

**Paolo Ermano**

*Wydział Ekonomii  
Uniwersytet Udine*

## ***Głos w sprawie progresywnego opodatkowania***

### ***Wstęp***

Celem niniejszego tekstu jest uzyskania odpowiedzi na dwa proste pytania: Czy nad-szedł czas wprowadzenia wyższego, progresywnego podatku dochodowego? Jakie argu-menty za tym przemawiają?

Literatura dotycząca opodatkowania dochodowego skupia się z reguły na analizie rela-cji między progami podatkowymi a rynkiem pracy i oszczędnościami, próbując odnieść uzyskane wnioski do polityki interwencji rządowej, a zwłaszcza polityk redystrybucyj-nych. Główna konkluzja w odniesieniu do podatku progresywnego brzmi następująco: im gładzsze przejścia między progami podatkowymi, tym większy pozytywny wpływ na rynek pracy oraz oszczędności, ponieważ — z założenia — podatki zniekształcają bodźce ekonomiczne. Przeciwno bardziej wyrównanym progom podatkowym przemawia jedynie fakt wykorzystywania polityki redystrybucyjnej jako rodzaju zabezpieczenia społecznego, chroniącego przed szokami zewnętrznymi (Varian 1980).

Choć dowody empiryczne wspierające powyższą teorię, budzą wątpliwości, to jednak w ostatnich dekadach, we wszystkich krajach OECD, progi podatkowe uległy spłaszcze-niu. Pomimo zwiększenia się szeroko zakrojonych interwencji w ramach polityki społecznej, modyfikacja struktury podatkowej przyczyniła się do wzrostu współczynnika nierów-ności społecznej (tzw. współczynnika Giniego) (Atkinson, Piketty 2007). Można zatem wysunąć dwie hipotezy: po pierwsze, struktura polityk rządowych nie sprzyja redukcji

współczynnika Giniego, po drugie polityki te są nieefektywne. Istnieje wiele badań, podkreślających wzrost interwencji państwa w ramach polityki społecznej (zob. druga część artykułu), a zatem problemem nie jest brak woli politycznej, lecz sposób wykorzystania zasobów.

Sądźmy, że wiele przemawia na rzecz ponownego wprowadzenia progresywnego podatku dochodowego, cechującego się wysoką krańcową stopą podatkową. Ułatwi to stosowanie polityki przeciwcyklicznej (*countercyclical*) oraz zmniejszanie nierówności, występujących już po dokonaniu opodatkowania oraz transferach. Wybór pomiędzy programami podatkowymi ma charakter polityczny i etyczny. Istnieją badania ekonomiczne, usiłujące znaleźć naukowe wytłumaczenie tego problemu w następujący sposób: interesuje nas konkretny cel (np. maksymalna efektywność, maksymalne zyski, maksymalna użyteczność). Jakie progi podatkowe pozwolą go osiągnąć? Podatki analizowano jako proces prowadzący do określonego celu, ale z racji na to, że na ów cel składają się rozmaite odrębne polityki, działania i strategie, nie ma jednej właściwej odpowiedzi na tak postawione pytanie. Dlatego też nie proponujemy modelu pozwalającego precyzyjnie ocenić skalę progresywności podatku, lecz podkreśliłyśmy te elementy, które z naukowego punktu widzenia są kluczowe dla analizy struktury opodatkowania. Wskażemy również powody, dla których owe elementy czynią podatek progresywny rozwiązaniem, bardziej atrakcyjnym z perspektywy wolności jednostki.

Oryginalność tej pracy wynika — po pierwsze — z powiązania opodatkowania w wymiarze ekonomicznym ze swobodą gospodarczą. Bierzymy pod uwagę nie tylko motywacje ekonomiczne jednostek przejawiających wysoki poziom produktywności, jak zwykle się to czynić w obrębie ekonomii neoklasycznej, lecz również motywacje jednostek, które w danej chwili nie są wydajnymi pracownikami, powiązanymi z rynkiem. Po drugie, skupiamy uwagę na wroście demokratycznym, zamiast na wroście gospodarczym, ponieważ to właśnie na tej pierwszej sferze ludzkiego rozwoju — a w jej obrębie na tych, którzy nie są tak wydajni, jak być powinni, zgodnie z wymogami gospodarki — powinno się ogniskować zainteresowanie polityków<sup>1</sup>.

### ***Kontekst***

Przedstawiona w artykule linia rozumowania stanie się jaśniejsza, jeśli za punkt wyjścia obierzemy stwierdzenie empiryczne: na przestrzeni ostatniej dekady w krajach OECD nastąpił istotny wzrost nierówności płac (Erikson and Janatti 1997, Smeeding 2002, Atkinson 2003, OECD 2008). Doszukiwano się rozmaitych wyjaśnień, takich jak liberalizacja ekonomiczna, przenikająca globalizację rynkową lub ogromny przyrost poziomu

---

<sup>1</sup> W pewnym stopniu wniosek ten pośrednio postawił Wicksell, który postulował uznanie jednomyślności lub jednorodności kwalifikowanej jako kryterium podejmowania decyzji budżetowych. W ten sposób zagwarantowane zostaje zbiorowe zaangażowanie, a poziom konfliktu ulega zmniejszeniu, mimo, iż intencją Wicksella było ograniczenie władzy większości nad mniejszością, zob.: Buchanan 1954.

innowacyjności. Klasyczna teoria ekonomiczna podpowiada, że wyższy stopień otwartości połączony z dodatnim poziomem innowacyjności przyczynił się do wzrostu zysków płynących z wykształcenia (tzw. renty umiejętności — przyp. tłum.), co generalnie dotyczy pracowników wykwalifikowanych. W ten sposób dystrybucja dochodów przechyliła się na korzyść wysoko wykwalifikowanych pracowników (tzw. „kompetencyjna zmiana technologiczna” („skill-biased technological change”) (OECD 2009, Atkinson 2003).

Oprócz wyjaśnień, odwołujących się do rynku pracy, nierówność tę można rozważyć odnosząc się do dwóch zjawisk: w krajach OECD nastąpił wzrost wielkości administracji państwowej<sup>2</sup>, a wyższe progi podatkowe uległy spłaszczeniu (Rodrik 1997, Mankiw *et al.* 2009).

Z ekonomicznego punktu widzenia można zaproponować dwojakie wyjaśnienia wzrostu wielkości administracji: pierwsze odwołuje się do modelu Meltzera i Richarda, drugie — do argumentacji Northa i Wallisa.

Zgodnie z popularnym modelem Richarda i Meltzera, wielkość administracji rządowej, liczona jako odsetek redystrybuowanego dochodu, jest determinowana przez odchylenie między średnim i medianowym dochodem, od czego zależy poziom zniekształcenia podatkowego, który z kolei wpływa na rynek pracy oraz wielkość redystrybucji. Im wyższy poziom nierówności, tym silniejsza polityka redystrybucyjna, wywierająca niekorzystny wpływ na wydajność i wzrost. Stąd też wniosek, że poziom nierówności w poszczególnych krajach w ostatnich latach wzrósł (Meltzer and Richard 1981).

Wzrost wielkości administracji można próbować wyjaśnić wskazując, iż państwo które chce wspierać wzrost gospodarczy musi gwarantować ramy instytucjonalne. Krótko mówiąc, państwo musi liczyć się z koniecznością interwencji w celu przeciwdziałania potencjalnym deformacjom rynku. Jej skuteczność może zwiększyć postęp technologiczny, ale zarazem pogłębić też złożoność systemu. Również wzrost PKB może pogłębić złożoność systemu, a wówczas państwo będzie musiało interweniować w celu złagodzenia deformacji rynku. Te dwie odrębne perspektywy podsumowuje klasyczna praca Northa i Wallisa. Rosnąca rola rządu w podtrzymywaniu aktywności gospodarczej została przez nich opisana w kategoriach ekonomii instytucjonalnej: każda transakcja pociąga za sobą pewne ukryte koszty (*externalities*). Częściowo są one internalizowane za pośrednictwem ram instytucjonalnych, zapewnianych przez państwo (North and Wallis 1982). Idąc tym tropem, można założyć, że warunkiem stabilnego wzrostu gospodarczego jest wsparcie ze strony złożonych struktur instytucjonalnych, a tych może dostarczyć jedynie państwo. W skrócie, wzrost wiąże się z rosnącą złożonością, a to z kolei stwarza potrzebę większej liczby struktur instytucjonalnych.

