porabljenega za delo [l_j]. Posameznik j se torej odloča, koliko časa bo namenil za delo oziroma prosti čas ter koliko dobrine X in Y bo trošil. Torej:

$$U_j = \kappa_j c_{j,X}^\beta c_{j,Y}^{1-\beta} + \varepsilon_j \ln(24 - l_j), \quad (6)$$

kjer podobno kot pri potrošniku i , β in $(1-\beta)$ predstavljata uteži potrošenj dobrin X in Y v celotni potrošnji. ε_j je parameter vrednotenja prostega časa posameznika j , κ_j pa predstavlja vrednotenje potrošnje v funkciji koristnosti.

Potrošnik z nizkim človeškim kapitalom se sooča z naslednjo proračunsko omejitvijo:

$$w_l(1-\tau_l)l_j + r(1-\tau_r)k_j + s_jG = p_X(1+\tau_X)c_{j,X} + p_Y(1+\tau_Y)c_{j,Y}. \quad (7)$$

w_l je bruto urna postavka dela opremljenega z nizkim človeškim kapitalom, r je bruto donos kapitala, τ_l in τ_r pa pripadajoči davčni stopnji. s_j je delež proračuna, ki ga država nameni potrošniku j v obliki socialnih prejemkov. Posameznik j potroši ves svoj razpoložljivi dohodek.

Z rešitvijo maksimizacije koristnosti ob dani proračunski omejitvi dobimo funkciji povpraševanja potrošnika z nizkim človeškim kapitalom po dobrini X :

$$c_{j,X}^d = \beta \frac{w_l(I - \tau_l)l_j + r(I - \tau_r)k_j + s_j G}{p_X(I + \tau_X)} \quad (8)$$

in dobrini Y :

$$c_{j,Y}^d = (1 - \beta) \frac{w_l(I - \tau_l)l_j + r(I - \tau_r)k_j + s_j G}{p_Y(I + \tau_Y)} \quad (9)$$

ter funkcijo ponudbe dela

$$l_j^s = 24 - \frac{\varepsilon_j}{w_l(I - \tau_l)\kappa_j} \left(\frac{p_X(I + \tau_X)}{\beta} \right)^\beta \left(\frac{p_Y(I + \tau_Y)}{1 - \beta} \right)^{1-\beta}. \quad (10)$$

4.1.1.3 Upokojenec (k)

Za razliko od prejšnjih dveh tipov potrošnikov na koristnost upokojenca vpliva le potrošnja dobrin X [$c_{k,X}$] in Y [$c_{k,Y}$]:

$$U_k = c_{k,X}^\gamma c_{k,Y}^{1-\gamma}. \quad (11)$$

Parametra γ in $(1-\gamma)$ nam povesta kolikšen delež upokojenčevega dohodka je namenjen potrošnji dobrine X in kolikšen potrošnji dobrine Y . γ se nahaja na intervalu $0 \leq \gamma \leq 1$.

Tudi v tem primeru je skupna potrošnja enaka razpoložljivemu dohodku - pokojnini [$s_k G$]:

$$s_k G = p_X(I + \tau_X)c_{k,X} + p_Y(I + \tau_Y)c_{k,Y}. \quad (12)$$

Sedaj lahko izračunamo funkcijo povpraševanja po dobrini X :

$$c_{k,X}^d = \gamma \frac{s_k G}{p_X(I + \tau_X)} \quad (13)$$

in dobrini Y :

$$c_{k,Y}^d = (1 - \gamma) \frac{s_k G}{p_Y(I + \tau_Y)}. \quad (14)$$

Izpeljava je prikazana v Prilogi 2.

4.1.2 Podjetja

Na proizvodni strani gospodarstva imamo dve reprezentativni podjetji, in sicer podjetje X , ki proizvaja izključno dobrino X ter podjetje Y , ki proizvaja le dobrino Y . Razlika med sektorjema (podjetjema) je v različnih davčnih stopnjah, ki se nanašajo na njihove proizvode, ter v različnih

deležih zaposlovanja produkcijskih faktorjev. Podjetjem je omogočen prost vstop v kateregakoli izmed obeh sektorjev, kar v kombinaciji z linearno homogeno produkcijsko funkcijo ne določa tržne strukture (Polanec, 2004, str. 10).

Pri modeliranju splošnega ravnotežja je verjetno najtežja naloga prav izbira oblike produkcijske funkcije. Output podjetja določa gnezdena CES⁵⁷ (Constant Elasticity of Substitution) produkcijska funkcija, ki se zadnje čase pogosto uporablja tako v teoretičnih, kakor tudi empiričnih analizah. Za razliko od Cobb-Douglasove, je CES produkcijska funkcija manj restriktivna, saj omogoča, da sami določimo vrednost elastičnosti substitucije⁵⁸ (Willman, 2002, str. 9). Prav tako tudi CES produkcijska funkcija omogoča enostavno vključitev dodatnih proizvodnih dejavnikov.

V predstavljenem modelu je output funkcija kapitala in dela, pri čemer razlikujemo med delom opremljenim z visokim in nizkim človeškim kapitalom. Produkcijski faktorji so popolnoma mobilni med sektorjema. Ta predpostavka ni ravno najustreznejša slika realnosti, predvsem kadar gre za mobilnost delovne sile. Le-ta je, tudi med podjetji, ki so geografsko zelo blizu, majhna. Delavci ne razpolagajo s popolnimi informacijami o alternativnih delovnih možnostih in neradi tvegajo brezposelnost⁵⁹. Poleg tega po tej predpostavki podjetja nimajo fiksnih stroškov najema oziroma odpuščanja delavcev. Ti so seveda prisotni, saj izbira delavcev povzroča podjetjem stroške (razpis delovnega mesta, proces selekcije) prav tako pa tudi odpuščanje, saj zakonodaja v Sloveniji določa odpravnine v višini nekaj-mesečnih plač.

Podjetja, po predpostavki, jemljejo cene proizvodov in proizvodnih dejavnikov kot dane. V resničnem svetu imajo podjetja določeno mero svobode pri postavljanju cen in izvajajo aktivno plačno politiko.

4.1.2.1 Reprezentativno podjetje X

Reprezentativno podjetje X se srečuje z naslednjo linearno homogeno produkcijsko funkcijo:

$$q_X = (\delta k_X^{\rho_k} + (1 - \delta)z_X^{\rho_k})^{\frac{1}{\rho_k}}, \quad (15)$$

kjer:

$$z_X = (\theta h_X^{\rho_l} + (1 - \theta)l_X^{\rho_l})^{\frac{1}{\rho_l}}, \quad (16)$$

in je k_X kapital ter z_X delo. Parametra δ in $(1-\delta)$ predstavljata deleža kapitala in dela, zaposlena v proizvodnji dobrine X . h_X je delo z visokim človeškim kapitalom, l_X je delo z nizkim človeškim kapitalom, θ in $(1-\theta)$ pa sta deleža delavcev z visokim in nizkim človeškim kapitalom v funkciji z_X . Parameter substitucije ρ_k je določen z elastičnostjo substitucije med kapitalom in delom, in sicer z naslednjo relacijo: $\sigma_k = (1/(1-\rho_k))$. Podobno velja, da elastičnost substitucije med delavci z

⁵⁷ Uporabila sem gnezdeno dvo-nivojsko CES produkcijsko funkcijo, ki jo je leta 1967 prvi uporabil K. Sato.

⁵⁸ Elastičnost substitucije meri odzivnost razmerja med produkcijskima faktorjema na spremembe v relativnih faktorskih cenah.

⁵⁹ Glej Atkinson (2004).

visokim in nizkim človeškim kapitalom, $\sigma_l = (1/(1-\rho_l))$, določa parameter substitucije ρ_l . Stroške podjetja predstavljajo plačila bruto plač produkcijskemu faktorju delo $[w_h h_X + w_l l_X]$ in stroški najetja kapitala $[rk_X]$. Torej:

$$TC_X = w_h h_X + w_l l_X + rk_X. \quad (17)$$

Predpostavka, da se vsi agenti obnašajo racionalno, vodi podjetja k minimiziranju stroškov in maksimiranju dobička. V prilogi 3 je prikazan celoten postopek izračuna, tukaj zato le povzemam rezultate.

Minimiziranje stroškov reprezentativnega podjetja X nas privede do funkcij povpraševanja po produkcijskih faktorjih kapital:

$$k_X^d = \left(\frac{\lambda_X \delta}{r} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_X, \quad (18)$$

delo z visokim človeškim kapitalom:

$$h_X^d = \left(\frac{\lambda_X (1-\delta) \theta \left[\theta + (1-\theta) \left(\frac{1-\theta}{\theta} \frac{w_h}{w_l} \right)^{\frac{\rho_l}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k - \rho_l}{\rho_l}}}{w_h} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_X \quad (19)$$

ter delo z nizkim človeškim kapitalom:

$$l_X^d = \left(\frac{\lambda_X (1-\delta) (1-\theta) \left[(1-\theta) + \theta \left(\frac{\theta}{1-\theta} \frac{w_l}{w_h} \right)^{\frac{\rho_l}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k - \rho_l}{\rho_l}}}{w_l} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_X, \quad (20)$$

kjer:

$$MC_X = \lambda_X = \left[\left(\frac{\delta}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} + \left(\frac{(1-\delta)}{\left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l - 1}{\rho_l} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k - 1}{\rho_k}}. \quad (21)$$

CES produkcijska funkcija je homotetična. Njeno stroškovno funkcijo lahko zapišemo kot produkt funkcij outputa in cen proizvodnih dejavnikov. Torej je dobiček podjetja X :

$$\pi_X = p_X q_X - TC_X = p_X q_X - MC_X q_X. \quad (22)$$

Pod predpostavko popolne konkurence nima podjetje nikakršnega vpliva na cene in jih torej jemlje kot dane. Maksimizacija dobička poteka preko odločitve o proizvedeni količini. Ker pa računamo v okviru popolnokonkurenčnega modela, kjer je vstop v sektor prost in so donosi obsega konstantni, bo podjetje v ravnotežju proizvajalo v točki ničelnega dobička. Proizvajalčeve cene bodo v ravnotežju izenačene z mejnimi stroški. Krivulje ponudbe v klasičnem pomenu besede ni. Njeno funkcijo prevzame kar krivulja mejnih stroškov, ki je pri

konstantnih cenah proizvodnih dejavnikov vodoravna. Ponudba je torej popolnoma elastična, pri fiksni ceni $p_X = MC_X$:

$$p_X = \left[\left(\frac{\delta}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} + \left(\frac{(1-\delta)}{\left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k-1}{\rho_k}} \quad (23)$$

4.1.2.2 Reprezentativno podjetje Y

Produkcijska funkcija reprezentativnega podjetja Y je:

$$q_Y = (\varphi k_Y^{\rho_k} + (1-\varphi)z_Y^{\rho_k})^{\frac{1}{\rho_k}}, \quad (24)$$

kjer

$$z_Y = (\omega h_Y^{\rho_l} + (1-\omega)l_Y^{\rho_l})^{\frac{1}{\rho_l}} \quad (25)$$

in je k_Y kapital ter z_Y indeks dela. Parametra φ in $(1-\varphi)$ predstavljata deleža kapitala in dela, zaposlena v proizvodnji dobrine Y . h_Y je delo z visokim in l_Y delo z nizkim človeškim kapitalom. ω in $(1-\omega)$ pa deleža slednjih v funkciji z_Y . ρ_k in ρ_l sta ista parametra substitucije, kot ju srečamo pri podjetju X .

