

## PRESIUNEA FISCALĂ BRUTĂ VERSUS PRESIUNEA FISCALĂ NETĂ

*Elena PĂDUREAN, Dr., cercetător științific gr. III, Centrul de Cercetări  
Financiare și Monetare „Victor Slăvescu”*

*Ionel LEONIDA, Drd., cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare și  
Monetare „Victor Slăvescu”*

*Alexandru PĂDUREAN, Drd., ASE Moldova*

*The conventional determination of the fiscal burden reflects the taxpayer's gross fiscal effort, ignoring that some of these fiscal revenues are redistributed to the same taxpayers in different forms (public goods and services). The introduction and the determination of some methodological aspects regarding the net fiscal burden, which reflects the redistribution phenomenon, are to be considered of highly scientific interest*

*Keywords: gross fiscal burden, net fiscal burden, redistribution, taxation system, budget*

### 1. Presiunea fiscală brută

**Presiunea fiscală**, măsurată ca raport între suma prelevărilor obligatorii și produsul intern brut (PIB)

$$P_{fiscalz} = \frac{\sum (imp. + CAS)}{PIB}$$

este resimțită în mod direct de către contribuabili, adică de către plătorii de taxe și impozite.

Contribuabilul cinstit și cu spirit civic vede în impozite “un rău necesar” și consimte la plata acestuia, dar se întâmplă, când impozitele depășesc anumite limite suportabile, ca povara presiunii fiscale care-i apasă, să le paralizeze comportamentul normal în economie și în societate.

Toate aceste prelevări obligatorii nu fac altceva decât să diminueze veniturile private, iar impactul este resimțit în mod special, de veniturile mici și mijlocii.

Creșterea presiunii fiscale înregistrată în decursul timpului, se leagă, fără îndoială, de extinderea rolului economic și social al statului și de necesitatea acoperirii cheltuielilor publice crescânde ale acestuia.

Potrivit părerilor unor economiști cu viziuni liberale, presiunea fiscală de valori mari, descurajează contribuabilii (atât persoane fizice, cât și juridice). Ei vor avea rețineri, atât în dorința de a investi, a economisi, cât și în aceea de a munci, pentru a produce mai mult.

Cunoscutul economist *Arthur Laffer*, în anul 1980, transpune grafic (“curba Laffer”), o idee experimentată de către Adam Smith, conform căruia rate ale fiscalității prea ridicate distrug baza asupra căreia acționează fiscalitatea.

Curba Laffer, graficul, prezintă relația ce se stabilește între *ratele impozitelor și veniturile obținute din impozite*.

Laffer nu ia în considerație situația unei creșteri a activității economice când, probabil, stimulentele fiscale (reducerea ratei de impozitare) ar putea avea efecte pozitive.

Deși pragul suportabil al fiscalității a fost înălțat în timp de către teoreticieni, iar practica l-a depășit de fiecare dată, este dificil de determinat științific un prag maxim pentru presiunea fiscală.

Se poate vorbi de următoarele limite ale presiunii fiscale:

1. Limite de ordin economic - Sunt induse de faptul că prelevările obligatorii pot avea ca efect reducerea dorinței de muncă, economii și investiții;

2. Limite de ordin psihologic – Aceste limite sunt subliniate de apariția evaziunii și fraudei fiscale, de reducerea activității productive și chiar de mișcări de protest.

Înainte de cel de-al doilea război mondial, germanul Sax și italianul A. De Viti de Marco, au considerat că nivelul optim al cheltuielilor publice este atins, atunci când utilitatea marginală a acestora este egală cu utilitatea marginală a veniturilor private, rămase la contribuabili. Aceeași opinie a exprimat-o și economistul A.C. Pigou în 1947.

Există și criterii cantitative care duc la o stabilire a limitelor presiunii fiscale:

- maximizarea produsului intern brut;
- maximizarea randamentului prelevărilor obligatorii ce trebuie suportate de contribuabili.

## 2. Presiunea fiscală individuală.

**Presiunea fiscală individuală** = Costul prelevărilor obligatorii / Total venituri obținute

*Presiunea individuală* este exprimată ca raport între totalul prelevărilor fiscale suportate de individ și totalul veniturilor obținute de acesta (înainte de impozitare).