Istota podejścia funkcjonalnego przejawia się w niedawnej debacie dotyczącej relacji między wielkością administracji rządowej a rozwojem gospodarczym. Ekspansja rynków

---

<sup>2</sup> Argument dotyczący wielkości administracji rządowej zyskuje dodatkową moc, jeśli uwzględnić prywatyzację procesu wytwarzania dóbr publicznych, która w ostatnich dziesięcioleciach dokonała się w niemal wszystkich państwach rozwiniętych (Schneider 2003). Krytyczna analiza tego procesu, zob.: Altwater 2004.

determinuje rozwój gospodarczy, ale zarazem zwiększa też złożoność zarządzania nimi. Na ten temat pojawiło się wiele badań, podających sprzeczne rezultaty. Najpowszechniej akceptowana, a przy tym empirycznie sprawdzona hipoteza dotyczy „kompensacyjnej” roli państwa (Cameron 1978, Rodrik 1997): ponieważ szybko rosące gospodarki wykazują również wysoki poziom otwartości rynku, z powodu jego zmienności, muszą zwiększać wydatki na cele socjalne. Wydatki rządowe łagodzą negatywne skutki wzrostu gospodarczego i globalizacji. Hipoteza ta znajduje częściowe potwierdzenie, jeśli weźmiemy pod uwagę odsetek dochodów przeznaczanych na cele socjalne w państwach OECD: wzrósł on z 16% w 1980 r. do 21% w 2005 r. (Adema and Ladaique 2009). W innym miejscu Bergh i Karlsoon zinterpretowali tę hipotezę w duchu analizy neoklasycznej, twierdząc, że duże rządy wspierają wolności gospodarcze oraz globalizację, a to wpływa dodatnio na wzrost gospodarczy (Bergh and Karlsoon 2010). Są to dwie całkiem rozbieżne interpretacje: jedna z nich, spopularyzowana przez Rodrika, choć wysuwana również przez Northa i Wallisa, głosi, iż rozrost administracji rządowej jest produktem ubocznym wzrostu gospodarczego; zgodnie z drugą wzrost wielkości rządu jest jednym z najważniejszych elementów sprzyjających wzrostowi gospodarczemu.

Każda z tych perspektyw oferuje inną wizję świata, ale w obydwu kryje się to samo założenie: rozrost administracji rządowej i opieki społecznych jest finansowany z podatków. Dane potwierdzają, że w zaawansowanych gospodarkach, rządy są finansowane głównie z indywidualnych podatków dochodowych (OECD 2009).

W ostatnich dekadach progi podatkowe w tych krajach zostały obniżone, co odnosi się zwłaszcza do kategorii najwyższych dochodów (Mankiw et al. 2009). Obniżenie najwyższych progów dochodowych przeniosło ciężar finansowania polityki rządowej na segmenty społeczeństwa o niższych dochodach. Stało się to zresztą w zgodzie z niektórymi teoriami ekonomicznymi. Począwszy od Hayeka, przez niezwykle wpływową pracę Mirrleesa, zwolennicy neoklasycznej ekonomii opowiadali się za modyfikacją progów podatkowych na korzyść bogatszej części społeczeństwa. Jednostki obdarzone większymi zdolnościami powinny płacić relatywnie niższe podatki, aby nie traciły ekonomicznej motywacji do pracy i wytwarzania bogactwa (Hayek 1969, Mirrlees 1971). Wskaźnikiem pozwalającym w przybliżeniu ocenić zdolności jednostki miałby być dochód. Krótko mówiąc, logiczny wniosek brzmi następująco: wysoki dochód implikuje wysokie zdolności, niezależnie od tego, co rozumie się pod pojęciem „większych zdolności”. Zależność odwrotna nie musi występować: konkretna zdolność nie ma bezpośredniego związku z dochodem, a zatem jej posiadacz nie może być za nią nagrodzony. Wpierw jednak cofnijmy się o krok.

### *Teoria neoklasyczna a progi podatkowe*

Neoklasyczna ekonomia zakłada, że dochód, który jednostka uzyskuje w zamian za wkład w wytwarzanie całościowego dobrobytu, nie powinien być ograniczony.

Klasyczna mikroekonomia przedstawia tę kwestię następująco: wyobraź sobie, że jedynym źródłem dochodu jest płaca. Każdy otrzymuje płacę, której wartość odpowiada

wartości produktywności krańcowej, to znaczy produktywności krańcowej pomnożonej przez cenę sprzedaży produktu. Jeśli bierzemy pod uwagę tylko te dwa elementy, determinujące indywidualną płacę, możemy stwierdzić, że wprawdzie o produktywności krańcowej decydują jednostkowe zdolności oraz wysiłek (przy czym należy uwzględnić również sposób organizacji firmy i technologię), jednakże drugi komponent — cena produktu — zależy od popytu i podaży na rynku. Nawet jeśli jednostki podejmują podobny wysiłek, ich praca może być różnie wynagradzana, w zależności od ceny, jaką rynek przypisał danemu produktowi w oparciu o jego użyteczność, czerpaną zeń przyjemność i tak dalej<sup>3</sup>.

Pewne uwarunkowania wpływają na wysokość dochodu, niezależnie od działań przedsiębiorstw lub pracowników. Wpływ na wysokość dochodu wywiera struktura rynku: firmy działające w warunkach doskonałej konkurencji słabiej kontrolują dynamikę płac niż firmy funkcjonujące jako monopolisci (Tse 2002). Jeśli uwzględnimy dynamikę makroekonomiczną, okaże się, że istotną rolę odgrywa również stopa substytucji na rynku pracy. Im niższa podaż danej umiejętności, tym wyższą cenę przedsiębiorstwo musi zapłacić za jej pozyskanie. Potencjalnie cena za szczególną umiejętność nie ma granic, co daje jej posiadaczowi zdolność uzyskania olbrzymiej premii.

Implikacje tego modelu są trojaki.

Po pierwsze, większość ekonomistów jest przekonanych — i znajduje dowody na poparcie tej tezy — iż płaca jest proporcjonalna do wysiłku. A jednak jednostki o takim samym wykształceniu i wkładające w pracę taki sam wysiłek mogą zarabiać różnie, ponieważ rynek i stopień specjalizacji zmieniają krańcową wartość identycznych starań. To z kolei jest trudne do zaakceptowania z socjalistycznego punktu widzenia, nawet jeśli jest to rezultat uczciwej konkurencji rynkowej między towarami i przedsiębiorstwami (Manzo Palazuel 2006). Na przykład w krajach zachodnich lekarz zazwyczaj zarabia mniej niż manager, niezależnie od ich inwestycji edukacyjnych i/lub ich wysiłków (O'Leary and Sloane 2004).

Po drugie, możliwa jest sytuacja, w której kaprysy rynku modyfikują premię uzyskiwaną za umiejętności, zmieniając ceny sprzedawanych produktów. Oznacza to radykalne zerwanie powiązań między inwestycjami w kapitał ludzki oraz płynącymi z nich zyskami, a wszelkimi możliwymi konsekwencjami. Większe tempo innowacji tworzy warunki dla konsekwentnej modyfikacji premii za umiejętności wynikającej ze zmiany technologicznej. Prawdą jest, że zwiększy to premię za inwestycje edukacyjne, ale w przypadku zbyt szybkiego postępu rośnie również tempo utraty przydatności uzyskanego wykształcenia, a zatem również jego wartości.