Stroške podjetja predstavljajo plačila plač produkcijskemu faktorju delo $[w_h h_Y + w_l l_Y]$ in stroški za najem kapitala $[rk_Y]$:

$$TC_Y = w_h h_Y + w_l l_Y + rk_Y, \quad (26)$$

Tudi podjetje Y se obnaša racionalno. V prvem koraku minimizira stroške. Tako dobimo funkcijo povpraševanja po kapitalu:

$$k_Y^d = \left(\frac{\lambda_Y \varphi}{r} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_Y, \quad (27)$$

po delu z visokim človeškim kapitalom:

$$h_Y^d = \left(\frac{\lambda_Y (1-\varphi) \omega \left[\omega + (1-\omega) \left(\frac{w_h}{w_l} \frac{1-\omega}{\omega} \right)^{\frac{\rho_l}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k-\rho_l}{\rho_l}}}{w_h} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_Y \quad (28)$$

ter delu z nizkim človeškim kapitalom:

$$l_Y^d = \left(\frac{\lambda_Y (I - \varphi) (I - \omega) \left[(I - \omega) + \omega \left(\frac{w_l}{w_h} \frac{\omega}{I - \omega} \right)^{\frac{\rho_l}{1 - \rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k - \rho_l}{\rho_l}}}{w_l} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_k}} q_Y, \quad (29)$$

kjer:

$$MC_Y = \lambda_Y = \left[\left(\frac{\varphi}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_k}} + \left(\frac{(I - \varphi)}{\left[\left(\frac{\omega}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_l}} + \left(\frac{(I - \omega)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l - 1}{\rho_l} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k - 1}{\rho_k}}. \quad (30)$$

V naslednjem koraku reprezentativno podjetje Y maksimira svoj dobiček ob danih cenah proizvodov in proizvodnih dejavnikov. Dobiček je razlika med prihodki in odhodki podjetja. Podjetja pridobivajo prihodek s prodajo dobrin, s katerim nato plačujejo plače delavcev in rente lastnikom kapitala. Torej:

$$\pi_Y = p_Y q_Y - TC_Y = p_Y q_Y - MC_Y q_Y. \quad (31)$$

Konkurenčno podjetje, ki se sooča s konstantnimi donosi obsega in kjer selitev iz enega v drug sektor podjetju ne predstavlja dodatnih stroškov, bo proizvajalo v točki ničelnega dobička, kjer velja $p_Y = MC_Y$:

$$p_Y = \left[\left(\frac{\varphi}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_k}} + \left(\frac{(I - \varphi)}{\left[\left(\frac{\omega}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_l}} + \left(\frac{(I - \omega)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l - 1}{\rho_l} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k - 1}{\rho_k}}. \quad (32)$$

4.1.3 Država

Poslednji agent v predstavljenem modelu je država. Funkcija le-te je zgolj prerazdelitvena. Država ne kupuje proizvodov sektorjev X in Y ter posameznikov ne preskrbuje z javnimi dobrinami. Ker analiziramo statičen model, država ne investira in se ne zadolžuje. Njen proračun je vedno izravnani. Vir prihodkov državne blagajne so davki na dohodke od dela, davki na dohodke od kapitala in davek na dodano vrednost. Država podjetjem neposredno ne daje subvencij, vendar pa aplicira diferencirane davčne stopnje na proizvode različnih sektorjev. Prerazdelitvena funkcija države se kaže s progresivno obdavčitvijo dohodkov ter s tem, da so potrošniki z nizkim človeškim kapitalom, predvsem pa upokojniki, deležni bistveno višjih socialnih prejemkov, kot potrošniki z visokim človeškim kapitalom.

T_i , T_j in T_k so celotni davki, ki jih plačajo posameznik i , posameznik j oziroma posameznik k . Deleži posameznih potrošnikov so m , n in p in skupaj predstavljajo celotno prebivalstvo države. Leva stran enačbe (33a) tako predstavlja prihodke državnega proračuna - G , ki so izenačeni z odhodki, katere država po določenem ključu prerazdeli nazaj med posameznike (desna stran enačbe). Torej:

$$\sum_{i=1}^m T_i + \sum_{j=1}^n T_j + \sum_{k=1}^p T_k = \sum_{i=1}^m s_i G + \sum_{j=1}^n s_j G + \sum_{k=1}^p s_k G \quad (33a)$$

oziroma:

$$m(\tau_h w_h h_i + \tau_r r k_i + \tau_X p_X c_{i,X} + \tau_Y p_Y c_{i,Y}) + n(\tau_l w_l l_j + \tau_r r k_j + \tau_X p_X c_{j,X} + \tau_Y p_Y c_{j,Y}) + p(\tau_X p_X c_{k,X} + \tau_Y p_Y c_{k,Y}) = (ms_i + ns_j + ps_k)G, \quad (33b)$$

kjer je vsota $ms_i + ns_j + ps_k = 1$.

4.1.4 Ravnotežni pogoji

Sistem enačb splošnega ravnotežja za programski paket GAMS (General Algebraic Modeling System) pripravimo tako, da napišemo pogoje ničelnega dobička, tržna ravnotežja proizvodov in proizvodnih dejavnikov ter enačbo izravnave državnega proračuna.

4.1.4.1 Pogoji ničelnega dobička

Popolnokonkurenčno podjetje s konstantnimi donosi obsega bo v ravnotežju izkazovalo ničelni dobiček. Njegovi mejni stroški bodo izenačeni s ceno pred davki. Ker sta pogoja že izpostavljena v podglavljih 4.1.2.1 in 4.1.2.2, jih tukaj le ponovno prepisem.

Dobrina X:

$$p_X = MC_X$$

$$p_X = \left[\left(\frac{\delta}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} + \left(\frac{(1-\delta)}{\left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l}} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k-1}{\rho_k}} \quad (23)$$

Dobrina Y:

$$p_Y = MC_Y$$

$$p_Y = \left[\left(\frac{\varphi}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} + \left(\frac{(1-\varphi)}{\left[\left(\frac{\omega}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\omega)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l}} \rho_k} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k-1}{\rho_k}} \quad (32)$$

4.1.4.2 Tržna ravnotežja

Dobrina X:

V ravnotežju bo proizvedena količina dobrine X enaka njeni potrošnji. Celotno povpraševanje je vsota povpraševanj potrošnikov z visokim človeškim kapitalom, potrošnikov z nizkim človeškim kapitalom in upokoencev, kjer je delež le-teh v celotni populaciji m , n in p . Torej:

$$q_X^s = \sum_{i=1}^m c_{i,X}^d + \sum_{j=1}^n c_{j,X}^d + \sum_{k=1}^p c_{k,X}^d. \quad (34a)$$

Sedaj v enačbo (34a) vstavimo (3), (8) in (13) in dobimo:

$$q_X^s = m \left[\alpha \frac{w_h(1-\tau_h)h_i + r(1-\tau_r)k_i + s_i G}{p_X(1+\tau_X)} \right] + \quad (34b)$$

$$+ n \left[\beta \frac{w_l(1-\tau_l)l_j + r(1-\tau_r)k_j + s_j G}{p_X(1+\tau_X)} \right] +$$

$$+ p \left[\gamma \frac{s_k G}{p_X(1+\tau_X)} \right].$$

Dobrina Y:

Podobno kot pri dobrini X , se tudi pri dobrini Y proda celotna proizvedena količina. Kupci so ponovno vsi trije tipi potrošnikov. Tržno ravnotežje dobrine Y je podano z naslednjo relacijo:

$$q_Y^s = \sum_{i=1}^m c_{i,Y}^d + \sum_{j=1}^n c_{j,Y}^d + \sum_{k=1}^p c_{k,Y}^d \quad (35a)$$

oziroma, če vstavimo (4), (9) in (14) v (35a), z:

$$q_Y^s = m \left[(1-\alpha) \frac{w_h(1-\tau_h)h_i + r(1-\tau_r)k_i + s_i G}{p_Y(1+\tau_Y)} \right] + \quad (35b)$$

$$+ n \left[(1-\beta) \frac{w_l(1-\tau_l)l_j + r(1-\tau_r)k_j + s_j G}{p_Y(1+\tau_Y)} \right] +$$

$$+ p \left[(1-\gamma) \frac{s_k G}{p_Y(1+\tau_Y)} \right].$$

Kapital:

Lastniki kapitala so delavci, njihova ponudba le-tega pa je fiksna. Količina kapitala, ki jo ima v lasti potrošnik i se razlikuje od količine, ki jo ima v lasti potrošnik j . Deleža enih in drugih v celotni populaciji sta ponovno m in n . Torej:

$$\sum_{i=1}^m k_i^s + \sum_{j=1}^n k_j^s = k_X^d + k_Y^d. \quad (36a)$$

Do enačbe (36b) pridemo, če v (36a) vstavimo (18) in (27):

$$mk_i^s + nk_j^s = \left(\frac{\lambda_X \delta}{r} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_X + \left(\frac{\lambda_Y \varphi}{r} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_Y. \quad (36b)$$

Delo z visokim človeškim kapitalom:

V gospodarstvu imamo delež m posameznikov z visokim človeškim kapitalom, po katerih delovnih storitvah povprašujeta obe reprezentativni podjetji. V ravnotežju bo ponudba dela z visokim človeškim kapitalom izenačena z povpraševanjem po le-tem, in sicer:

$$\sum_{i=1}^m h_i^s = h_X^d + h_Y^d \quad (37a)$$

oziroma:

$$\begin{aligned} & m \left[24 - \frac{\varepsilon_i}{w_h (1 - \tau_h) \kappa_i} \left(\frac{p_X (1 + \tau_X)}{\alpha} \right)^\alpha \left(\frac{p_Y (1 + \tau_Y)}{1 - \alpha} \right)^{1-\alpha} \right] \\ &= \left(\frac{\lambda_X (1 - \delta) \theta \left[\theta + (1 - \theta) \left(\frac{1 - \theta}{\theta} \frac{w_h}{w_l} \right)^{\frac{\rho_l}{1 - \rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k - \rho_l}{\rho_l}}}{w_h} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_k}} q_X + \\ &+ \left(\frac{\lambda_Y (1 - \varphi) \omega \left[\omega + (1 - \omega) \left(\frac{1 - \omega}{\omega} \frac{w_h}{w_l} \right)^{\frac{\rho_l}{1 - \rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k - \rho_l}{\rho_l}}}{w_h} \right)^{\frac{1}{1 - \rho_k}} q_Y. \end{aligned} \quad (37b)$$

Enačbo (37b) smo dobili tako, da ponudbeni strani v enačbo (37a) vstavili (5), na strani povpraševanja pa enačbi (19) in (28).

Delo z nizkim človeškim kapitalom:

Celotno ponudbo dela z nizkim človeškim kapitalom predstavlja leva stran enačbe (38a), kjer je l_j^s posameznikova ponudba dela, n pa delež le-teh v celotni populaciji. Tudi tokrat sta ponudba in povpraševanje izenačena:

$$\sum_{j=1}^n l_j^s = l_X^d + l_X^d. \quad (38a)$$

Oziroma:

$$\begin{aligned} n \left[24 - \frac{\varepsilon_j}{w_l(I - \tau_l)\kappa_j} \left(\frac{p_X(I + \tau_X)}{\beta} \right)^\beta \left(\frac{p_Y(I + \tau_Y)}{I - \beta} \right)^{I - \beta} \right] = & \quad (38b) \\ = \left(\frac{\lambda_X(I - \delta)(I - \theta) \left[(I - \theta) + \theta \left(\frac{\theta}{I - \theta} \frac{w_l}{w_h} \right)^{\frac{\rho_l}{1 - \rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k - \rho_l}{\rho_l}}}{w_l} \right)^{\frac{I}{I - \rho_k}} q_X + \\ + \left(\frac{\lambda_Y(I - \varphi)(I - \omega) \left[(I - \omega) + \omega \left(\frac{\omega}{I - \omega} \frac{w_l}{w_h} \right)^{\frac{\rho_l}{1 - \rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k - \rho_l}{\rho_l}}}{w_l} \right)^{\frac{I}{I - \rho_k}} q_Y, \end{aligned}$$

kjer smo v enačbo (38a) vstavili (10), (20) in (29).

4.1.4.3 Proračunska omejitev države

Predstavljeni model analiziram v statičnem kontekstu, zato morajo biti prihodki države izravnani z njenimi odhodki. Enačba izravnave državnega proračuna je izpeljana že v podglavju 4.1.3, zato jo le še enkrat prepisem:

$$\begin{aligned} m(\tau_h w_h h_i + \tau_r r k_i + \tau_X p_X c_{i,X} + \tau_Y p_Y c_{i,Y}) + n(\tau_l w_l l_j + \tau_r r k_j + \tau_X p_X c_{j,X} + \tau_Y p_Y c_{j,Y}) + & \quad (33b) \\ + p(\tau_X p_X c_{k,X} + \tau_Y p_Y c_{k,Y}) = (m s_i + n s_j + p s_k) G. \end{aligned}$$

4.2 UTEMELJITEV IZBIRE PARAMETROV

Celotno populacijo modela sestavljajo delovno aktivno prebivalstvo in upokojenci. Tabela 1 prikazuje, da je bilo v Sloveniji v letu 2004, 8,8% delavcev z visokim človeškim kapitalom (parameter m), 51,1% delavcev z nizkim človeškim kapitalom (n) in 40,1% upokojencev (p); pri čemer so kot delavci z visokim človeškim kapitalom mišljeni posamezniki, ki imajo končano

vsaj visoko šolo, tisti z nizkim, pa predstavljajo delovno silo s stopnjo izobrazbe nižjo od visoke šole⁶⁰.

Tabela 1: Struktura prebivalstva v Sloveniji, 2004

	Delovno aktivno prebivalstvo		Upokojenci	Skupaj
	z visokim človeškim kapitalom	z nizkim človeškim kapitalom		
Delež	0,088	0,511	0,401	1,00

Vir: Podatki iz Tabele 2 v Prilogi 4.

Delavci z visokim človeškim kapitalom in tisti z nizkim, se v danih sektorjih, zaposlujejo v različnih razmerjih. Sektor X oziroma reprezentativno podjetje X zaposluje relativno več nizko izobraženih delavcev, in sicer 87,54% (parameter $(1-\theta)$), medtem ko je delež le-teh v sektorju Y 83,7% (parameter $(1-\omega)$). Delež zaposlenih z visokim človeškim kapitalom v podjetju Y (16,29% - ω) je nekoliko višji kot delež le-teh v podjetju X (12,46% - θ). Podatke prikazuje Tabela 2:

Tabela 2: Delež zaposlenih z visokim in nizkim človeškim kapitalom v posameznem sektorju, Slovenija, 2004

Sektor	Delež zaposlenih z visokim človeškim kapitalom	Delež zaposlenih z nizkim človeškim kapitalom	Skupaj
X	0,1246	0,8754	1,0000
Y	0,1629	0,8371	1,0000

Vir: Podatki iz Tabele 4 v Prilogi 4.