Această formă de presiune dă posibilitatea să se țină seama de elementele subiective ale vieții sociale. Impozitul poate modifica comportamentul economic și social al individului, prin influența exercitată asupra consumului și a gradului de economisire.

Această presiune este dificil de a fi fixată în anumite limite, atât timp cât ea rămâne tributară unor elemente aleatorii care țin de: diversitatea prelevărilor; volumul de servicii pe care contribuabilul îl primește; elementele subiective.

Presiunea fiscală individuală, mărimea acesteia, trebuie analizată în strânsă legătură cu puterea de cumpărare a *veniturilor monetare nete* (după impozitare), adică gradul în care veniturile individuale, după impozitare, satisfac nevoile de subzistență de petrecere a timpului liber și de economisire sau investire.

## 3. Presiunea fiscală la nivelul agentului economic

Impozitele percepute de stat de la aceștia, se constituie în elemente de presiune fiscală. Aceasta este cu atât mai mare, cu cât ponderea lor în valoarea adăugată realizată de contribuabilii agenți economici este mai mare.

Presiunea fiscală este resimțită și amplificată și din partea impozitelor indirecte (TVA+ accize), care, deși nu sunt suportate de către firme, afectează volumul vânzărilor și competitivitatea prin intermediul prețurilor.

Nivelul presiunii fiscale la care este supusă o firmă se calculează după formula:

**Presiunea fiscală firmă** = Impozite plătite de firmă / Valoarea adăugată creată de firmă

Presiunea fiscală asupra firmei depinde de ponderea fiecărui tip de prelevare în totalul prelevărilor și în valoarea adăugată, precum și de mărimea ratei fiecărui tip de prelevări fiscale.

Dacă vom căuta o explicație a evoluției presiunii fiscale, în sensul creșterii acesteia, atunci o vom găsi în continua creștere a cheltuielilor publice.

Nivelul fiscalității este determinat și influențat de mai mulți factori, dintre care: performanțele economice la un moment dat, eficiența folosirii cheltuielilor publice finanțate din impozite, structura proprietății, necesitățile publice stabilite prin politica guvernamentală și aprobate de Parlament, stadiul democrației etc. Aceasta face ca între nivelul fiscalității și baza sa, reprezentată de PIB, să nu existe o corelație riguroasă.

## 4. Presiunea fiscală netă – factor determinant al comportamentului contribuabilului

Determinată ca în secțiunea de mai sus, presiunea fiscală reflectă efortul fiscal

brut al contribuabilului, neținându-se cont că o parte din aceste venituri fiscale se redistribuie către aceiași contribuabili sub diferite forme.

Pentru descifrarea aspectului conceptual al problemei, am convenit asupra unui subiect economic generic.

Ca urmare, considerăm mai adecvată folosirea ca indicator de cuantificare a efortului fiscal individual *presiunea fiscală netă*, definită astfel:

$$Pr esiunea \_ fiscală \_ netă = \frac{\sum Obligații \_ fiscale - Transferuri \_ publice}{Venituri \_ totale \_ personale}$$

Este de menționat faptul că acest concept nu a fost încă definit în literatura de specialitate în România, iar în literatura internațională a fost definit în cadrul analizei generaționale.

Analiza pe categorii de subiecți (după diferite criterii) este destul de dificilă, deoarece trebuie să personalizeze nu numai prelevările brute, dar și “întoarcerile” de fonduri publice. Acestea vor fi foarte diferite pe diversele categorii de subiecți economici, așa că putem avea inclusiv *presiune fiscală negativă* (cunoscută în teoria economică sub numele de impozit negativ). Aici intervine problema ajutorului social, problema indemnizației de șomaj, a pensiei de asigurări sociale, etc, acestea fiind situații în care impozitul este negativ.