Po trzecie, powyższa uwaga skłania do rozważenia pewnych wniosków, płynących z teorii kontraktów. Niektóre jednostki mogą dysponować większą siłą negocjacyjną w kon-

<sup>3</sup> Propozycje te nie odnoszą się do dyrektorów (CEO). W swym ostatnim artykule Bertrand i Mullainathan wykazują, że płace dyrektorów reagują na wstrząsy nie będące pod ich kontrolą, np. szoki paliwowe. Może to sugerować, iż standardowy model, gdzie kompensacja jest równa krańcowej produktywności, jest nieco *ingenuous* (Bertrand and Mullainathan 2000), zob. również: Wade et al 2006.

tekście zmiennej dynamiki rynkowej. Siła ta może tworzyć rentę w przypadku braku elastyczności instytucjonalnej lub występowania zjawisk zależności od szlaku (*path dependency*), ponieważ kontrakty zazwyczaj nie są ani łatwo, ani często renegotjowane. Nieważną rolę w determinowaniu płacy jednostki może odgrywać łut szczęścia (Lazear, Shaw 2007; Lefranc et al 2009). W wielu krajach europejskich piłkarze zarabiają więcej niż inni sportowcy, co wynika z powszechnie znanego „efektu gwiazdorstwa”. Wynagrodzenia innych sportowców, nawet w tak popularnych dyscyplinach jak hokej czy koszykówka, nie są wprost zależne od ich zdolności czy ich kapitału ludzkiego (Rosen 1981; Lucifor, Simmons 2003). Zauważmy, jak szczęśliwe jest położenie białego mężczyzny w porównaniu do sytuacji czarnej kobiety w Stanach Zjednoczonych (Darby and Marson 1988) lub mężczyzny do kobiety w Unii Europejskiej (Gardin et al 2006). Obydwa te zjawiska mogą prowadzić, mniej lub bardziej intencjonalnie, do wyłonienia się niesprawiedliwej i nierównej zależności od szlaku (Pierson 2000).

Opisywane tu implikacje ułatwiają dostrzeżenie znaczenia polityk redystrybucyjnych, ponieważ — jak dotąd — rynki nie są doskonałe, to znaczy nie dostarczają jednostkom wszelkich potrzebnych informacji. Po drugie, aktorzy nie dysponują instrumentami, które pozwalałyby im racjonalnie reagować na każdą nową informację. Wiązanie zdolności i opodatkowania za pośrednictwem dochodu prowadzi do niejednorodnych rezultatów, z przyczyn leżących poza kontrolą jednostki. Jeśli powiązanie to rozszerzyć na kwestię państwa opiekuńczego, co jest nawet mniej pożądane, w rezultacie może powstać społeczeństwo niezdolne do zmiany i różnorodności, będącej wszak pierwszorzędnym warunkiem wszelkich procesów innowacyjnych.

Oczywiście, istnieje wiele zmiennych, wpływających na politykę społeczną państwa — nie tylko krańcowa stopa opodatkowania. Ponieważ jednak wielkość zasobów odgrywa kluczową rolę (podobnie jak indywidualne cechy głównych aktorów), uwzględniając owe dwie istotne zasady ekonomiczne, dochodzimy do wniosku, że — po pierwsze — mniej zdolne jednostki, to znaczy jednostki uzyskujące niższe dochody, powinny płacić podatki wykorzystywane głównie w celu rozwijania ram instytucjonalnych, wspierających aktywność ekonomiczną. Z ram tych korzystają inne jednostki, uznawane za najzdolniejsze, wierzące, że prawdopodobnie jest to najbardziej efektywna droga zwiększania całościowego dobrobytu oraz — na zasadzie produktu ubocznego — ich własnych dochodów, nawet jeśli przepaść między najbogatszymi i najbiedniejszymi segmentami społeczeństwa nie znika. Po drugie, środki służące polityce społecznej są pozyskiwane głównie od tych, którzy są zarazem głównymi bezpośrednimi beneficjentami tej polityki. Gdy odsuniemy na bok kwestię równości w dynamicznym środowisku, dla stabilnie rozwijającej się gospodarki nie będzie to stanowić problemu, ponieważ nastąpi przyrost wielkości gromadzonych środków, a liczba potencjalnych beneficjentów zmaleje. Jeśli jednak dojdzie do wstrząsu gospodarczego, który negatywnie wpłynie na tempo rozwoju gospodarczego, ów rynkowy mechanizm dystrybucyjny może doprowadzić do konfliktu między poszczególnymi klasami pracowników. Przyczyny mogą być trojaki: po pierwsze, jednostki wyposażone w największe zdolności mogą przyznać się do niezdolności uchronienia systemu przed negatywnymi szokami, mimo korzyści przyznanych im przez społeczeństwo. Mogą one realizować swoje

interesy, nawet jeśli te stoją w ostrej sprzeczności z interesem całego społeczeństwa, co dobrze widać na przykładzie zachowania banków i ich pracowników w odniesieniu do trwającego kryzysu na rynku przeszacowanych kredytów hipotecznych (*subprime*). Po drugie, jeśli kryzys nie zostanie wyhamowany, gospodarka będzie potrzebowała dodatkowych zasobów, a te będą pozyskiwane od tych, którzy wciąż posiadają je w większej ilości. Po trzecie, liczba potencjalnych beneficjentów może przekroczyć możliwości systemu pomocy społecznej.

Od strony politycznej obecny kryzys pokazuje, że proponowanie modyfikacji progów podatkowych na korzyść mniej „uzdolnionych” członków społeczeństwa może być kłopotliwe. Nawet jeśli za wprowadzeniem podatku progresywnego, pozwalającego pozyskać środki na finansowanie polityki redystrybucyjnej, przemawiają istotne powody ekonomiczne i społeczne, nakładanie podatków na najbogatszych we wszystkich krajach spotyka się z ogromnymi protestami. Wystarczy przypomnieć karykaturę prezydenta Obamy na tle sierpa i młota, opublikowaną w trakcie walki o wprowadzenie nowego systemu służby zdrowia; równie uwłaczającą kampanię przeciwko reformie finansowej w Stanach Zjednoczonych; trudności w osiągnięciu III Porozumienia Bazylejskiego (porozumienie określające wymogi kapitałowe i sposoby zarządzania ryzykiem w bankach prowadzących działalność transgraniczną, ogłoszone 26 lipca 2010 r. — przyp. tłum.) lub apel prezydenta Sarkozy’ego i premiera Browna opublikowany na łamach „Wall Street Journal”, wzywający do nałożenia wyższych podatków bankowych (Brown, Sarkozy 2009).

### ***Podatki, wydajność i polityka***

Wyjawszy kwestie etyczne, istnieją dwa argumenty przeciwko nadmiernemu opodatkowaniu (a zatem również przeciwko naszej propozycji): pierwszy dotyczy związku między podatkami a wzrostem gospodarczym, natomiast drugi odnosi się do zagadnienia wolności jednostki<sup>4</sup>.