Delež sektorja X v gospodarstvu je 39,6% (glej Tab. 3. v Pril. 4, na str. 8), v njem pa je zaposlenega 43,15% celotnega delovno aktivnega prebivalstva. To pomeni, da je le-ta bolj delovno intenziven od sektorja Y . Če, kot približek deleža vrednosti dela v celotnem gospodarstvu, vzamemo v ekonomiji pogosto uporabljeno število 0,67, dobimo rezultate⁶¹, kot jih prikazuje Tabela 3. Torej, reprezentativno podjetje X zaposluje 73,09% dela (parameter $(1-\delta)$) in 26,91% kapitala (δ), sektor Y oziroma reprezentativno podjetje Y , pa v proizvodnji uporablja 63,01% dela (parameter $(1-\varphi)$) in 36,99% kapitala (φ).

⁶⁰ Seveda je treba ločevati med formalno izobrazbo in dejansko usposobljenostjo. Formalna izobrazba je pridobljena v šoli in potrjena z uradnim potrdilom. Dejanska usposobljenost pa je pridobljena v šoli in z delom. Podatki o formalni izobrazbi so lažje dostopni, saj je dejanska usposobljenost težko merljiva. Po mnenju Senjurja (2002, str. 287) je izobraženost populacije ena od sprejemljivih metod merjenja človeškega kapitala, zato jo kot kazalec le-tega, uporabljam tudi sama. Kljub temu pa bi podatki, ki bi upoštevali tudi učenje z delom, bili verjetno primernejši.

⁶¹ Tako npr. $0,7309 \cdot 0,396 + 0,6301 \cdot 0,604 = 0,67$

Tabela 3: Delež dela in kapitala v posameznem sektorju, Slovenija, 2004

Sektor	Delež dela	Delež kapitala	Skupaj
X	0,7309	0,2691	1,0000
Y	0,6301	0,3699	1,0000

Vir: Podatki iz Tabele 4 v Prilogi 4.

Posamezniki z različno visokim razpoložljivim dohodkom imajo tudi različno strukturo izdatkov. Tabela 4 prikazuje, da je delež potrošnje dobrine Y najvišji pri posamezniku z visokim človeškim kapitalom, in sicer 66% (parameter $(1-\alpha)$), najnižja pa pri upokojencu – 59% (parameter $(1-\gamma)$). Temu primerno je nagnjenost k potrošnji dobrine X najvišja pri upokojencu, 41% (γ), najnižja pa pri posamezniku z visokim človeškim kapitalom, in sicer 34% (α). Pri posamezniku z nizkim človeškim kapitalom predstavljajo izdatki za dobrino X 37% njegovega razpoložljivega dohodka (β), izdatki za dobrino Y pa 63% razpoložljivega dohodka (parameter $(1-\beta)$). Razlike v strukturi potrošnje sicer niso velike, pa vendar je mogoče opaziti, da prebivalstvo z nižjim razpoložljivim dohodkom, tj. tisti z nizkim človeškim kapitalom in predvsem upokojenci, trošijo relativno več dobrine X . To je logično, saj tisti z nižjimi dohodki namenjajo procentualno večji delež svojega dohodka za oskrbo z nujnimi življenjskimi potrebščinami, ki so obdavčene z znižano stopnjo DDV.

Tabela 4: Struktura izdatkov po tipih potrošnikov, Slovenija, 2002

	Potrošnik z visokim človeškim kapitalom	Potrošnik z nizkim človeškim kapitalom	Upokojenec
Delež izdatkov za dobrino X	0,34	0,37	0,41
Delež izdatkov za dobrino Y	0,66	0,63	0,59
Skupaj	1,00	1,00	1,00

Vir: Podatki iz Tabele 5 v Prilogi 4; Lastni izračuni.

Ob morebitni uvedbi EDS v Sloveniji bi prispevne stopnje prispevkov za socialno varnost ostale nespremenjene ali pa bi se le rahlo zvišale. Njihov vpliv na spremembo ponudbe dela v gospodarstvu je tako zanemarljiv in jih torej izpuščam iz analize. Ker so prispevki za socialno varnost poglavitni vir dohodka upokojencev, problem rešim tako, da sklepam, da se vsi socialni prejemki plačujejo iz pobranih davkov. Socialni prejemki, ki se ne vračunavajo v bruto plače, predstavljajo približno 18,7% slovenskega BDP (glej Tab. 7 v Pril. 4, na str. 12). Pobrani davki od dohodnine, DDV, DIP in davka od dohodkov pravnih oseb pa predstavljajo 18,6% BDP v letu 2004 (glej Tab. 6 v Pril. 4, na str. 11). Izpustitev prispevkov za socialno varnost iz modela in predpostavka, da se vsi socialni prejemki plačujejo iz zgoraj navedenih davkov, torej ne bi smela distorzivno vplivati na splošno ravnotežje. Prejemki upokojencev torej predstavljajo 74,4% vseh izdatkov za socialne prejemke (vsota s_k), ki niso obdavčeni⁶², prejemki zaposlenih z nizkim in

⁶² V modelu sem predpostavila, da nihče od upokojencev ne plačuje davka na dohodek fizičnih oseb.

visokim človeškim kapitalom pa 22,3% (vsota s_j) oziroma 3,3% (vsota s_i). Podatke prikazuje Tabela 5.

Tabela 5: Izdatki za socialne prejemke po tipih potrošnikov, Slovenija, 2003

	Delež socialnih prejemkov
Vsi upokojenci	0,744
Vsi zaposleni z nizkim človeškim kapitalom	0,223
Vsi zaposleni z visokim človeškim kapitalom	0,033
Skupaj	1,000

Vir: Podatki iz Tabele 7 v Prilogi 4; Lastni izračuni.

V primeru predlagane davčne reforme bi razlika v stroških dela nastala predvsem kot posledica ukinitve DIP in spremenjenih učinkovitih davčnih stopenj dohodnine. Zavezanec za plačilo DIP je sicer delodajalec, vendar je pomembno, kdo dejansko nosi davčno breme. Ker je moj model splošnega ravnotežja nastavljen tako, da na strani delodajalca ne apliciram nikakršnih davkov na dohodke od dela, lahko kot zavezanca za DIP določim delojemalca. Pojem bruto plača, ki ga uporabljam v modelu, je dejansko prirejena bruto plača. Le-ta po eni strani ne vsebuje prispevkov za socialno varnost delojemalcev, po drugi strani pa vključuje DIP. Davčna stopnja DIP pri zaposlenemu z visokim človeškim kapitalom je 7,8% bruto plače, oziroma 10% bruto plače očiščene prispevkov za socialno varnost delojemalca. Podobno je davčna stopnja DIP zaposlenega z nizkim človeškim kapitalom enaka 3,8% njegove bruto plače, oziroma približno 4,9% bruto plače očiščene prispevkov za socialno varnost. Če temu prištejemo še učinkovito davčno stopnjo dohodnine enega in drugega, potem delavec z visokim človeškim kapitalom državi nakaže 33,8% svoje bruto plače (parameter τ_h), tisti z nizkim človeškim kapitalom pa 20% svoje bruto plače (parameter τ_l)⁶³.

Razmerje med bruto plačama, iz katerih so izvzeti prispevki za socialno varnost delojemalca in v katere je všteti DIP, je pred obdavčenjem 2,54. Razmerje med neto plačama, tj. razmerje med plačama po obdavčenju, je nižje, in sicer 2,10. Zgoraj zapisano je prikazano v Tabeli 6.

Tabela 6: Razmerje med bruto in neto plačami delavcev, Slovenija, 2004

Potrošnik	BP*	BP očiščena PSV** delojemalca	BP očiščena PSV delojemalca in povečana za DIP	NP***
z visokim človeškim kapitalom	536610	418019	459875	304437
z nizkim človeškim kapitalom	221450	172510	180925	144740
Razmerje plač	2,42	2,42	2,54	2,10

Legenda: * - Bruto plača, ** - Prispevki za socialno varnost, *** - Neto plača.

Vir: Podatki iz Tabele 8 v Prilogi 4; Lastni izračuni.

⁶³ Podrobnejša razlaga je zapisana v Prilogi 4 na strani 12.

Iz Tabele 6 izhajam tudi pri določanju deleža kapitala, ki ga imajo v lasti posamezni tipi potrošnikov. V mojem modelu sem predpostavila, da sta lastnika kapitala izključno oba tipa delavca, torej so upokojenci izvzeti. Zaradi poenostavitve predvidevam, da je količina kapitala v lasti premo sorazmerna z neto plačami posameznikov. Posameznik z visokim človeškim kapitalom bo imel 1,1-krat več kapitala kot posameznik z nizkim človeškim kapitalom. V delovno aktivnem prebivalstvu Slovenije je 14,6% zaposlenih z visokim človeškim kapitalom, ki imajo skupaj v lasti 26,5% vsega kapitala (vsota k_i). Preostalih 85,6% delavcev ima skupaj v lasti 73,5% kapitala (vsota k_j). Podatki so prikazani v Tabeli 7.

Tabela 7: Delež kapitala v lasti posameznih tipov potrošnikov, Slovenija, 2004

	Delež kapitala v lasti
Vsi potrošniki z visokim človeškim kapitalom	0,265
Vsi potrošniki z nizkim človeškim kapitalom	0,735
Skupaj	1,000

Vir: Lastni izračuni.

Izračuni efektivnih davčnih stopenj kapitala se med avtorji močno razlikujejo, v povprečju pa se gibljejo med 10 in 14%⁶⁴. Kot parameter τ_r sem v diplomskem delu uporabila srednjo vrednost le-teh, in sicer 12%.

Elastičnost substitucije med dvema proizvodnima dejavnikoma je zelo težko izmeriti. Na splošno velja, da sta produkcijska faktor kapital in delo komplementa, kar pomeni, da je elastičnost substitucije med njima nekje na intervalu med 0 in 1. V skladu s tem so tudi ugotovitve Marie A. Dimitz (2001), ki je za raziskovalni center finske centralne banke preučevala elastičnosti substitucij med delom in kapitalom za nekatere od držav EU. Podobno je Perrier (2005) na podlagi podatkov za Kanado, ugotovil, da je elastičnost substitucije med tema dvema proizvodnima dejavnikoma med 0,4 in 0,6. Autor, Katz in Krueger (1998) so, konsistentno z večino ostale literature, ugotovili, da leži elastičnost substitucije med visoko kvalificiranimi in nizko kvalificiranimi delavci nekje na intervalu med 1 in 2 (Caselli, Coleman, 2005, str. 10). Visoko in nizko kvalificirano delo sta sicer substituta, vendar ne popolna.

Pri kalibraciji modela sem se torej omejila na interval med 0 in 1 za elastičnost substitucije med kapitalom in delom (parameter σ_k), ter na interval med 1 in 2 za elastičnost substitucije med delom z visokim in nizkim človeškim kapitalom (parameter σ_l). Uporabila sem metodologijo primerjalne statike (angl. comparative statics) in model kalibrirala tako, da v ravnotežju replicira trenutno stanje slovenskega gospodarstva. Naj še enkrat poudarim, da je predstavljeni model zelo poenostavljena slika realnosti. Poleg dejstva, da v njem razločujem le med tremi tipi potrošnikov in le dvema sektorjema in dobrinama, ter da sloni na predpostavkah popolne konkurence, v modelu prav tako ne upoštevam sive ekonomije in zavarovalniške funkcije davkov in negotovosti v gospodarstvu. Nadalje, zaradi statičnega pristopa, ne upoštevam vpliva na

⁶⁴ Glej npr. Vandenbusche (2005), Remškar (2004) itd

varčevanje in s tem na investicije, ter morebitnega povečanja vzpodbud za izobraževanje zaradi povečanja relativnih plač visoko izobraženih glede na plače nizko izobraženih .

4.3 REZULTATI SIMULACIJ

Po kalibraciji modela na način, ki najbolje odraža trenutno stanje v slovenskem gospodarstvu, se lotim dveh simulacij. Simulacija 1 predstavlja z vidika davčnega donosa, nevtralno reformo. Izpad davčnih prihodkov, zaradi nižje obdavčitve dela, je kompenziran z odpravo znižane stopnje DDV in višjo efektivno obdavčitvijo kapitala. Pri simulaciji 2, se efektivna obdavčitev kapitala poveča manj kot v prvem primeru. Nižja obdavčitev dohodkov od dela se krije predvsem s povečanjem davčnih prihodkov iz naslova DDV. Neto učinek na pobrane davke je negativen, to pomeni, da se v primeru te različice reforme, davčni donos zmanjša. Torej, če povzamem:

Simulacija 1

- 20-odstotni davek od dohodka pravnih oseb (brez olajšav);
- Enotna 20-odstotna stopnja DDV;
- Odprava DIP;
- Efektivna davčna stopnja dohodkov od dela posameznika z visokim človeškim kapitalom: 17,7%⁶⁵;
- Efektivna davčna stopnja dohodkov od dela posameznika z nizkim človeškim kapitalom: 14,3%.