Conținutul economic al conceptului de *presiune fiscală netă*, sau mai general, *presiunea prelevatorie netă* (pentru a cuprinde, atât fiscalitatea, cât și parafiscalitatea) este diferența dintre prelevarea brută de la subiectul economic la stat și revenirea brută, prin cheltuielile bugetare, a acestei prelevări, de la stat la subiectul economic.

Considerăm important, din punct de vedere conceptual și apoi, metodologic, să facem o distincție între presiunea fiscală propriu-zisă (generată de impozite) și cea parafiscală (generată de contribuții sociale).

Distincția între cele două categorii este importantă din mai multe considerente:

- Impozitul și contribuția afectează în mod diferit comportamentul economic al contribuabilului. Impozitul este perceput ca o pierdere irecuperabilă (o pierdere lipsită de transparență, din cauza principiului bugetar al neafectării veniturilor). Contribuția este percepută ca o garanție sau ca o asigurare (fie pentru pensie, fie pentru sănătate). Contribuția la fondurile care nu sunt de natura asigurării directe pentru viitor sau pentru eventualități diverse (cum ar fi cea pentru fondul de șomaj) este percepută ca o manifestare a unei solidarități sociale;

- Capacitatea administrativă (de colectare și de control) a statului este diferită pentru cele două categorii de prelevări.

Pentru cele două categorii de prelevări, am propus denumiri care ne sugerează o comunicare clară din punct de vedere științific:

- presiunea de prelevare generată de impozite: “presiunea fiscală de impozitare” ( $Pf_{imp}$ );

- presiunea de prelevare generată de contribuții: “presiune fiscală contributivă” ( $Pf_c$ );

Există argumente în favoarea menținerii sferei de analiză la ambele categorii de impozite, deoarece comportamentul de conformare voluntară sau comportamentul evazionist, se referă doar la categoria impozitelor directe – dacă facem referire la persoana fizică, în timp ce, la impozitele indirecte nu avem, propriu-zis, manifestări ale comportamentului fiscal, ci manifestări ale comportamentului general economic, cum ar fi reacția subiectului economic sub forma volumului consumului sau a structurii consumului.

### **5. Unele criterii de clasificare a destinatarilor fiscalității nete**

Pentru identificarea destinatarilor fiscalității nete, adică din perspectiva ratei de revenire a impozitului, propunem ca și criteriu, diferența dintre impozitul total plătit de contribuabil și valoarea bunurilor publice de care acesta beneficiază.

Pe baza acestui criteriu, avem următoarele categorii de contribuabili/beneficiari ai bunurilor publice, deci implicit, beneficiari ai fiscalității nete.

a. contribuabili care nu plătesc deloc impozit: sunt acei contribuabili care, conform Codului fiscal, nu plătesc impozite (nu sunt eligibili în calitate de contribuabili, adică obiectul impozabil se situează sub pragul impozabil, sunt scutiți de plata impozitului etc.);

b. contribuabili care sunt beneficiari neți ai bunurilor publice: sunt acei contribuabili care plătesc un impozit total mai mic decât media bunurilor publice livrate de stat;

c. contribuabili care plătesc un impozit total egal cu media bunurilor publice livrate de stat;

d. contribuabili care sunt contributory neți la finanțarea bunurilor publice: sunt acei contribuabili care plătesc un impozit total mai mare decât media bunurilor publice livrate de stat.

### **Referințe bibliografice**

1. Auerbach, A.J., J. Gokhale, and L.J. Kotlikoff, "Generational Accounts: A Meaningful Alternative to Deficit Accounting", *Tax Policy and the Economy*, 1991, Vol. 5;
2. Besci, Zolt - "Public Spending, Transfers and the Laffer Curve", Louisiana State University, April 2002;
3. Gokhale, Page și Sturrock "Generational Accounts for the United States: An Update", (1999);
4. Laffer, Arthur - "The Laffer Curve: Past, Present & Future", site-ul fundației Heritage, iunie 2004;
5. Pădurean, E., cond. șt. Gheorghe Zaman, "Impactul fiscalității asupra calității vieții", teză de doctorat, 2006;
6. Văcărel, Iulian și colectiv "Finanțe Publice", ediția a IV-a Editura Didactică și Pedagogică, București, 2003;