Pierwszy z przytoczonych argumentów był szeroko omawiany w literaturze. Konkluzje zależą w tym wypadku od rodzaju rozważanych podatków, wzoru, zgodnie z którym miałyby zostać zmodyfikowana tabela podatkowa oraz sposobu wydatkowania środków (Engen and Skinner 1996, OECD 2008). Ogólnie rzecz biorąc, w neoklasycznej literaturze negatywny wpływ opodatkowania dochodów jednostki i jej ubezpieczenia społecznego na wzrost gospodarczy wyjaśniany jest następująco:

---

<sup>4</sup> Część autorów uznaje potrzebę zabezpieczenia przed szokami zewnętrznymi za przyczynę wyłonienia się polityk redystrybucyjnych, a zatem również konieczności opodatkowania. Zgodnie z tą linią argumentacji, im wyższe ryzyko wystąpienia szoku zewnętrznego, tym skuteczniejsza i szersza powinna być polityka redystrybucyjna, a zatem — wyższe opodatkowanie oraz, *ceteris paribus*, wyższe stopy podatkowe. Niestabilne gospodarki powinny się cechować wyższymi stopami podatkowymi, stabilne — niższymi. Jednakże niestabilność można zredukować za pośrednictwem różnorodnych kanałów, w większości instytucjonalnych. North i Wallis sugerują, że owe kanały są utrzymywane ze wspólnych zasobów, gromadzonych drogą podatków; tym sposobem wracamy do punktu wyjścia (North and Wallis 1982).

- Wysokie opodatkowanie osłabia akumulację bogactwa.
- Podatki mogą osłabić wzrost zasobu pracy, ponieważ zmniejszają zaangażowanie pracowników oraz liczbę godzin pracy, wywierają zniekształcający wpływ na wybory zawodowe oraz na zdobywanie wykształcenia i kompetencji.
- W odniesieniu do zasobu pracy wysokie podatki mogą doprowadzić do nieefektywnego wykorzystania kapitału ludzkiego, zniechęcając do zatrudniania się w sektorach cechujących się wysoką produktywnością społeczną, ale obłożonych wysokimi podatkami<sup>5</sup>.

Trzeba wszakże zauważyć, że większość szacunków, dotyczących wpływu podatków na wzrost gospodarczy, rzadko bierze pod uwagę drugą stronę medalu: podatki są wykorzystywane do wytwarzania dóbr publicznych oraz redystrybucji bogactwa w oparciu o pewne ustalone reguły. Badacze podkreślają na ogół, że rezultat finalny jest niepewny, ponieważ zależy od sposobu wykorzystania zbiorowych zasobów. Próba kreślenia teoretycznych implikacji, nieuwzględniająca wpływu zmian progów podatkowych na zasób dóbr publicznych, przynosi złudne rezultaty.

W odniesieniu do akumulacji bogactwa, Piketty wykazał istnienie pozytywnych progów, po przekroczeniu których dowolna stopa podatku kapitałowego będzie eliminować (w modelu międzypokoleniowym) możliwość akumulacji dochodu, bez wywoływania negatywnego wpływu na całkowity kapitał akcyjny w gospodarce; dojdzie natomiast do obniżenia nierówności międzypokoleniowej (Piketty 2003). Warto zauważyć, że dochód osobisty może odgrywać istotną rolę w gospodarce, nieposiadającej rozwiniętych rynków finansowych, podczas gdy w krajach OECD, dochód jednostki nie ma (a raczej nie powinien) mieć żadnego wpływu na gromadzenie kapitału, służącego jakiegokolwiek działalności lub inwestycjom. Co więcej, kiedy kapitał akcyjny zostaje zachowany, sposób jego dystrybucji zależy od norm, które mogą się różnić między państwami. Z ekonomicznego punktu widzenia znaczenie ma całościowy proces akumulacji oraz podtrzymująca go struktura instytucjonalna.

Te same obserwacje można odnieść do zasobu siły roboczej. Znane są przykłady, gdy wyższa stopa podatkowa nie wywarła wpływu na podaż pracy (mamy tu do czynienia zarówno z efektem substytucji, jak i efektem dochodowym), chociaż na ogół wpływa ona na popyt, a nie na pracę, ponieważ niższe podatki obniżają koszty pracy, na co firmy reagują większym popytem na pracę (OECD 2008). Nickell podkreśla wszakże, że poza podatkiem od wynagrodzeń, ostateczny rezultat każdej polityki fiskalnej zależy w największej mierze od systemu zabezpieczenia społecznego (Nickell 2004)<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> W literaturze podkreśla się fakt występowania dwóch innych ważnych kanałów, za pośrednictwem których opodatkowanie wpływa na wzrost gospodarczy, ale dotyczy to opodatkowania korporacyjnego lub przedsiębiorstw, powiązanego z inwestycjami prywatnymi lub inwestycjami w badania i rozwój. Świeże dowody empiryczne można znaleźć w: Arnold and Schwellnus 2008, Cullison 1993 oraz Belloc i Vertona 2004. Badali oni wpływ inwestycji publicznych oraz wzrostu gospodarczego, ponieważ podatki służą finansowaniu polityk państwowych (w odniesieniu do R&D zobacz: Thomson 2009, Guelleca and Van Pottelsberghe de la Potteried 2003, Atkison 2007).

<sup>6</sup> Zob.: Pissarides 1998.



Kwestie edukacji oraz akumulacji kapitału ludzkiego zawsze były dyskusyjne. Z jednej strony teoria sugeruje, że progresywny podatek pracowniczy obniża motywację do zwiększania jakości kapitału ludzkiego za pośrednictwem edukacji — jest to prawdziwe zwłaszcza w odniesieniu do trzeciego sektora. Z drugiej strony, nierówne społeczeństwo — o ile owa nierówność jest wynikiem tarć instytucjonalnych — ze swej istoty może wywierać negatywny wpływ na motywacje edukacyjne. Rezultaty będą odmienne w zależności od rodzaju edukacji (prywatna lub publiczna) (Checchi 2001). Trzeba jednak jasno podkreślić, że zmienne te mogą dawać odmienne skutki w zależności od całościowego rozwoju badanego społeczeństwa. Gdy bierze się pod uwagę stopę wzrostu gospodarczego, mniej rozwinięte kraje przywiązują większą wagę do publicznych inwestycji w edukację, niż do stopy opodatkowania pracy (Fernandez and Rogerson 1996).

Ostatecznie, nawet w ograniczonym zakresie — przewidywanym przez modele neoklasyczne — kierunek, w jakim podatek dochodowy wpływa na wzrost gospodarczy, nie może mieć tak linearnego charakteru, jaki pokazują badania empiryczne.

Drugi główny argument przeciwko wysokim podatkom dotyczy wymiaru politycznego. Zwolennicy teorii libertariańskiej utrzymują, że nie istnieją powody uzasadniające nakładanie zbyt wysokich podatków. Wysuwają trzy argumenty: po pierwsze, państwo nie jest uprawnione do nakładania podatków powyżej minimum koniecznego do zapewnienia podstawowych usług, takich jak obrona zewnętrzna, egzekwowanie prawa oraz (w ostatecznym rozrachunku) opieka zdrowotna (zob. np. Nozick 1974). Po drugie, rynki lepiej alokują zasoby niż państwo, zatem społeczeństwo skorzysta, gdy uda się zredukować wielkość wydatków publicznych. Po trzecie, z perspektywy ekonomicznej, bardziej produktywne jednostki wytwarzają bogactwo, które zwiększa dobrobyt całej populacji, a zatem obłożenie ich podatkami może zmniejszyć ich wkład (Hayek 1960). Zgodnie z tym poglądem, im mniej jednostka przyczynia się do wzrostu gospodarczego, tym większy powinien być jej wkład do najmniej wydajnego sektora gospodarki — sektora publicznego. A zatem, ponieważ mniej liczna, lepiej wykształcona i bardziej kompetentna część społeczeństwa z założenia mniej przyczynia się do akumulacji wspólnych zasobów, będzie też wykazywała mniejszą motywację do poprawy jakości interwencji państwa, podczas gdy największa i dysponująca mniejszymi zdolnościami większość społeczeństwa będzie dążyła do redukcji opodatkowania, zamiast zwiększania jakości wydatków publicznych<sup>7</sup>. Tak więc niższa jakość publicznej alokacji zasobów staje się truizmem. Jednakże dzięki interwencjom państwa za pośrednictwem instytucji, system rynkowy może działać właściwie. Innymi słowy, to właśnie dzięki tym „mniej wydajnym mechanizmom”, możliwe staje się określenie granic swobody gospodarczej. Zmniejszając zdolność aparatu państwowego do działania oraz motywację sektora prywatnego do podtrzymywania jego istnienia, swoboda gospodarcza staje w obliczu zagrożeń.