Simulacija 2

- 15-odstotni davek od dohodka pravnih oseb (brez olajšav);
- Enotna 20-odstotna stopnja DDV;
- Odprava DIP;
- Efektivna davčna stopnja dohodkov od dela posameznika z visokim človeškim kapitalom: 17,7%;
- Efektivna davčna stopnja dohodkov od dela posameznika z visokim človeškim kapitalom: 14,3%.

⁶⁵ Efektivne davčne stopnje dohodkov od dela so izračunane na način kot je prikazan v podglavju 4.2, ob upoštevanju splošne olajšave v višini 52.000 SIT, tj. približno 110% minimalnih življenjskih stroškov za leto 2004.

Tabela 8: Odstotne spremembe spremenljivk po reformi, glede na sedanje stanje

Spremenljivka	Simulacija 1	Simulacija 2
Cena dobrine X pred DDV	-1,72	-4,32
Cena dobrine X z DDV	8,69	5,84
Cena dobrine Y pred DDV	-1,59	-3,85
Cena dobrine Y z DDV	-1,59	-3,84
Bruto urna postavka potrošnika i	-17,96	-16,50
Bruto urna postavka potrošnika j	-2,63	-6,86
Neto urna postavka potrošnika i	6,22	3,80
Neto urna postavka potrošnika j	0,21	-0,21
Bruto plača potrošnika i	-11,57	-9,76
Bruto plača potrošnika j	-6,29	-6,52
Neto plača potrošnika i	14,49	12,19
Neto plača potrošnika j	-3,59	0,15
Razpoložljivi dohodek potrošnika i	5,89	6,01
Razpoložljivi dohodek potrošnika j	-4,82	-1,76
Razpoložljivi dohodek potrošnika k	0,09	-6,58
Koristnost potrošnika i	4,53	9,02
Koristnost potrošnika j	-4,27	2,28
Koristnost potrošnika k	-0,74	-2,67
Davčni prihodki	0,09	-6,58

Vir: Podatki iz Priloge 5; Lastni izračuni.

Tabela 9: Struktura proizvodnje, struktura davčnih prihodkov in obseg ur dela

Spremenljivka	Sedanji davčni sistem	Simulacija 1	Simulacija 2
Vrednost proizvodnje X v gospodarstvu	39,7	37,3	37,2
Vrednost proizvodnje Y v gospodarstvu	60,3	62,7	62,8
Davek na dohodke od dela	46,2	29,5	29,0
Davek na dohodke od kapitala	10,6	17,6	14,2
DDV	43,2	52,9	56,8
Delovne ure potrošnika i	8h 20min	8h 59min	9h 00min
Delovne ure potrošnika j	8h 09 min	7h 51min	8h 11min

Vir: Podatki iz Priloge 5; Lastni izračuni.

Ob uvedbi katerekoli izmed obeh preučevanih reform se stroški proizvodnje dobrine *X* zmanjšajo, vendar se končna (prodajna) cena te dobrine zaradi dviga DDV iz sedanjih 8,5% na 20% poviša. Stroški proizvodnje dobrine *Y* se zmanjšajo, ker DDV ostane nespremenjen, se tudi končna cena zniža. Sprememba relativne cene med dobrinama povzroči zmanjšanje deleža vrednosti dobrine *X* v gospodarstvu iz sedanjih 39,7% na 37,3% (simulacija 1) oziroma 37,2% (simulacija 2).

Stroški proizvodnje obeh dobrin se zmanjšajo zaradi nižjih stroškov dela. Bruto postavki obeh tipov potrošnikov se zmanjšata, prav tako bruto plače, saj se število ur dela bistveno ne spremeni. Neto urna postavka potrošnika z visokim človeškim kapitalom (*i*) se poveča zaradi nižje efektivne obdavčitve. Ker potrošnik *i* v obeh primerih poveča število ur dela (iz sedanjih 8 ur in 20 minut na približno 9 ur), se njegova neto plača zviša. Čeprav neto urna postavka

potrošnika z nizkim človeškim kapitalom (*j*) ostane pri obeh alternativah približno nespremenjena, se njegova neto plača pri simulaciji 1 zniža zaradi manjšega števila delovnih ur, medtem ko ostane pri simulaciji 2 nespremenjena, saj ostanejo nespremenjene tudi ure dela.

Stroški dela se (pri obeh različicah) zmanjšajo v vseh dejavnostih, najbolj pa v tistih, ki zaposlujejo največji delež visoko izobražene delovne sile. Te so: izobraževanje (M); javna uprava, obramba, socialno zavarovanje (L); finančno posredništvo (J); nepremičnine, najem, poslovne storitve (K) in zdravstvo, socialno varstvo (N). Gre predvsem za storitvene dejavnosti.

Efektivna obdavčitev kapitala je v sedanjem sistemu nižja kot bi bila v primeru uvedbe katerekoli izmed različic sistema EDS. To povzroči, da se povečanje neto plač potrošnika z visokim človeškim kapitalom ne prenese v celoti na povečanje razpoložljivega dohodka. Kljub temu se razpoložljivi dohodek tega potrošnika, pri obeh alternativah, poveča. Razpoložljivi dohodek potrošnika z nizkim človeškim kapitalom se bi ob uvedbi EDS zmanjšal. Razpoložljivi dohodek upokojenca pa bi v primeru nevtralne davčne reforme (simulacija 1) ostal približno nespremenjen, medtem ko bi se pri različici 2 zmanjšal. Različica 2 bi namreč povzročila znižanje davčnih prihodkov.

Davčna reforma bi v obeh primerih prinesla spremembo strukture davčnih prihodkov v smeri zmanjšanja prihodkov od obdavčitve dela in povečanja davčnih prihodkov iz naslova DDV in davka od dohodkov pravnih oseb.

Koristnost potrošnika z visokim človeškim kapitalom se pri obeh različicah reforme poveča. Simulacija 1 kaže, da se koristnost potrošnika z nizkim človeškim kapitalom zmanjša. To je posledica zmanjšanja njegovega razpoložljivega dohodka in dviga splošne ravni cen. Slednje je tudi razlog, da se kljub nespremenjenemu dohodku upokojenca njegova koristnost rahlo zmanjša. V primeru uvedbe 15-odstotnega davka od dohodkov pravnih oseb (simulacija 2), se razpoložljivi dohodek potrošnika z nizkim človeškim kapitalom zmanjša manj kot v primeru 20-odstotnega davka. Zmanjšanje razpoložljivega dohodka tega potrošnika se kompenzira z znižanjem splošne ravni cen. Ta nasprotna si učinka skupaj privedeta do manjšega povečanja koristnosti potrošnika z nizkim človeškim kapitalom v primerjavi s sedanjim sistemom. Koristnost upokojenca se zaradi manjšega obsega davčnih prihodkov zmanjša, kljub znižanju splošne ravni cen. Uvedba EDS s 15-odstotnim davkom od dohodkov pravnih oseb bi bila z vidika teorije medianskega volivca mogoča. Ta sistem bi sicer zmanjšal koristnost upokojenecv, vendar bi povečal koristnost obeh tipov delavcev, ki skupaj predstavljajo 59,9% populacije.

5 SKLEP

Pred več kot tremi desetletji je Mirrlees razvil teorijo optimalnega obdavčevanja dohodka, ki temelji na izbiri med redistribucijo in učinkovitostjo in ugotovil, da je optimalna davčna lestvica linearna lestvica s fiksnim zneskom neobdavčenega dohodka. Zdi se, da je njegova teorija naposled le obrodila sadove, saj je linearna dohodnina v zadnjem desetletju v nespornem razmahu v državah bivšega vzhodnega bloka. Razvite države sveta zaenkrat ostajajo zveste progresivni davčni lestvici, kljub vsemu pa je moč zaznati postopno zniževanje najvišjih mejnih davčnih stopenj in zmanjševanje števila dohodkovnih razredov. Poleg tega se zdi, da države vse večji poudarek namenjajo nevtralnim, bolj učinkovitim davčnim sistemov. Ukinjanje davčnih olajšav ni prisotno le pri obdavčevanju dohodka fizičnih oseb, temveč tudi pri obdavčevanju dohodkov pravnih oseb. Kot protiutež takemu širjenju davčnih osnov, se pri obdavčevanju pravnih oseb, pojavlja zniževanje zakonskih stopenj davka od dohodkov pravnih oseb. Vzrok slednjemu nedvomno tiči tudi v globalizaciji, ki prinaša poostreno davčno tekmovanje za to mobilno osnovo. Delež davka od dohodkov pravnih oseb v davčnih prihodkih tako ostaja nespremenjen in vidnejšega večanja davčnih prihodkov iz tega naslova ni moč pričakovati. Po drugi strani se Evropska Unija, zlasti njene zahodne članice, sooča z vse manj vzdržnimi visokimi stroški dela. Drage evropske države, s ciljem razbremenitve dela, davčno breme postopoma prenašajo na potrošnjo. Pomen davka na dodano vrednost kot davčnega vira narašča. Obseg oprostitev in znižanih stopenj je resda še vedno visok, vendar so vse bolj pogoste države, ki pri obdavčevanju proizvodov v veliki meri uporabljajo le eno stopnjo davka na dodano vrednost.

Verjetno je svoj delež k omenjenim mednarodnim trendom prispevala tudi oživitev ideje davka na potrošne izdatke, ki sta ga v sredini devetdesetih popularizirala Robert Hall in Alvin Rabushka. Gre za koncept enotne davčne stopnje, s katerim publicistika pogosto označuje davčne sisteme vzhodnoevropskih držav. V specifični pojavnosti se je ideja pojavila tudi v pri nas. Avtorji predloga promovirajo predvsem znižanje stroškov dela, ki bi jih taka reforma prinesla. Slovenija v mednarodnih primerjavah prikazuje relativno nizke davčne prihodke iz naslova dohodnine, vendar visoki prispevki za socialno varnost in davek na izplačane plače uvrščajo Slovenijo med države z nadpovprečno obremenitvijo dela. Kljub visokim zakonskim stopnjam davka od dohodkov pravnih oseb, je zaradi velikega obsega olajšav, davčnih prihodkov iz tega naslova manj kot v drugih državah. Zanimivo je, da se Slovenija že sedaj v veliki meri zanaša na davke na potrošnjo. Predlagana enotna davčna stopnja bi nedvomno dodatno prenesla del davčnega bremena od dela na potrošnjo.

Vsaka davčna reforma v smeri prenosa davčnega bremena prinaša tako »zmagovalce« kot »poražence«. Identifikacija le-teh je bila namen analize uvedbe enotne davčne stopnje v modelu splošnega ravnotežja. Rezultati kažejo, da bi uvedbo enotne davčne stopnje s 15-odstotnim davkom od dohodkov pravnih oseb, moralo spremljati znižanje državnih izdatkov. V tem primeru bi se dohodkovna neenakost sicer povečala, vendar pa bi omenjena reforma kljub temu povečala koristnost večine prebivalstva. V primeru davčno nevtralne reforme z 20-odstotnim davkom od dohodkov pravnih oseb bi se zagotovo povečala le koristnost najvišjih dohodkovnih razredov. S tega vidika je možnost implementacije te davčne reforme zelo vprašljiva.

LITERATURA

1. Atkinson Anthony B.: Public Economics in Action. Oxford : Clarendon Press, 2004. 169 str.
2. Bole Velimir: Fiskalna tveganja ob vstopu v Euro in reformiranje javnofinančnega sektorja. Ljubljana : Ekonomski institut Pravne fakultete, 2004. 9 str.
3. Bole Velimir: Zaposlenost in davčne vzpodbude. Ljubljana : Ekonomski institut Pravne fakultete, 2004a. 13 str.
4. Brezigar Arjana et al.: Superiorni predlog. Delo (Sobotna priloga), Ljubljana, 26.11.2005, str. 14-15.
5. Bruncko Martin et al.: Does the West Know Best?. London : The Stockholm Network, 2005. 62 str.
6. Cajner Tomaž, Grobovšek Jan, Kozamernik Damjan: Welfare and Efficiency Effects of Alternative Tax Reforms in Slovenia. IB Revija, Ljubljana, 2006, 1/2, str. 125-136.
7. Capriolo Gonzalo C.: Proportional ("Flat") Personal Income Tax Rate and Competitiveness in Slovenia: Towards Understanding the Policy Issues and Policy Implications. IB Revija, Ljubljana, 2006, 1/2, str. 137-153.
8. Caselli Francesco, Coleman Wilbur John: The World Technology Frontier. London School of Economics. [URL: <http://personal.lse.ac.uk/CASELLIF/papers/wtf1.pdf>], julij 2005.
9. Clemens Jason, Emes Joel: Flat Tax: Principles and Issues. Vancouver : The Fraser Institute, 2001. 63 str.
10. Čok Mitja et al.: Javne finance v Sloveniji. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 84 str.
11. Dimitz Maria A.: Output gaps and technological progress in European Monetary Union. Helsinki : Bank of Finland, 2001. 29 str.
12. Flat is beautiful. The economist, London, 5.3.2005.
13. Gabrijelčič Igor: Obdavčitev dela, kapitala in potrošnje v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 100 str., 14 str. pril.
14. Gale William G.: Tax Reform Options in the Real World. Auerbach Alan J., Hassett Kevin A., ed., Toward Fundamental Tax Reform. Washington, D.C. : The American Enterprise Institute, 2005, str. 34-47.
15. Ginsburgh Victor, Keyzer Michiel: The Structure of Applied General Equilibrium Models. Cambridge : The MIT Press, 2002. 555 str.
16. Graetz Michael J.: A Fair and Balanced Tax System for the Twenty-first Century. Auerbach Alan J., Hassett Kevin A., ed., Toward Fundamental Tax Reform. Washington, D.C. : The American Enterprise Institute, 2005. str. 48-69.
17. Gruber Jon, Saez Emmanuel: The Elasticity of Taxable Income: Evidence and Implications. Journal of Public Economics, 84(2002), str. 1-32.
18. Hall Robert E. et al.: Fairness and Efficiency in the Flat Tax. Washington, D.C. : The American Enterprise Institute, 1996. 127 str.
19. Hall Robert E.: Guidelines for Tax Reform: The Simple, Progressive Value-Added Consumption Tax. Auerbach Alan J., Hassett Kevin A., ed., Toward Fundamental Tax Reform. Washington, D.C. : The American Enterprise Institute, 2005. str. 70-80.
20. Hubbard R. Glenn: Would a Consumption Tax Favor the Rich?. Auerbach Alan J., Hassett Kevin A., ed., Toward Fundamental Tax Reform. Washington, D.C. : The American Enterprise Institute, 2005, str. 81-94.

21. Joumard Isabelle: Tax systems in European Union countries. Paris :OECD, tax policy studies, 301 (2001). 56 str.
22. Kranjec Marko: Linearna dohodnina (flat-rate tax). Gospodarska Gibanja, Ljubljana, 2005, 370, str. 23-36.
23. Kump Nataša: Progresivnost neposrednih davčnih obremenitev fizičnih oseb v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 80 str.
24. Markelj Jernej: Vpliv uvedbe enotne davčne stopnje na davčno izogibanje in davčne utaje v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 46 str.
25. Markusen James R.: Introduction to GAMS for economic equilibrium problems (interno gradivo). Boulder : University of Colorado, 4.7.2005. 20 str.
26. Polanec Sašo: Price Liberalization and Output Decline in Transition Economics. Conference on the Accession Countries – »Economic, Econometric and Cross-Disciplinary Aspects of European Union Enlargement«, 13-15 May 2004. Leuven : Katholieke Universiteit, 2004. 32 str.
27. Prescott Edward C.: The Elasticity of Labor Supply and the Consequences for Tax Policy. Auerbach Alan J., Hassett Kevin A., ed., Toward Fundamental Tax Reform. Washington, D.C. : The American Enterprise Institute, 2005, str. 123-134.
28. Remškar Boris: Izračun efektivnih davčnih stopenj na kapital, delo in potrošnjo. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 88 str., 8 str. pril.
29. Salanié Bernard: The Economics of Taxation. Cambridge : The MIT Press, 2003. 236 str.
30. Sato Kazuo: A Two-Level Constant Elasticity of Substitution Production Function. Review of Economic Studies, Harlow, 34(1967), 98, str. 201-218.
31. Senjur Marjan: Razvojna ekonomika – teorije in politike gospodarske rasti in razvoja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 285 str.
32. Simplifying tax systems. The Economist, London, 16.4.2005.
33. Slemrod Joel, Yitzhaki Shlomo: Tax Avoidance, Evasion, and Administration. Auerbach Alan J., ed., Handbook of Public Economics, 2002, str. 1423-1470.
34. Stanovnik Tine: Javne finance. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 285 str.
35. Stanovnik Tine: Davčna reforma v Sloveniji. 11. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 2005, str. 15-23.
36. Stanovnik Tine: Reforme in Kardeljeva krava. Delo (Sobotna priloga), Ljubljana, 29.10.2005 (2005a), str. 4-6.
37. Šušteršič Janez: Navidezni socialni učinki znižane stopnje DDV. Denar, Ljubljana, 2005, 11, str. 5-9.
38. Tanzi Vito: Naj bo pometlač enako obdavčen kot Bill Gates?. Delo (Sobotna priloga), Ljubljana, 9.4.2005, str. 14-15.
39. Teather Richard: A Flat Tax for the UK – a Practical Reality. Adam Smith Institute. [URL: <http://www.adamsmith.org/pdf/flattaxuk.pdf>], 2005.
40. Tompa Gašper: Neenakost in prerazdeljevanje dohodka v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 46 str.
41. Vanasaun Ivo: Experience of Flat Income Tax – the Estonian Case. IB Revija, Ljubljana, 2006, 1/2, str. 101-106.

VIRI

1. Anketa o porabi gospodinjstev (APG). Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2005.
2. Damijan Jože P., Polanec Sašo: Davčna reforme za povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva: Analiza možnosti uvedbe enotne davčne stopnje v Sloveniji. Ljubljana, 2005. 34 str., 4 str. pril.
3. Interni viri Banke Slovenije.
4. Interni viri Statističnega urada Republike Slovenije..
5. Nacionalni računi. Statistične informacije 3, Ljubljana, 2005, 264.
6. Owens Jeffrey: Fundamental Tax Reform. Tax Foundation. [URL: <http://www.taxfoundation.org/files/681d145ce4b217f886d3f2c60c6b5002.pdf>], 2004.
7. Perrier Patrick: La fonction de production et les données canadiennes. Banque du Canada. [URL: <http://www.bankofcanada.ca/fr/res/wp/2005/wp05-20.pdf>], Julij 2005.
8. Socialna zaščita. Statistične informacije 12, Ljubljana, 2005, 237.
9. Statistični letopis 2005. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2005. 611 str.
10. Statistični register delovno aktivnega prebivalstva (SRDAP). Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2005.
11. Structures of the taxation systems in the European Union: 1995-2004. Luxembourg : European Commission, 2006.
12. Usmeritve ekonomskih in socialnih reform za povečanje gospodarske rasti in zaposlenosti (Prvo poročilo): 2. del. Ljubljana : Odbor za reforme. 182 str. [URL: http://www.svr.gov.si/fileadmin/srs.gov.si/pageuploads/Fotografije/reforme_obrazlozitev.pdf], 2005.
13. Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (ZPIZ). [URL: <http://www.zpiz.si/src/Pokojnine/pokojnine.html>], 2006.
14. Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (ZPIZ). [URL: <http://www.zpiz.si/src/Zavarovanci/zavarovanci.html>], 2006a.
15. Willman Alpo: Euro area production function and potential output: a supply side approach. European Central Bank. [URL: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp153.pdf>], Junij 2002.

PRILOGE

PRILOGA 1: Izpeljava funkcij povpraševanja po dobrinah in ponudbe dela potrošnika z visokim človeškim kapitalom

Funkcijo koristnosti (1) in proračunsko omejitev (2) iz diplome na strani 26 strnemo v Lagrangevo funkcijo:

$$\mathcal{L} = \kappa_i c_{i,X}^\alpha c_{i,Y}^{1-\alpha} + \varepsilon_i \ln(24 - h_i) + \lambda_i [w_h(I - \tau_h)h_i + r(I - \tau_r)k_i + s_i G - p_X(I + \tau_X)c_{i,X} - p_Y(I + \tau_Y)c_{i,Y}]. \quad (\text{i})$$

Odvajamo po spremenljivkah izbire, torej po potrošnji dobrine X , dobrine Y in delu in izpostavimo pogoje prvega reda:

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial c_{i,X}} = \alpha \kappa_i c_{i,X}^{\alpha-1} c_{i,Y}^{1-\alpha} - \lambda_i p_X(I + \tau_X) = 0, \quad (\text{ii})$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial c_{i,Y}} = (1 - \alpha) \kappa_i c_{i,X}^\alpha c_{i,Y}^{-\alpha} - \lambda_i p_Y(I + \tau_Y) = 0, \quad (\text{iii})$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial h_i} = -\frac{\varepsilon_i}{24 - h_i} + \lambda_i w_h(I - \tau_h) = 0. \quad (\text{iv})$$

Le-te lahko preoblikujemo na sledeč način:

$$c_{i,X} = \left(\frac{\alpha \kappa_i}{\lambda_i p_X(I + \tau_X)} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} c_{i,Y}, \quad (\text{ii}^*)$$

$$c_{i,Y} = \left(\frac{(1 - \alpha) \kappa_i}{\lambda_i p_Y(I + \tau_Y)} \right)^{\frac{1}{\alpha}} c_{i,X}, \quad (\text{iii}^*)$$

$$h_i = 24 - \frac{\varepsilon_i}{\lambda_i w_h(I - \tau_h)}. \quad (\text{iv}^*)$$

Sedaj (iii*) vstavimo v (ii*), delimo s $c_{i,X}$ in izračunamo λ_i :

$$\lambda_i = \kappa_i \left(\frac{\alpha}{p_X(I + \tau_X)} \right)^\alpha \left(\frac{1 - \alpha}{p_Y(I + \tau_Y)} \right)^{1-\alpha}. \quad (\text{v})$$

Dobljeno enačbo vstavimo v (iv*) in dobimo funkcijo individualne ponudbe dela potrošnika i :

$$h_i^s = 24 - \frac{\varepsilon_i}{w_h(I - \tau_h) \kappa_i} \left(\frac{p_X(I + \tau_X)}{\alpha} \right)^\alpha \left(\frac{p_Y(I + \tau_Y)}{1 - \alpha} \right)^{1-\alpha}. \quad (5)$$

Povpraševanje potrošnika z visokim človeškim kapitalom po dobrinah X in Y dobimo tako, da enačbi (ii*) in (iii*), v kateri smo vstavili enačbo (v), vnesemo v proračunsko omejitev (enačba (2) v Diplomskem delu na strani 26):

$$c_{i,X}^d = \alpha \frac{w_h(I - \tau_h)h_i + r(I - \tau_r)k_i + s_i G}{p_X(I + \tau_X)}, \quad (3)$$

$$c_{i,Y}^d = (1 - \alpha) \frac{w_h(I - \tau_h)h_i + r(I - \tau_r)k_i + s_i G}{p_Y(I + \tau_Y)}. \quad (4)$$

PRILOGA 2: Izpeljava funkcij povpraševanja po dobrinah upokojenca

Lagrangeva funkcija reprezentativnega upokojenca je:

$$\mathcal{L} = c_{k,X}^\gamma c_{k,Y}^{1-\gamma} + \lambda_k [s_k G - p_X(I + \tau_X)c_{k,X} + p_Y(I + \tau_Y)c_{k,Y}]. \quad (\text{vi})$$

Odvajamo po spremenljivkah izbire in dobimo pogoje prvega reda:

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial c_{k,X}} = \gamma c_{k,X}^{\gamma-1} c_{k,Y}^{1-\gamma} - \lambda_k p_X(I + \tau_X) = 0, \quad (\text{vii})$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial c_{k,Y}} = (1 - \gamma) c_{k,X}^\gamma c_{k,Y}^{-\gamma} - \lambda_k p_Y(I + \tau_Y) = 0. \quad (\text{viii})$$

Iz tega sledi:

$$c_{k,X} = \left(\frac{\gamma}{\lambda_k p_X(I + \tau_X)} \right)^{\frac{1}{1-\gamma}} c_{k,Y}, \quad (\text{vii}^*)$$

$$c_{k,Y} = \left(\frac{1 - \gamma}{\lambda_k p_Y(I + \tau_Y)} \right)^{\frac{1}{\gamma}} c_{k,X}. \quad (\text{viii}^*)$$

Enačbo (vii*) vstavimo v (viii*) in izpostavimo:

$$\lambda_k = \left(\frac{\gamma}{p_X(I + \tau_X)} \right)^\gamma \left(\frac{1 - \gamma}{p_Y(I + \tau_Y)} \right)^{1-\gamma}. \quad (\text{ix})$$

Sedaj lahko izračunamo funkcijo povpraševanja po dobrini X :

$$c_{k,X}^d = \gamma \frac{s_k G}{p_X(I + \tau_X)} \quad (13)$$

in dobrini Y :

$$c_{k,Y}^d = (1 - \gamma) \frac{s_k G}{p_Y(I + \tau_Y)}. \quad (14)$$

**PRILOGA 3: Izpeljava funkcij povpraševanja po produkcijskih faktorjih ter ponudbe
dobrine podjetja X**

Reprezentativno podjetje X se srečuje z naslednjo produkcijsko funkcijo (glej diplomu na strani 29):

$$q_X = (\delta k_X^{\rho_k} + (1 - \delta)z_X^{\rho_k})^{\frac{1}{\rho_k}}, \quad (15)$$

kjer:

$$z_X = (\theta h_X^{\rho_l} + (1 - \theta)l_X^{\rho_l})^{\frac{1}{\rho_l}}. \quad (16)$$