<sup>7</sup> Z drugiej strony badacz zajmujący się kwestiami wyborów publicznych mógłby zareplikować, że grupy interesu będą bardziej żarliwie walczyć o kontrolę nad rządem, który zarządza większymi zasobami, jednak dopóki istnieje determinacja, by utrzymać opodatkowanie progresywne, będzie dochodziło do większego konfliktu o politykę, zaś z perspektywy równości, ostateczna dystrybucja nie ulegnie większym zmianom.

### *Podatki a swoboda gospodarcza*

Powyżej pokazano, iż teoria neoklasyczna wykazuje pewne niedostatki w zakresie opisu dynamiki rynkowej. Rynek miewa zmienne humory, dlatego też można znaleźć uzasadnienie dla mniej rygorystycznego podejścia do postrzegania związku między redukcją stopy opodatkowania oraz wysokimi zdolnościami. Nie chodzi o to, że nie należy faworyzować jednostek, lecz o to, że obniżanie zasobów gospodarczych jednostek, które uważane są za mniej zdolne, może przynieść niesprawiedliwe i potencjalnie groźne rezultaty, zwłaszcza w kontekście funkcjonowania niewielu sektorów i niewielu ram instytucjonalnych.

Istnieją wszakże inne, istotniejsze powody krytyki, kierowanej pod adresem wniosków, które wysuwane są przez tradycję neoklasyczną. Niektóre z nich są blisko związane z problemem swobody.

W tym celu warto wykorzystać obserwacje pochodzące z obszaru ekonomii instytucjonalnej, zwłaszcza zaś z dziedziny analizy kosztów transakcyjnych. Obydwa te obszary były niedoceniane przez dotychczas prezentowany paradygmat, zwłaszcza w czterech wymiarach.

Po pierwsze, nie wszystkie dobra podlegają transakcjom ekonomicznym. Stwierdzenie to może być uznane za banalne, jednak wydaje się, że nie istnieją badania, które w pełni uwzględniałyby ten argument. Wymiany niektórych dóbr zakazuje prawo (istnieją np. uprawnienia, których jednostce nie wolno odebrać). Innym dobrom brak wartości ekonomicznej, a zatem brak powodów do ich wymiany oraz motywacji do tworzenia rynku, na którym mogłyby być wymieniane (np. czyste powietrze lub uczestnictwo w debacie publicznej). Jeszcze inne dobra nie są poddawane wymianie ze względu na ograniczenia technologiczne (przykładów dostarczają rynki energii). Istnieje jeszcze kilka innych przypadków, gdy wprowadzenie wartości ekonomicznej mogłoby zmniejszyć lub nawet zniszczyć wewnętrzne (lub zewnętrzne) motywacje jednostki do osiągania konkretnych celów (Frey and Jegen 2001) — interesującym przykładem jest wolontariat. Inne dobra zyskują wartość dopiero w wyniku przekształceń, ale nie sposób produkować ich mechanicznie. Jest to charakterystyczne dla twórczości artystycznej, która materializuje rzeczy takie jak krajobrazy pod postacią malunku, rysunku lub zdjęcia, albo pod postacią opisu emocji w powieści. To samo odnosi się do wielu innych aspektów życia społecznego — istnieją użyteczne specjalizacje lub wiedza istotna dla dobrobytu całego społeczeństwa, którą trudno wycenić ekonomicznie. Zmusza to niektórych artystów lub specjalistów, zajmujących się społeczeństwem, do szukania alternatywnego zarobku — na zasadzie wyjścia awaryjnego, poprzez dążenie do uzyskania wyższego poziomu produktywności, niezależnie od włożonego wysiłku. Czy w świetle dokonanego wyboru, który z ich perspektywy nie jest optymalny i całkiem dobrowolny, powinni płacić podatek marginalny w tej samej wysokości co ci, którzy wykonują tę samą pracę za taką samą płacę, lecz był to dla nich pierwszy wybór? Obydwie jednostki, w tych samych warunkach, wykonują podobny wysiłek, ale dysponując innymi zdolnościami, powinny osiągnąć odmienne

rezultaty. Wbrew potocznym opiniom, artysta pracujący jako wykwalifikowany pracownik powinien dostawać wyższą płacę, ponieważ dokonał wyboru, który nie jest dlań w pełni satysfakcjonujący. Oczywiście, to samo dotyczy ludzi, którzy wykazują wyższą produktywność w działaniach szkodliwych lub nielegalnych. Nawet jeśli pozostaniemy w obszarze działań legalnych, możliwy do zagospodarowania jest rynek, na którym brakuje wielu, mniej lub bardziej użytecznych zawodów. Gdyby istniały powody do wynagradzania tych, którzy wybrali karierę zawodową w sektorach użyteczniejszych gospodarczo, mogłyby się również pojawić powody, by narzucać na nich nieco wyższe podatki, aby zabezpieczyć pozostałych przed zmiennymi humorami rynku. Przywołując analogię finansową, można by stwierdzić, że bezpieczniej byłoby zróżnicować inwestycje socjalne w jak największej liczbie sektorów, gdyż to gwarantuje wysokie zwroty z przyszłego strumienia zasobów.

Po drugie, jeszcze silniejszy argument dotyczy kwestii swobody gospodarczej. Ogólnie rzecz biorąc, rywalizacja nie jest cechą charakterystyczną wszystkich rynków — zdarzają się i takie, w których firmy działają w kontekście monopolu. Jak widzieliśmy, na takich rynkach pracownicy dostają wyższe pensje, ponieważ zatrudniające ich firmy uzyskują wyższe dochody. Niedoskonały rynek tworzy silną motywację do specjalizacji w tych sektorach, które dzięki swej pozycji monopolisty dostarczają większe dochody. Wpływa to na obniżenie wartości specjalizacji w kategorii płac, a z drugiej strony wzrost dochodów firm sprzyja ich potędze gospodarczej. Mogą istnieć pracownicy, specjalizujący się w obszarach niechronionych przez potęgę monopolu, którzy otrzymują niższe płace. Nie jest tak dlatego, że ludzie swobodnie mogą wybierać sektor, w którym chcą pracować, lecz dlatego, że podejmują takie decyzje, które w konsekwencji wpływają na zwiększenie ich dochodu. Ktoś mógłby powiedzieć, że przetrwają najlepiej przystosowani, a zatem najzdolniejsi znajdą pracę w sektorach monopolistycznych i zapewniających wysokie wynagrodzenia. Pierwsza z wysuniętych hipotez minimalizuje wszakże rolę czasu jako zasady alokującej, generalnie faworyzującej pierwszych na mecie, a nie najzdolniejszych. Po drugie, jeśli jednostki te były w stanie uzyskać najlepszą pozycję na rynku, nie istnieją ekonomiczne powody faworyzowania ich za pomocą niższego podatku marginalnego. Tak czy owak, mają szczęście.

Tę ostatnią kwestię można by uznać za nieistotną ekonomicznie w warunkach doskonałej konkurencji — tyle że doskonała konkurencja to ideał, który nie występuje w naturze. Kiedy rynek nie funkcjonuje właściwie, nie istnieje całkowita swoboda w wyborze specjalizacji. Jeśli państwo — jako system redystrybuujący zasoby wśród członków społeczeństwa, w oparciu o zasady, których charakter nie jest wyłącznie ekonomiczny — nie podejmuje wysiłku zmniejszenia luki płacowej między pracownikami, zatrudnionymi w firmach o uprzywilejowanej pozycji, oraz tymi, którzy są zatrudnieni w firmach niemogących ciągnąć tego typu dodatkowych korzyści. W wielu przypadkach można inwestować w szkolnictwo, nawet jeśli nie zna się dokładnej sytuacji we wszystkich gałęziach przemysłu oraz sektorach społecznych / politycznych. Może się zdarzyć, że jednostka będzie musiała zapłacić cenę nieadekwatnej specjalizacji tylko dlatego, że jakieś przedsiębiorstwo

stworzyło (z perspektywy ekonomicznej) nieuzasadnione korzyści, które zmniejszają zysk konkurentów<sup>8</sup>.