Stroške podjetja predstavljajo plačila plač produkcijskemu dejavniku delo [$w_h h_X + w_l l_X$] in stroški najetja kapitala [$r k_X$]. Torej:

$$TC_X = w_h h_X + w_l l_X + r k_X = TC_{z_X} + r k_X. \quad (17)$$

Problem rešimo po dvostopenjskem postopku. V prvem koraku poiščemo minimum stroškov za proizvodnjo z_X dela. Lagrangeva funkcija za ta minimum je:

$$\mathcal{L} = w_h h_X + w_l l_X + \lambda_{z_X} (z_X - (\theta h_X^{\rho_l} + (1 - \theta)l_X^{\rho_l})^{\frac{1}{\rho_l}}). \quad (x)$$

Pogoji prvega reda pa:

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial h_X} = w_h - \lambda_{z_X} z_X^{1-\rho_l} \theta h_X^{\rho_l-1} = 0, \quad (xi)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial l_X} = w_l - \lambda_{z_X} z_X^{1-\rho_l} (1 - \theta) l_X^{\rho_l-1} = 0. \quad (xii)$$

Razmerje (xi) in (xii) nam da:

$$\frac{h_X}{l_X} = \left(\frac{w_h}{w_l} \frac{1 - \theta}{\theta} \right)^{\frac{1}{\rho_l-1}}. \quad (xiii)$$

Iz enačbe (xiii) in pogojev prvega reda dobimo:

$$h_X = \left(\frac{\lambda_{z_X} \theta}{w_h} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} z_X \quad (xiv)$$

in

$$l_X = \left(\frac{\lambda_{z_X} (1 - \theta)}{w_l} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} z_X. \quad (xv)$$

Sedaj enačbi (xiv) in (xv) vstavimo v funkcijo (17) in dobimo:

$$TC_{z_X} = \lambda_{z_X}^{\frac{1}{1-\rho_l}} \left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1 - \theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right] z_X. \quad (xvi)$$

Mejni strošek kompozituma dela je odvod funkcije (xvi) po z_X :

$$MC_{z_X} = \frac{\partial TC_{z_X}}{\partial z_X} = \lambda_{z_X}^{\frac{1}{1-\rho_l}} \left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right] = \lambda_{z_X}, \quad (\text{xvii})$$

oziroma poenostavljeno:

$$MC_{z_X} = \left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l}}. \quad (\text{xvii}^*)$$

Tako so celotni stroški funkcije z_X enaki:

$$TC_{z_X} = \left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l}} z_X. \quad (\text{xvi}^*)$$

Sedaj postopek ponovimo še za celotno funkcijo proizvodnje dobrine X . Zopet napišemo Lagrangevo funkcijo:

$$\mathcal{L} = w_h h_X + w_l l_X + r k_X + \lambda_X \left(q_X - (\delta k_X^{\rho_k} + (1-\delta)(\theta h_X^{\rho_l} + (1-\theta)l_X^{\rho_l})^{\frac{1}{\rho_l} \rho_k}) \right)^{\frac{1}{\rho_k}} \quad (\text{xviii})$$

ter izpostavimo pogoje prvega reda:

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial h_X} = w_h - \lambda_X q_X^{1-\rho_k} (1-\delta) z_X^{\rho_k-1} z_X^{1-\rho_l} \theta h_X^{\rho_l-1} = 0, \quad (\text{xix})$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial l_X} = w_l - \lambda_X q_X^{1-\rho_k} (1-\delta) z_X^{\rho_k-1} z_X^{1-\rho_l} (1-\theta) l_X^{\rho_l-1} = 0, \quad (\text{xx})$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial k_X} = r - \lambda_X q_X^{1-\rho_k} \delta k_X^{\rho_k-1} = 0. \quad (\text{xxi})$$

Razmerje (xiii) vstavimo v enačbi (xix) in (xx) ter z malo računanja dobimo:

$$h_X = \left(\frac{\lambda_X (1-\delta) \theta \left[\theta + (1-\theta) \left(\frac{w_h}{w_l} \frac{1-\theta}{\theta} \right)^{\frac{\rho_l}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k-\rho_l}{\rho_l}}}{w_h} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_X \quad (19)$$

in

$$l_X = \left(\frac{\lambda_X (1-\delta) (1-\theta) \left[(1-\theta) + \theta \left(\frac{w_l}{w_h} \frac{\theta}{1-\theta} \right)^{\frac{\rho_l}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_k-\rho_l}{\rho_l}}}{w_l} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_X. \quad (20)$$

Sedaj še iz enačbe (xxi) izpostavimo k_X in dobimo:

$$k_X = \left(\frac{\lambda_X \delta}{r} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} q_X. \quad (18)$$

Na podlagi izpeljave stroškov gnezda lahko po analogiji sklepamo, da je funkcija mejnih stroškov enaka:

$$MC_X = \left[\left(\frac{\delta}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} + \left(\frac{(1-\delta)}{\left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k-1}{\rho_k}}, \quad (21)$$

funkcijo celotnih stroškov reprezentativnega podjetja X pa lahko zapišemo kot:

$$TC_X = \left[\left(\frac{\delta}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} + \left(\frac{(1-\delta)}{\left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k-1}{\rho_k}} q_X. \quad (xxii)$$

V naslednjem koraku reprezentativno podjetje X maksimira svoj dobiček ob v ravnotežju določenih cenah proizvodov in proizvodnih dejavnikov. Dobiček je razlika med prihodki in celotnimi stroški podjetja:

$$\pi_A = p_X q_X - TC_X = p_X q_X - MC_X q_X. \quad (22)$$

Pogoj prvega reda za maksimum dobička je:

$$\frac{\partial \pi_X}{\partial q_X} = p_X - MC_X = 0, \quad (xxiii)$$

iz česar sledi:

$$p_X = \left[\left(\frac{\delta}{r^{\rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} + \left(\frac{(1-\delta)}{\left[\left(\frac{\theta}{w_h^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} + \left(\frac{(1-\theta)}{w_l^{\rho_l}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_l}} \right]^{\frac{\rho_l-1}{\rho_l} \rho_k}} \right)^{\frac{1}{1-\rho_k}} \right]^{\frac{\rho_k-1}{\rho_k}}. \quad (23)$$

V popolnokonkurenčnem modelu so cene proizvodov določene s prostim vstopom pri povprečnih stroških. Pri konstantnih donosih obsega velja, da so mejni stroški enaki povprečnim stroškom. Torej je cena proizvoda X določena s pripadajočim mejnim stroškom.

PRILOGA 4: Podatki

Tabela 1: Zaposleni po dejavnosti in izobrazbi, Slovenija, 2004

Dejavnost ⁶⁶		Stopnja strokovne izobrazbe		Delež zaposlenih z visoko izobrazbo ⁶⁷ (glede na vse zaposlene)	Delež zaposlenih z manj kot visoko izobrazbo ⁶⁸ (glede na vse zaposlene)	Skupaj
		visoka	manj kot visoka			
A	Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	0,073	0,927	0,0035	0,0440	0,0474
B	Ribištvo	0,079	0,921	0,0000	0,0002	0,0002
C	Rudarstvo	0,058	0,942	0,0003	0,0052	0,0056
D	Predelovalne dejavnosti	0,069	0,931	0,0205	0,2768	0,2973
E	Oskrba z elektriko, plinom, vodo	0,135	0,865	0,0019	0,0123	0,0142
F	Gradbeništvo	0,038	0,962	0,0028	0,0712	0,0740
G	Trgovina, popravila motornih vozil	0,080	0,920	0,0103	0,1186	0,1289
H	Gostinstvo	0,041	0,959	0,0015	0,0356	0,0371
I	Promet, skladiščenje, zveze	0,083	0,917	0,0051	0,0565	0,0616
J	Finančno posredništvo	0,261	0,739	0,0068	0,0193	0,0261
K	Nepremičnine, najem, poslovne storitve	0,259	0,741	0,0190	0,0544	0,0733
L	Javna uprava, obramba, socialno zavarovanje	0,346	0,654	0,0222	0,0421	0,0643
M	Izobraževanje	0,410	0,590	0,0299	0,0430	0,0729
N	Zdravstvo, socialno varstvo	0,238	0,762	0,0148	0,0473	0,0621
O ⁶⁹	Druge javne, skupne in osebne storitve	0,219	0,781	0,0076	0,0272	0,0349
Skupaj				0,1463	0,8537	1,0000

Vir: Statistični register delovno aktivnega prebivalstva, 2005; Lastni izračuni.

⁶⁶ V nadaljevanju dejavnost označujem le s pripadajočo črko po SKD.

⁶⁷ V nadaljevanju uporabljam namesto termina zaposleni z visoko izobrazbo pojem zaposleni z visokim človeškim kapitalom.

⁶⁸ V nadaljevanju uporabljam namesto termina zaposleni z manj kot visoko izobrazbo pojem zaposleni z nizkim človeškim kapitalom.

⁶⁹ V SKD obstaja tudi dejavnost P – zasebna gospodinjstva z zaposlenim osebjem, ki pa jo zaradi pomanjkljivega beleženja podatkov v nadaljnje izpuščam iz izračunov.

Podatki za zaposlene osebe po stopnjah strokovne izobrazbe po dejavnosti, so na voljo le za tiste, ki so zaposleni pri pravnih osebah. Delež le-teh je okoli 84,3% oziroma 84%, če odštejemo zaposlene pri pravnih osebah, za katere ni podatkov o njihovi izobrazbi. Predpostavila sem, da je izobrazbena struktura po dejavnosti za celotno delovno aktivno prebivalstvo sorazmerna z izobrazbeno strukturo zaposlenih pri pravnih osebah. Podatki (glej Tab. 1, na str. 6) prikazujejo deleže zaposlenih z visoko in manj kot visoko izobrazbo glede na celotno delovno aktivno prebivalstvo Slovenije, pri čemer sem kot utež posamezne dejavnosti uporabila delež zaposlenih v le-tej⁷⁰. Tako je na primer v dejavnosti A - kmetijstvo, lov, gozdarstvo - zaposlenih 4,7% vsega delovno aktivnega prebivalstva. Delež zaposlenih z visoko izobrazbo, torej po predpostavki delež zaposlenih z visokim človeškim kapitalom, je 14,6%, delež zaposlenih z manj kot visoko izobrazbo oziroma zaposlenih z nizkim človeškim kapitalom, pa je 85,4% vsega delovno aktivnega prebivalstva.

Na podlagi podatkov o številu delovno aktivnega prebivalstva in upokojencev sem izračunala pripadajoče deleže posameznih kohort. Torej, leta 2004 je bilo v Sloveniji 8,8% prebivalstva z visokim človeškim kapitalom, 51,1% prebivalstva z nizkim človeškim kapitalom in 40,1% upokojencev.

Tabela 2: Struktura prebivalstva v Sloveniji, 2004

	Delovno aktivno prebivalstvo		Upokojenci	Skupaj
	z visokim človeškim kapitalom	z nizkim človeškim kapitalom		
Število	782206		523854	1306060
	114475	667731		
Delež	0,088	0,511	0,401	1,00

Vir: Statistični letopis 2005; ZPIZ, 2006a; Lastni izračuni.

Ocene povprečnih stopenj davka na dodano vrednost po posameznih dejavnostih so mi služile kot pripomoček za izračun deleža dejavnosti obdavčenega z 8,5-odstotnim oziroma 20-odstotnim DDV. Kot utež posamezne dejavnosti sem uporabila njeno dodano vrednost glede na celotno dodano vrednost gospodarstva. Tako sem izračunala, da proizvodi oziroma storitve obdavčene z nižano stopnjo DDV predstavljajo 39,6% gospodarstva Slovenije, tisti s standardno stopnjo, pa 60,4% (glej Tab. 3, na str. 8).

⁷⁰ Pri izračunu uteži sem uporabila podatke za celotno delovno aktivno prebivalstvo, torej zaposlene pri pravnih osebah, zaposlene pri fizičnih osebah, samostojne podjetnike posameznike, osebe, ki opravljajo poklicno dejavnost in kmete.

Tabela 3: Povprečna stopnja DDV in dodana vrednost po dejavnostih, Slovenija, 2004

Dejavnost	(1)	(2)	(3)	(4)	(2)*(4)	(3)*(4)
	Ocenjena povprečna st. DDV	Delež dejavnosti obdavčen z 8,5% DDV	Delež dejavnosti obdavčen z 20% DDV	Delež DV* dejavnosti	Delež dejavnosti obdavčene z 8,5% DDV (glede na celotno DV gospodarstva)	Delež dejavnosti obdavčene z 20% DDV (glede na celotno DV gospodarstva)
A	0,138	0,539	0,461	0,025	0,013	0,012
B	0,136	0,558	0,442	0,000	0,000	0,000
C	0,172	0,240	0,760	0,005	0,001	0,004
D	0,140	0,522	0,478	0,259	0,135	0,124
E	0,174	0,229	0,771	0,031	0,007	0,024
F	0,120	0,695	0,305	0,057	0,040	0,017
G	0,161	0,336	0,664	0,116	0,039	0,077
H	0,134	0,573	0,427	0,023	0,013	0,010
I	0,178	0,194	0,806	0,072	0,014	0,058
J	0,180	0,177	0,823	0,044	0,008	0,037
K	0,166	0,299	0,701	0,159	0,048	0,111
L	0,189	0,099	0,901	0,067	0,007	0,061
M	0,160	0,347	0,653	0,058	0,020	0,038
N	0,121	0,688	0,312	0,050	0,034	0,016
O	0,143	0,492	0,508	0,034	0,017	0,017
Skupaj				1,000	0,396	0,604

Legenda: * - Dodana vrednost.

Vir: Statistični letopis 2005; Interni viri Banke Slovenije; Lastni izračuni.

Prvi štirje stolpci Tabele 4 (na str. 9) so le prepis izračunov Tabele 3 in Tabele 1 (na str. 6). Sektor $X(Y)$ je sektor, katerega proizvodi in storitve so obdavčeni z nižano (standardno) stopnjo DDV. Delavci z visokim človeškim kapitalom, zaposleni v sektorju X , predstavljajo 5,4% celotnega delovno aktivnega prebivalstva, tisti z nizkim človeškim kapitalom pa 37,8%. In tako po analogiji, delavci z visokim človeškim kapitalom, zaposleni v sektorju Y , predstavljajo 9,3% vseh zaposlenih v gospodarstvu, tisti z nizkim človeškim kapitalom pa 47,6%.

Tabela 4: Struktura zaposlenih z visokim in nizkim človeškim kapitalom po dejavnostih in sektorjih, Slovenija, 2004

Dejavnost	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)*(3)	(1)*(4)	(2)*(3)	(2)*(4)
	Delež dejavnosti obdavčen z 8,5%	Delež dejavnosti obdavčen z 20%	Delež H* (glede na vse zaposlene)	Delež L** (glede na vse zaposlene)	Sektor X		Sektor Y	
					Delež H (v %)	Delež L (v %)	Delež H (v %)	Delež L (v %)
A	0,5390	0,4610	0,0035	0,0440	0,0019	0,0237	0,0016	0,0203
B	0,5582	0,4418	0,0000	0,0002	0,0000	0,0001	0,0000	0,0001
C	0,2398	0,7602	0,0003	0,0052	0,0001	0,0013	0,0002	0,0040
D	0,5218	0,4782	0,0205	0,2768	0,0107	0,1444	0,0098	0,1324
E	0,2295	0,7705	0,0019	0,0123	0,0004	0,0028	0,0015	0,0095
F	0,6953	0,3047	0,0028	0,0712	0,0020	0,0495	0,0009	0,0217
G	0,3361	0,6639	0,0103	0,1186	0,0035	0,0399	0,0068	0,0787
H	0,5735	0,4265	0,0015	0,0356	0,0009	0,0204	0,0007	0,0152
I	0,1938	0,8062	0,0051	0,0565	0,0010	0,0109	0,0041	0,0455
J	0,1771	0,8229	0,0068	0,0193	0,0012	0,0034	0,0056	0,0159
K	0,2992	0,7008	0,0190	0,0544	0,0057	0,0163	0,0133	0,0381
L	0,0987	0,9013	0,0222	0,0421	0,0022	0,0042	0,0200	0,0379
M	0,3469	0,6531	0,0299	0,0430	0,0104	0,0149	0,0195	0,0281
N	0,6881	0,3119	0,0148	0,0473	0,0102	0,0326	0,0046	0,0148
O	0,4920	0,5080	0,0076	0,0272	0,0038	0,0134	0,0039	0,0138
Skupaj			0,1463	0,8537	0,0538	0,3778	0,0926	0,4759
			1,0000		0,4315		0,5685	

Legenda: * - Zaposleni z visokim človeškim kapitalom, ** - Zaposleni z nizkim človeškim kapitalom

Vir: Podatki iz Tabele 1 na str. 6; Podatki Tabele 3 na str. 9; Lastni izračuni.

Tabela 5: Delež posameznih vrst izdatkov gospodinjstev po dohodkovnih razredih, Slovenija, 2002

Izdatki gospodinjstev	Delež posameznih vrst izdatkov gospodinjstev, po dohodkovnih razredih (%)					Delež obdavčen z		Izdatki za nakup proizvodov in storitev sektorja X, po dohodkovnih razredih (%)					Izdatki za nakup proizvodov in storitev sektorja Y, po dohodkovnih razredih (%)				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1)*(6)	(2)*(6)	(3)*(6)	(4)*(6)	(5)*(6)	(1)*(7)	(2)*(7)	(3)*(7)	(4)*(7)	(5)*(7)
	Nižji	Spodnji srednji	Zgornji srednji	Višji	Skupaj	8,50%	20%	Nižji	Spodnji srednji	Zgornji srednji	Višji	Skupaj	Nižji	Spodnji srednji	Zgornji srednji	Višji	Skupaj
Hrana	21,9	16,9	14,0	10,4	15,6	1,00	0,00	21,9	16,9	14,0	10,4	15,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brezalkoholna pijača	2,3	1,9	1,6	1,1	1,7	1,00	0,00	2,3	1,9	1,6	1,1	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Alkohol in tobak	2,2	2,1	1,7	1,5	1,9	0,00	1,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2	2,1	1,7	1,5	1,9
Obleka in obutev	6,3	7,5	8,5	9,3	7,9	0,00	1,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,3	7,5	8,5	9,3	7,9
Stanovanje in režija	13,5	11,5	9,2	7,3	10,4	0,17	0,83	2,3	2,0	1,6	1,3	1,8	11,1	9,5	7,6	6,1	8,6
Pohištvo, oprema, storitve za	6,1	6,0	6,4	7,8	6,3	0,00	1,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,1	6,0	6,4	7,8	6,3
Zdravje	1,7	1,6	1,6	2,0	1,7	0,56	0,44	0,9	0,9	0,9	1,1	0,9	0,7	0,7	0,7	0,9	0,7
Transport	11,6	13,3	15,7	14,8	14,2	0,06	0,94	0,7	0,8	0,9	0,9	0,8	10,9	12,6	14,8	13,9	13,4
Komunikacije	4,5	4,1	3,7	3,3	3,9	0,00	1,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	4,1	3,7	3,3	3,9
Rekreacija in kultura	7,8	8,6	10,4	12,2	9,5	0,38	0,62	3,0	3,2	3,9	4,6	3,6	4,9	5,3	6,5	7,6	5,9
Izobraževanje	0,7	0,8	1,0	0,9	0,9	0,12	0,88	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6	0,7	0,9	0,8	0,8
Hoteli in gostinske storitve	4,6	5,0	5,9	6,3	5,4	0,42	0,58	1,9	2,1	2,5	2,7	2,3	2,6	2,9	3,4	3,6	3,1
Različne dobrine in storitve	10,3	10,4	9,6	8,6	9,9	0,63	0,37	6,5	6,5	6,1	5,4	6,2	3,8	3,8	3,6	3,2	3,7
Nepotrošni izdatki (za stanovanje, hišo)	4,4	7,5	7,1	9,2	7,3	0,92	0,08	4,1	6,9	6,6	8,5	6,7	0,4	0,6	0,6	0,7	0,6
Nepotrošni izdatki (različni)	2,2	2,7	3,5	5,1	3,2	0,00	1,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2	2,7	3,5	5,1	3,2
Skupaj izdatki	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			43,7	41,4	38,1	36,1	39,9	56,3	58,6	61,9	63,9	60,1

Vir: Usmeritve ekonomskih in socialnih reform za povečanje gospodarske rasti in zaposlenosti, 2005, str. 25; Lastni izračuni.

Stolpce (1) – (5) Tabele 5 (na str. 10) sem le prepisala iz vira. Do vrednosti vrstic (6) in (7) sem prišla s približnimi izračuni deleža, obdavčenega znižano oziroma standardno stopnjo DDV, po posamezni postavki. Tako sem dobila podatke o izdatkih za nakup proizvodov in storitev po sektorjih in dohodkovnih razredih. Dohodkovni razredi so razdeljeni na podlagi ekvivalentnih dohodkov⁷¹. Izračuni kažejo, da v povprečju izdatki gospodinjstev za proizvode in storitve sektorja *X* (*Y*) znašajo 39,9% (60,1%). V izdatkih gospodinjstev z višjimi dohodki predstavlja dobrina *Y* večji delež kot pri izdatkih gospodinjstev z nižjimi dohodki. Analogno temu, gospodinjstva z nižjimi dohodki namenjajo relativno več izdatkov za dobrine sektorja *X*.

Pobrani davek na dodano vrednost, dohodnina, davek na izplačane plače in davek od dohodkov pravnih oseb so leta 2004 skupaj predstavljali 18,55% BDP. Odstotni delež posameznega davka v BDP prikazuje Tabela 6.

Tabela 6: Davčni prihodki v BDP, Slovenija, 2004

	% BDP
Davek na dodano vrednost	8,63
Dohodnina	6,12
Davek na izplačane plače	1,81
Davek od dobička pravnih oseb	1,99
Skupaj	18,55

Vir: Nacionalni računi, 2005; Lastni izračuni.

Izdatki za socialne prejemke so v letu 2003 predstavljali 24,3% BDP Slovenije⁷² (glej Tab. 7, na str. 12). Nekateri socialni prejemki se štejejo v osnovo za obračunavanje dohodnine, torej v bruto plačo, zmanjšano za prispevke za socialno varnost delojemalcev. To so predvsem prejemki iz naslova družina in otroci⁷³, nekateri prejemki iz naslova bolezen in zdravstveno varstvo⁷⁴ ter invalidnost⁷⁵. Če torej od vseh izdatkov za socialne prejemke odštejemo zgoraj naštetje in izdatke iz naslova brezposelnost⁷⁶, je delež izdatkov v BDP okoli 18,7% oziroma približna vrednost pobranih davkov, ki jih vključujem v analizo, tj. davka na dodano vrednost, dohodnine, davka na izplačane plače in davka od dobička pravnih oseb.

⁷¹ Nižji dohodkovni razred ima ekvivalentne dohodke pod 60% mediane ekvivalentnih dohodkov, tj. pod pragom revščine po definiciji Eurostata. Spodnji srednji razred ima ekvivalentne dohodke nad pragom revščine toda pod 1,2 mediane ekvivalentnih dohodkov. Zgornji srednji razred ima ekvivalentne dohodke med 1,2 in 2 mediani, višji dohodkovni razred pa nad 2 mediani ekvivalentnih dohodkov (približno 5% oseb z najvišjimi dohodki).

⁷² Ker v trenutku pisanja tega diplomskega dela še ni podatkov za leto 2004, predpostavljam, da se odstotni delež izdatkov za socialne prejemke v BDP ni spremenil, prav tako pa tudi ne struktura izdatkov.

⁷³ To so npr. nadomestila plač med porodniškim dopustom in otroški dodatek

⁷⁴ Gre predvsem za nadomestila plač zaradi zadržanosti z dela zaradi bolezni, ki predstavljajo okoli 20% izdatkov iz tega naslova.

⁷⁵ Gre predvsem za izdatke za ekonomsko integracijo invalidov, to je za denarna nadomestila, ki jih prejemajo delovni invalidi, in drugo; razen invalidskih pokojnin, ki predstavljajo slabih 50% izdatkov iz tega naslova.

⁷⁶ V predstavljenem modelu splošnega ravnotežja ni brezposelnosti.

Tabela 7: Izdatki za socialne prejemke po področjih, odstotni delež od BDP, 2003

	% BDP	Niso del bruto plače
Bolezen/zdravstveno varstvo	7,9	6,3
Invalidnost	2,0	0,9
Starost	10,5	10,5
Smrt hranitelja družine	0,4	0,4
Družina/otroci	2,1	
Brezposelnost	0,8	
Nastanitev		
Druge oblike socialne izključenosti	0,6	0,6
Skupaj	24,3	18,7

Vir: Socialna zaščita, 2005; Lastni izračuni.

V naslednjem koraku moram določiti, kateri od treh tipov potrošnikov je prejemnik v Tabeli 7 naštetih socialnih prejemkov. Iz naslova bolezen in zdravstveno varstvo prejemajo vsi trije tipi potrošnikov sorazmerno, iz naslova invalidnosti prejemajo upokojenci, saj je iz tega naslova izločeno vse, razen invalidskih pokojnin. Prav tako so upokojenci edini prejemniki iz naslova starost. Smrt hranitelja družine so porazdeli enakomerno med potrošnike z visokim človeškim kapitalom in tiste z nizkim, medtem ko iz naslova druge oblike socialne izključenosti pridobivajo sredstva le potrošniki z nizkim človeškim kapitalom. Tako lahko izračunamo, da od socialnih prejemkov, ki niso del bruto plač, največ sredstev pridobivajo upokojenci, in sicer 74,4%. Potrošniki z nizkim človeškim kapitalom dobijo 22,3%, tisti z visokim človeškim kapitalom pa le 3,3%. Podatki so prikazani v Tabeli 5 v Diplomskem delu.