Po trzecie, istnieją działania, przynoszące korzyści rynkowe, w odniesieniu do których nie zostały uwzględnione całe grupy kosztów. Dotyczy to np. przedsiębiorstw działających w sektorach, gdzie nie sposób ocenić skali negatywnych skutków ubocznych (lub też ocena jest niewiarygodna). Koszty działania przedsiębiorstw mogą być też niższe dzięki pozytywnym skutkom ubocznym, które nie są uwzględniane w kalkulacji. Oczywiście, we wszystkich tych sektorach płace mogą być wyższe niż w przypadku, gdyby uwzględniono wszystkie koszty; przysądza to firmom atrakcyjności oraz zwiększa ich sprzeciw wobec wszelkiej interwencji, która miałaby obniżyć ich zysk (Stigler 1971).

Po czwarte, paradygmat neoklasyczny nazbyt marginesowo traktuje kwestie związane z wymiarem czasu: model Mirrleesa jest statyczny. Dopiero niedawno zaczęły powstawać prace uwzględniające wymiar dynamiczny przy wykorzystaniu rudymen tarnej matematyki i przedstawiające dość specyficzne rezultaty (Roberts 1984). W tym kontekście interesująca jest kwestia niewłaściwie wybranej specjalizacji, np.: czy aktor powinien ponosić koszty wyboru zawodu, który z punktu widzenia rozwoju technologicznego nie przedstawia wartości? Innymi słowy, jakiego rodzaju wstrząsy powinny być asekurowane przez system zabezpieczenia społecznego? Kiedy owe wstrząsy należy interpretować jako zewnętrzne, a kiedy jako wewnętrzne? Wiąże się z tym oczywiście problem odpowiedzialności. Można podać trzy możliwe przyczyny błędnego wyboru specjalizacji:

- wina leży po stronie jednostki;
- jest to błędne dopasowanie motywacji ekonomicznych, wynikające z niedoskonałe działających rynków;
- zgodnie z określeniem Hayeka — „nieoczekiwany skutek” szybszego rozwoju (Hayek 1945).

Wybierając jedną z trzech opcji, przypisujemy teorii określone założenie. A zatem, np.: wybór pierwszej z nich łączy się z założeniem, iż jednostki nie są w stanie optymalizować swych działań zgodnie z przewidywaniami, a zatem ich racjonalność jest ograniczona i nie można ich obarczać odpowiedzialnością. Neoklasyczna recepta straciła swą ważność. Może być jednak i tak, iż występują tarcia instytucjonalne, które sprawiają, że jednostka nie jest w stanie dokonać realokacji samej siebie za pośrednictwem stabilnego procesu uczenia się przez działanie lub w wyniku uczenia się przez całe życie. Mogą też istnieć wstrząsy, które należałoby uwzględnić w analizie polityki redystrybucyjnej. W tym ostatnim przypadku system wymaga modyfikacji uwzględniającej owe ograniczenia, do której przeprowadzenia potrzeba czasu i środków.

---

<sup>8</sup> Co gorsza, edukacja może nie popłacać w środowisku gospodarczym o zbyt wysokim tempie innowacji, to znaczy takim, w którym pozostanie w awangardzie danego zawodu wymaga ciągłego doksztalcania, na które trudno sobie pozwolić w konkurencyjnym środowisku, które musi produkować coś więcej niż tylko wiedzę.

## Alokacja zasobów

Istnieją powody, by podważać neoklasyczny model płaskiego opodatkowania; większość z nich opiera się na dowodach empirycznych, płynących z obserwacji niedoskonałych rynków oraz uwzględnia fakt, że życie społeczne nie sprowadza się do ekonomii. Niedoskonałe rynki sprawiają, że założenie głoszące, iż zmniejszenie obciążeń podatkowych bardziej uzdolnionych jednostek zwiększy stopę rozwoju gospodarczego, może się okazać bezzasadne lub mocno ryzykowne. Ponieważ trudno stwierdzić czy poziom ryzyka w gospodarce spada wraz ze wzrostem gospodarczym (być może prawdziwe jest twierdzenie odwrotne), to zamiast podejścia maksymalizującego należałoby przyjąć podejście „asekuranckie”<sup>9</sup>, które nakazuje zabezpieczenie już osiągniętych standardów gospodarczych. Podejście to znajduje uzasadnienie teoretyczne w założeniu o ograniczonej racjonalności: ponieważ — w kontekście niedoskonałego rynku i rozproszonych informacji — nie jesteśmy w stanie uwzględnić w kalkulacjach wszystkich możliwych sytuacji, lepiej skupić się na zmniejszaniu ryzyka wystąpienia tych strat, które postrzegamy jako realne. Jednym ze sposobów realizacji podejścia asekuranckiego byłoby rozszerzenie skali polityki redystrybucyjnej w celu umocnienia kapitału społecznego, który z kolei zmniejsza prawdopodobieństwo konfliktu między grupami dysponującymi różnymi wielkościami zasobów.

Redystrybucję gospodarczą można zwiększyć na różne sposoby, stosując np. płacę minimalną lub maksymalną. Według nas najmniej kłopotliwy sposób polega na zastosowaniu progresywnego systemu podatkowego, na wzór systemu stosowanego w Stanach Zjednoczonych w okresie między II wojną światową a 1965 r., gdy wprowadzono cięcia podatkowe (co niekoniecznie musi oznaczać górny podatek marginalny na poziomie 91%), a także na początku lat 80., gdy rozpoczęto pierwsze z kilku cięć podatkowych w ramach Programu Podatkowego, a także w roku 2003, gdy ustalono górny próg podatkowy na poziomie 33 %. Widelki podatkowe powinny zostać skalibrowane zgodnie z dystrybucją dochodu w danym społeczeństwie, tak aby luka między pierwszym i ostatnim decylem nie przekroczyła określonego poziomu (co ma miejsce w niektórych korporacjach). Wywołuje to określone skutki. Niektóre z nich dotyczą sfery etyki — tego, co John Rawls nazwał „poczuciem sprawiedliwości — i są znane od dawna (Rawls 1971)<sup>10</sup>. Można jednak wskazać również względy bardziej ekonomiczne.

Po pierwsze, zmniejszy się konkurencja płacowa między obywatelami tej samej wspólnoty, co zwiększy zaufanie i poziom interakcji, a zatem wpłynie na kapitał społeczny.

<sup>9</sup> Najbardziej wpływowe prace na temat podejścia asekuranckiego to: Arrow and Fischer 1974, Henry 1974.

<sup>10</sup> W czasie plagi dżumy, zwanej czarną śmiercią, wielu księży zwiększyło cenę swych usług z dwóch powodów: zmniejszenia liczby księży (około 25 tysięcy zmarło) oraz rosnącego popytu na ich usługi. Chcąc zapobiec niemoralnemu zachowaniu księży, arcybiskup Canterbury wprowadził taryfy na oferowane przez nich posługi, w celu ochrony honoru Kościoła oraz zachowania respektu dla przykazań Bożych. Niestety, wielu biskupów zignorowało zarówno tę regulację, jak i trzy kolejne (Putnam 1915).

Wiele badań zajmujących się kwestią zaufania wskazuje, iż im większa nierówność, tym mniejszy poziom zaufania między jednostkami, co zwiększa instytucjonalne koszty zabezpieczania transakcji (Fiscer, Torgler 2006).