Leta 2004 je delavec z visokim človeškim kapitalom (*i*) prejemal približno 536.610 SIT mesečne bruto plače, tisti z nizkim človeškim kapitalom (*j*), pa 221.450 SIT. Ker v analizo ne vključujem prispevkov za socialno varnost, sem le-te odštela od bruto plač. Zaradi proporcionalne prispevne stopnje se razmerje med bruto plačama enega in drugega delavca ne spremeni. V modelu sem zaradi poenostavitve predpostavila, da vse davke, ki nastanejo kot posledica zaposlovanja dela v proizvodnji, plačujejo zaposleni. Davek na izplačane plače (DIP), katerega davčni zavezanci so delodajalci, sem tako prištela na stran delojemalcev. Bruto plače v mojem modelu so prirejene in so dejansko bruto plače očiščene prispevkov za socialno varnost delojemalcev in povečane za davek na izplačane plače. DIP je v obliki navadne progresije, kar pomeni da višja davčna stopnja velja za celotno davčno osnovo. Tako je država v letu 2004 zaposlenemu z visokim človeškim kapitalom odtrgala 7,8% njegove bruto plače, zaposlenemu z nizkim človeškim kapitalom pa 3,8%⁷⁷. Da bi dobili neto plačo zaposlenega, moramo od prirejene bruto plače odšteti dohodnino in DIP. Efektivna davčna stopnja slednjih dveh je 33,8% pri zaposlenemu z visokim človeškim

⁷⁷ Stopnje DIP so (Čok e tal., 2005, str. 59):

če znaša mesečna bruto plača zaposlenega do 165.000 SIT, znaša davek	0%
od 165.001 SIT do 400.000 SIT, znaša davek	3,8%
od 400.001 SIT do 750.000 SIT, znaša davek	7,8%
nad 750.000 SIT, znaša davek	14,8%.

kapitalom in 20% pri zaposlenemu z nizkim človeškim kapitalom. Tako je mesečna neto plača delavca z visokim človeškim kapitalom 304.437 SIT, tistega z nizkim pa 144.740. Podatke o povprečni mesečni bruto in neto plači v Sloveniji prikazuje Tabela 8. Pri izračunih povprečne mesečne neto in bruto plače je prišlo do rahlega odstopanja v primerjavi s podatki Statističnega urada Republike Slovenije. Le-ti namreč beležijo povprečno bruto plačo za leto 2004 v višini 267.571 SIT, povprečna neto plača pa naj bi znašala 168.203 SIT.

Tabela 8: Povprečna bruto in neto plača Slovenije, 2004

	(1)	(2)	(1)*(2)	(4)	(1)*(4)
	Delež H* in L** (glede na vse zaposlene)	BP*** (v SIT)	Povprečna BP (v SIT)	NP**** (v SIT)	Povprečna NP (v SIT)
H	0,1463	536610	78532	304437	44554
L	0,8537	221450	189041	144740	123557
Skupaj	1		267573		168111

Legenda: * - Zaposleni z visokim človeškim kapitalom, ** - Zaposleni z nizkim človeškim kapitalom, *** - Bruto plača, **** - Neto plača.

Vir: Interni podatki Statističnega urada Republike Slovenije; Statistični letopis 2005; Lastni izračuni.

PRILOGA 5: Rezultati simulacij (izvleček iz programskega paketa GAMS)

Sedanji sistem

Vrednosti spremenljivk

VAR PX	0.057
VAR PY	0.067
VAR QX	1.105
VAR QY	1.431
VAR H	8.332
VAR L	8.149
VAR WH	0.044
VAR WL	0.018
VAR R	0.057
VAR TINCOMEI	0.399
VAR TINCOMEJ	0.207
VAR TINCOMEK	0.105
VAR G	0.057
VAR CIX	2.195
VAR CIY	3.287
VAR CJX	1.241
VAR CJY	1.630
VAR CKX	0.694
VAR CKY	0.770

Vrednosti parametrov

PARAMETER PXzDDV	=	0.062
PARAMETER PYzDDV	=	0.080
PARAMETER NetoUrnaPostavkaI	=	0.029
PARAMETER NetoUrnaPostavkaJ	=	0.015
PARAMETER BrutoPlacaI	=	0.371
PARAMETER BrutoPlacaJ	=	0.149
PARAMETER NetoPlacaI	=	0.245
PARAMETER NetoPlacaJ	=	0.119
PARAMETER VrednostXvGospodarstvu	=	0.397
PARAMETER VrednostYvGospodarstvu	=	0.564
PARAMETER DelezDelavGospodarstvu	=	0.685
PARAMETER DavekNaDohodekOdDela (delezDP)	=	0.462
PARAMETER DavekNaDohodkeOdKapitala (delezDP)	=	0.106
PARAMETER DDV (delezDP)	=	0.432
PARAMETER RdI_RdJ	=	1.925
PARAMETER RdI_RdK	=	3.817
PARAMETER RdJ_RdK	=	1.982
PARAMETER bplacaI_placaJ	=	2.495
PARAMETER bplacaI_pokojninaK	=	3.544
PARAMETER bplacaJ_pokojninaK	=	1.420
PARAMETER nplacaI_placaJ	=	2.065
PARAMETER nplacaI_pokojninaK	=	2.346
PARAMETER nplacaJ_pokojninaK	=	1.136

Simulacija 1

Vrednosti spremenljivk

VAR PX	0.056
VAR PY	0.066
VAR QX	0.999
VAR QY	1.431
VAR H	8.982
VAR L	7.843
VAR WH	0.036
VAR WL	0.018
VAR R	0.060
VAR TINCOMEI	0.423
VAR TINCOMEJ	0.197
VAR TINCOMEK	0.105
VAR G	0.057
VAR CIX	2.139
VAR CIY	3.537
VAR CJX	1.086
VAR CJY	1.576
VAR CKX	0.639
VAR CKY	0.783

Vrednosti parametrov

PARAMETER PXzDDV	=	0.067
PARAMETER PYzDDV	=	0.079
PARAMETER NetoUrnaPostavkaI	=	0.031
PARAMETER NetoUrnaPostavkaJ	=	0.015
PARAMETER BrutoPlacaI	=	0.328
PARAMETER BrutoPlacaJ	=	0.139
PARAMETER NetoPlacaI	=	0.281
PARAMETER NetoPlacaJ	=	0.115
PARAMETER VrednostXvGospodarstvu	=	0.373
PARAMETER VrednostYvGospodarstvu	=	0.589
PARAMETER DelezDelavGospodarstvu	=	0.667
PARAMETER DavekNaDohodekOdDela	=	0.295
PARAMETER DavekNaDohodkeOdKapitala (delezDP)	=	0.176
PARAMETER DDV (delezDP)	=	0.529
PARAMETER RdI_RdJ	=	2.142
PARAMETER RdI_RdK	=	4.038
PARAMETER RdJ_RdK	=	1.885
PARAMETER bplacaI_placaJ	=	2.355
PARAMETER bplacaI_pokojninaK	=	3.132
PARAMETER bplacaJ_pokojninaK	=	1.330
PARAMETER nplacaI_placaJ	=	2.452
PARAMETER nplacaI_pokojninaK	=	2.684
PARAMETER nplacaJ_pokojninaK	=	1.095

Simulacija 2

Vrednosti spremenljivk

VAR PX	0.055
VAR PY	0.064
VAR QX	1.028
VAR QY	1.470
VAR H	9.005
VAR L	8.177
VAR WH	0.037
VAR WL	0.017
VAR R	0.058
VAR TINCOMEI	0.423
VAR TINCOMEJ	0.204
VAR TINCOMEK	0.098
VAR G	0.053
VAR CIX	2.199
VAR CIY	3.624
VAR CJX	1.152
VAR CJY	1.665
VAR CKX	0.612
VAR CKY	0.748

Vrednosti parametrov

PARAMETER PXzDDV	=	0.065
PARAMETER PYzDDV	=	0.077
PARAMETER NetoUrnaPostavkaI	=	0.031
PARAMETER NetoUrnaPostavkaJ	=	0.015
PARAMETER BrutoPlacaI	=	0.334
PARAMETER BrutoPlacaJ	=	0.139
PARAMETER NetoPlacaI	=	0.275
PARAMETER NetoPlacaJ	=	0.119
PARAMETER VrednostXvGospodarstvu	=	0.372
PARAMETER VrednostYvGospodarstvu	=	0.589
PARAMETER DelezDelavGospodarstvu	=	0.668
PARAMETER DavekNaDohodekOdDela (delezDp)	=	0.290
PARAMETER DavekNaDohodkeOdKapitala (delezDP)	=	0.142
PARAMETER DDV (delezDP)	=	0.568
PARAMETER RdI_RdJ	=	2.077
PARAMETER RdI_RdK	=	4.331
PARAMETER RdJ_RdK	=	2.085
PARAMETER bplacaI_placaJ	=	2.408
PARAMETER bplacaI_pokojninaK	=	3.424
PARAMETER bplacaJ_pokojninaK	=	1.422
PARAMETER nplacaI_placaJ	=	2.313
PARAMETER nplacaI_pokojninaK	=	2.818
PARAMETER nplacaJ_pokojninaK	=	1.218

Oznake spremenljivk in parametrov

VAR PX	Cena dobrine X pred DDV
VAR PY	Cena dobrine Y pred DDV
VAR QX	Proizvedena količina dobrine X
VAR QY	Proizvedena količina dobrine Y
VAR H	Delovne ure potrošnika z visokim človeškim kapitalom
VAR L	Delovne ure potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
VAR WH	Bruto urna postavka potrošnika z visokim človeškim kapitalom
VAR WL	Bruto urna postavka potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
VAR R	Bruto donos kapitala
VAR TINCOMEI	Razpoložljivi dohodek potrošnika z visokim človeškim kapitalom
VAR TINCOMEJ	Razpoložljivi dohodek potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
VAR TINCOMEK	Razpoložljivi dohodek upokojenca
VAR G	Davčni prihodki
VAR CIX	Potrošnja dobrine X potrošnika z visokim človeškim kapitalom
VAR CIY	Potrošnja dobrine Y potrošnika z visokim človeškim kapitalom
VAR CJX	Potrošnja dobrine X potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
VAR CJY	Potrošnja dobrine Y potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
VAR CKX	Potrošnja dobrine X upokojenca
VAR CKY	Potrošnja dobrine Y upokojenca

PARAMETER PXzDDV	Cena dobrine X z DDV
PARAMETER PYzDDV	Cena dobrine Y z DDV
PARAMETER NetoUrnaPostavkaI	Neto urna postavka potrošnika z visokim človeškim kapitalom
PARAMETER NetoUrnaPostavkaJ	Neto urna postavka potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
PARAMETER BrutoPlacaI	Bruto plača potrošnika z visokim človeškim kapitalom
PARAMETER BrutoPlacaJ	Bruto plača potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
PARAMETER NetoPlacaI	Neto plača potrošnika z visokim človeškim kapitalom
PARAMETER NetoPlacaJ	Neto plača potrošnika z nizkim človeškim kapitalom
PARAMETER VrednostXvGospodarstvu	Vrednost dobrine X v gospodarstvu
PARAMETER VrednostYvGospodarstvu	Vrednost dobrine Y v gospodarstvu
PARAMETER DelezDelavGospodarstvu	Delež produkcijskega faktorja delo v gospodarstvu
PARAMETER DavekNaDohodekOdDela (delezDP)	Delež davkov na dohodek od dela v davčnih prihodkih
PARAMETER DavekNaDohodkeOdKapitala (delezDP)	Delež davkov na dohodke od kapitala v davčnih prihodkih
PARAMETER DDV (delezDP)	Delež DDV v davčnih prihodkih

PARAMETER RdI_RdJ	Razmerje med razpoložljivima dohodkoma potrošnikov z visokim in nizkim človeškim kapitalom
PARAMETER RdI_RdK	Razmerje med razpoložljivim dohodkom potrošnika z visokim človeškim kapitalom in pokojnino
PARAMETER RdJ_RdK	Razmerje med razpoložljivim dohodkom potrošnika z nizkim človeškim in pokojnino
PARAMETER bplacaI_placaJ	Razmerje med bruto plačama potrošnikov z visokim in nizkim človeškim kapitalom
PARAMETER bplacaI_pokojninaK	Razmerje med bruto plačo potrošnika z visokim človeškim kapitalom in pokojnino
PARAMETER bplacaJ_pokojninaK	Razmerje med bruto plačo potrošnika z nizkim človeškim kapitalom in pokojnino
PARAMETER nplacaI_placaJ	Razmerje med neto plačama potrošnikov z visokim in nizkim človeškim kapitalom
PARAMETER nplacaI_pokojninaK	Razmerje med neto plačo potrošnika z visokim človeškim kapitalom in pokojnino
PARAMETER nplacaJ_pokojninaK	Razmerje med neto plačo potrošnika z nizkim človeškim kapitalom in pokojnino