Po drugie, większa równość zapewniana przez mechanizmy redystrybucyjne udostępnia większe środki do dyspozycji państwu, które dzięki mniejszym ograniczeniom budżetowym może uprawiać bardziej elastyczną politykę społeczną.

Po trzecie, z tego samego powodu, państwo — dysponujące wyższymi środkami będzie zdolne do akumulacji zasobów, służących polityce antykrzysowej (przypuszczalnie bez konieczności zwiększania zadłużenia publicznego). Przysłuży się to do stabilizacji cyklu biznesowego, co kiedyś zasugerował Musgrave (1959).

Po czwarte, większe środki w dyspozycji państwa będą wydawane gospodarnie, o ile ludzie zaangażują się w procesy demokratyczne w celu kontroli alokacji publicznych zasobów. Jest to możliwe. Jeżeli większa część społeczeństwa ma prawo do zysków ze zgromadzonych zasobów w systemie, gdzie najbogatsi mogą przeznaczać mniejsze pieniądze na lobbowanie w swoim interesie. Społeczeństwo będzie zainteresowane wspólnymi zasobami. Wtedy będzie mogło się zaangażować w kontrolę nad nimi. Problem nieefektywnego zarządzania funduszami publicznymi jest dobrze znany, jednak obecny kryzys ekonomiczny pokazał, że te same problemy mogą występować na rynku nieograniczonym wiarygodnymi i silnymi powiązaniem instytucjonalnymi.

Po piąte, zmniejszanie motywacji do akumulacji bogactwa za pośrednictwem dochodu może zwiększyć skłonność do inwestowania zysków, zamiast wypłacania wyższych premii dyrektorom i menadżerom.

Po szóste, w ostatecznym rozrachunku będzie możliwe przyznanie minimalnego dochodu wszystkim jednostkom, nawet tym, które poświęcają czas na produkowaniu dóbr, których nie sposób wymienić na rynku, a które także są istotne dla społeczeństwa, np. ludziom, którzy spędzają czas na zabawie z dziećmi, dbaniu o środowisko lub utrzymywaniu czy odbudowywaniu relacji między przyjaciółmi. Ogólnie rzecz biorąc, działalność intelektualna lub artystyczna stanie się łatwiejsza, podobnie jak wszystkie zachowania, które utrzymują i/lub wzbogacają poziom kapitału społecznego w danej wspólnoty, nie zmniejszając motywacji do pracy.

## ***Konkluzje***

W niniejszym artykule próbowałem zrozumieć argumenty przemawiające za narzuceniem wyższych podatków progresywnych. Analizując podstawowe założenia neoklasycznej ekonomii, odnoszące się do podatków dochodowych i ich implikacji, wykazałem problemy dotyczące powiązań między podatkami i wzrostem gospodarczym oraz podatkami i swobodą gospodarczą. W szczególności w odniesieniu do rynku pracy, zasugerowaliśmy, że klasyczne modele ekonomiczne wykazują pewne ograniczenia, głównie dlatego, że rynki są ułomne, a czynnik czasu wywiera ogromny wpływ na decyzje inwestycyjne i edukacyjne. Co więcej, zasugerowałem również, że można poddać w wątpliwość standardowe zastrzeżenia, odnoszące się do wyższych stawek podatkowych

(które rzekomo ograniczają wzrost i swobodę gospodarczą). Nie istnieją bowiem żadne uznane badania empiryczne, potwierdzające założenie „niższe podatki implikują wyższy zwrot gospodarczy”, zaś swoboda gospodarcza nie jest bezpośrednio ograniczana przez podatki.

W oparciu o powyższe można określić bogaty program badawczy.

Po pierwsze, pojawiają się pytania o to, które uwarunkowania i zmienne należałoby wykorzystać przy konstruowaniu progresywnych stawek podatkowych. Optymalna teoria podatkowa wykorzystuje bardzo specyficzne założenia w celu uzyskania istotnych rezultatów, jednakże podobne założenia muszą zostać zaproponowane, by uzyskać odmienne podejście do teorii podatkowej. Być może problem można zredukować do możliwości zastosowania słowa „optymalny” dla celów, które nie przynależą do sfery ekonomicznej.

Po drugie, propozycja wprowadzenia progresywnych stawek podatkowych kwestionuje obecną ścieżkę rozwoju gospodarczego w krajach rozwiniętych. Spłaszczone stawki podatkowe są wykorzystywane w niemal wszystkich krajach OECD i powszechnie uznaje się, że jakiegokolwiek ograniczenia mechanizmu rynkowego mogą skutkować niższą stopą rozwoju. Nie musi być to prawdą, jeśli uznamy kluczową rolę sektora publicznego i jego instytucji w utrzymywaniu warunków działania rynku. W tym celu należałoby jednak zbadać mechanizm kształtowania instytucjonalnej przestrzeni działania rynku przez sektor publiczny. Jak dotąd, wiedza na ten temat jest niekompletna.

Po trzecie, globalna konkurencja podatkowa może skłaniać do działań, które szkodzą pozytywnemu sprzężeniu między sektorem publicznym i prywatnym. Czy instytucje międzynarodowe mogą zapobiec takiej rywalizacji? I w jaki sposób?

Nie jest łatwo znaleźć odpowiedzi na te pytania, zwłaszcza jeśli wiemy, że mogą one zachęcać do wprowadzenia radykalnych zmian w stosunkach międzynarodowych.

**Tłum. Renata Włoch**

### ***Bibliografia***

- Acemoglu, D. (1998): *Why Do New Technologies Complement Skills? Directed Technological Change and Wage Inequality*, w: „The Quarterly Journal of Economics”, vol. 113, s. 1055–1089.
- Acemoglu, D., Golosov, M., Tsyvinski, A. (2010): *Dynamic Mirrlees Taxation Under Political Economy Constraints*, w: „Review of Economic Studies”, vol. 77, s. 841–88.
- Adema, W., Ladaique, M. (2009) *How Expensive is the Welfare State?*, OECD Social, Employment and Migration, Working Paper 92.
- Altwater, E. (2004): *What happens when public goods are privatised?*, w: „Studies in Political Economy”, vol. 74, s. 45–77.

- Antonietti, R. (2006): *Human Capital, Sport Performance, and Salary Determination of Professional Athletes*, University of Bologna, Working Paper 561.
- Arnold, J., Schweltnus, C. (2008): *Do Corporate Taxes Reduce Productivity and Investment at the Firm Level? Cross-Country Evidence from the Amadeus Dataset*, w: „Working Paper”, s. 2008–19, CEPII research center.
- Arrow, K. J., Fischer, A. C. (1974): *Environmental preservation, uncertainty and irreversibility*, w: „Quarterly Journal of Economics”, vol. 88, s. 312–319.
- Atkinson, A. B. (2003) *Income Inequality in OECD countries: data and explanations*, Working Paper 881, CESifo.
- Atkinson, A. B., Piketty, T. (2007) *Top incomes over the twentieth century*, Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson, R. D., (2007) *Expanding the R&E tax credit to drive innovation, competitiveness and prosperity*, w: „The Journal of Technology Transfer”, vol. 32, s. 617–628.
- Belloc, M., Vertova, P. (2004) *How Does Public Investment Affect Economic Growth in HIPC? An Empirical Assessment*, Department of Economics, University of Siena, Working Paper 416.
- Bergh, A., Karlsson, M. (2010) *Government size and Growth: Accounting for Economic freedom and Globalization*, w: “Public Choice”, vol. 142, s. 195–213.
- Bertrand, M., Mullainathan, S. (2000) *Do CEOs Set Their Own Pay? The Ones Without Principals Do*, NBER, Working Paper 7604.
- Brown, G., Sarkozy, N. (2009) *For Global Finance, Global Regulation*, w: „Wall Street Journal”.
- Buchanan, J. (1954) *Social Choice, Democracy, and Free Markets*, „The Journal of Political Economy”, vol. 62, s. 114–123.
- Cameron, D. R. (1978) *The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis*, w: “American Political Science Review”, vol. 72, s.1243–1261.
- Cecchi, D. (2001) *Education, Inequality and Income Inequality*, w: “STICERD — Distributional Analysis Research Programme”, Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines, LSE, s. 52.
- Coffé, H., Geys H. (2006) *Community heterogeneity: a burden for the creation of social capital?*, „Social Science Quarterly”, vol. 87, s. 1053–1072.
- Cullison, W. E. (1993) *Public Investment and Economic Growth*, w: „Economic Quarterly”, vol. 79/4, s.19–33.
- Darity, W. J., Mason, P. A. (1998) *Evidence on Discrimination in Employment: Codes of Colour, Codes of Gender*, w: „The Journal of Economic Perspectives”, nr 12, s. 63–90.
- Engen, E. M., Skinner, J. (1996) *Taxation and Economic Growth*, w: „National Tax Journal”, vol. 49, s. 617–42.
- Eriksson, T., Jantti, M. (1997) *The distribution of earnings 1971–1990 in Finland*, w: „European Economic Review”, vol. 41, s. 1763–1779.
- Fernandez, R., Rogerson, R. (1996) *Income Distribution, Communities, and the Quality of Public Education*, w: „The Quarterly Journal of Economics”, MIT Press, vol. 111, s. 135–64.



- Fiscer, J. A. V., Torgler B. (2006): *The Effect of relative income position on social capital*, w: „Economics Bulletin”, vol. 26, s. 1–20.
- Frey, B. S., Jegen, R. (2001) *Motivation Crowding Theory: A Survey Of Empirical Evidence*, w: „Journal of Economic Survey”, vol. 15, s. 589–611.
- Gradin, C., del Rio C., Canto, O. (2006) *Poverty and Women’s Labor Market Activity: the Role of Gender Wage*, ECONEQ, Working Paper 40.
- Guelleca, D., Van Pottelsberghe de La Potterie, B. (2003) *The Impact Of Public R&D Expenditure On Business R&D*, w: „Economics of Innovation and New Technology”, vol. 12, s. 225–243.
- Hayek, F. A. (1945) *The Use of Knowledge in Society*, w: „The American Economic Review”, vol. 35, nr 4, s. 519–530.
- Hayek F. A. (1960) *The Constitution of Liberty*, Chicago, Illinois: University of Chicago Press.
- Henry, C. (1974) *Investment decisions under uncertainty: the irreversibility effect*, w: “American Economic Review”, vol. 64, s. 1006–1012.
- Johansson, A., Heady, C., Arnold, J., Brys, B., Vartia, L. (2008) *Taxation and Economic Growth*, OECD Economics Department, Working Paper 620.
- Lazear, E., Shaw, K. (2007) *Wage structure, raises and mobility. International comparisons of the structure of wages within and across firms*, w: „Working Paper, s. 13654, NBER
- Lefranc, A., Pistolesi, N., Trannoy, A. (2009) *Equality of opportunity and luck: Definitions and testable conditions, with an application to income in France*, w: “Journal of Public Economics”, vol. 93, s. 1189–1207.
- Levin-Waldam, O. (2003) *The minimum Wage and the cause of democracy*, w: “Review of Social Economy”, vol. 41, s. 487–510.
- Lucifora, C., Simmons, R. (2003): *Superstar effects in sport. Evidence from Italian Soccer*, w: „Journal of Sports Economics”, vol. 4, s. 35–55.
- Mankiw, N. G., Weinzier, M. C., Ferris Yagan, D. (2009) *Optimal taxation in theory and practice*, w: „Journal of Economic Perspectives”, vol. 23, s. 147–174;
- Manso Palazuel, E. (2006) *The influence of earnings on income distribution in the United States*, w: „The Journal of Socio-Economics”, vol. 35, s. 710–726.
- Meltzer A. H., Richard, S. F. (1981) *A Rational Theory of the Size of Government*, w: „Journal of Political Economy”, vol. 89, s. 914–927.
- Mirrlees, J. A., (1971) *An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation*, w: „Review of Economic Studies”, vol. 38, s. 175–208;
- Musgrave, R. A. (1959) *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*, McGraw-Hill, New York, NY.
- Nickell, S. (2004) *Employment and Taxes*, CEP Discussion Papers dp0634, Centre for Economic Performance, LSE.
- North, D. C., Wallis, J. J. (1982) *American Government Expenditures: A Historical Perspective*, w: „American Economic Review”, vol. 72, s. 336–340.
- Nozick, R. (1974) *State, Anarchy, Utopia*, New York: Basic Books.

- O'Leary, N. C., Sloane, P. J. (2004) *The Return to a University Education in Great Britain*, IZA, Working Paper 1199.
- OECD (2008) *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris: OECD.
- OECD (2009) *Revenue Statistics 1965–2008*, Paris: OECD.
- Pierson, P. (2000) *Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics*, w: „American Political Science Review”, vol. 94, s. 251–267;
- Piketty, T. (2003) *Income Inequality in France, 1901–1998*, „Journal of Political Economy”, vol. 111, s. 1004–1042.
- Pissarides, C. A. (1998) *The impact of employment tax cuts on unemployment and wages. The role of unemployment benefits and tax structure*, „European Economic Review, Elsevier”, vol. 42, s. 155–183.
- Putnam, B. H. (1915) *Maximum Wage-Laws for Priests after the Black Death, 1348–1381*, w: „The American Historical Review”, vol. 21, s. 12–32.
- Rawls, J. (1971) *A Theory of Justice*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Roberts, K (1984) *Theoretical Limits to Redistribution*, w: „Review of Economic Studies”, vol. 51, s. 177–195.
- Rodrik, D. (1998) *Why do more open Economies have bigger government?*, w: „Journal of Political Economy”, vol. 106, s. 997–1032.
- Rosen, S. (1981) *The economics of superstars*, w: „American Economic Review”, vol. 71, s. 167–183.
- Schneider, F. (2003) *Privation in OECD countries: Theoretical Reasons and Results Obtained*, Report 3/2003, s. 24–29, CESifo DICE.
- Smeeding, T. (2002) *Inequality and the Rich Countries of the G-20: Evidence from the Luxembourg Income Study (LIS)*, Luxembourg Income Study, Working Paper 320;
- Stigler, G. J. (1971) *The Theory of Economic Regulation*, w: „The Bell Journal of Economic and Management Science”, vol. 2, s. 3–21.
- Thomson, R. (2009): *Tax Policy and the Globalisation of R&D*, Intellectual Property Research Institute of Australia, Working Paper 01/09.
- Tse, C. Y. (2002) *Monopoly, employment and wages*, w: „Labour Economics”, vol. 9, s. 681–697.
- Varian, H. R. (1980) *Redistributive Taxation as Social Insurance*, w: „Journal of Public Economics”, vol. 14, s. 49–68.
- Wade, J. B. O'Reilly, C. A., Pollock, T. G. (2006) *Overpaid CEOs and Underpaid Managers: Fairness and Executive Compensation*, w: „Organization Science”, vol. 17, s. 527–544.

***Summary***

This work advocates the need for a progressive tax schedule that imposes a higher marginal tax rates for those individuals that according to neoclassical economics should not be taxed thanks to their higher ability. From a theoretical point of view a different approach to tax levy can be addressed by posing the attention on equity and liberty issues. In particular we show how the market system is not able to provide for certain individuals a job that fulfills their personal aspirations even if they have specific ability in working in sectors that are not managed as a market but that are important components of our social and political life. For those individuals only a strong redistributive policy should permit them to invest their resources without been excluded from the economic life.