

Bogaci zasługują na wysokie podatki

17 maja 2017

Podatki nie cieszą się w Polsce zbytnim poważaniem. W każdej kampanii wyborczej do Sejmu pojawia się jakaś partia zapewniająca, że je obniży. Z kolei propozycja ich podwyżki, nawet jeśli dotyczy tylko najbogatszej części społeczeństwa, jest traktowana jako zło konieczne i symptom nieciekawej sytuacji ekonomicznej państwa. Od razu spotyka się też z gwałtownym sprzeciwem. Atakujecie najbardziej zaradnych członków społeczeństwa! Szykujecie powrót do czasów komunizmu! Państwo rabuje obywateli! Tego typu oskarżenia słyszeć za każdym razem, gdy w sferze publicznej pada propozycja podwyżki opodatkowania.

W wyścigu na obniżanie progów podatkowych (czy raczej na obietnice, że taki ruch zostanie wykonany) przodują partie stylizujące się na nowoczesne i „zachodnie”. Kiedyś niską stawkę podatku liniowego proponowała PO (słynne 3×15), dziś w jej ślady idzie Nowoczesna (3×16). Jest to o tyle ciekawe, że podatek liniowy obowiązuje raczej na wschód od Polski (np. w Rosji, Estonii i na Białorusi), na Zachodzie standardem są zaś podatki progresywne – i to zazwyczaj wyższe niż obowiązujące dziś w naszym kraju. Za progresywnymi oraz wysokimi stawkami podatkowymi przemawia jednak coś więcej niż prosty argument „tak jest na Zachodzie”, choć warto go przypomnieć, gdy rzekomo prozachodnie partie proponują „wschodnie” rozwiązania. Wielu ekonomistów i badaczy społecznych wyjaśnia, że istnieją liczne przesłanki o charakterze etycznym, ekonomicznym i socjologicznym, pokazujące, dlaczego zamożne osoby powinny płacić zdecydowanie wyższe podatki.

KTO RANO WSTAJE...

Bogaci ludzie lubią mówić, że wszystko, co osiągnęli,

zawdzięczają sobie – pracowitości, talentowi czy odwadze. Jan Kulczyk, krytykując pomysł nałożenia na najzamożniejszą część społeczeństwa wysokich podatków, utyskiwał, że byłby to atak na tych, którzy „wcześniej wstają, więcej się uczą, więcej ryzykują”. Gerard Depardieu po wprowadzeniu we Francji 75-procentowej stawki podatkowej dla bogaczy oskarżył tamtejszy rząd o nakładanie kary za „sukces, talent i kreatywność”. Za tymi narzekaniami kryje się w gruncie rzeczy filozoficzne przekonanie, że wszystkie najważniejsze składniki decydujące o naszym powodzeniu lub porażce znajdują się w nas, w poszczególnych jednostkach. Dlatego ktoś, kto odniósł sukces, nie ma żadnego obowiązku dzielić się nim z innymi za pośrednictwem podatków. A przynajmniej nie w znaczącym stopniu. Z kolei ludzie, którym się nie powiodło, nie mają podstaw, aby oczekiwać wsparcia ze strony państwa. Muszą bowiem ponieść konsekwencje swoich błędnych decyzji.

Ten skrajnie indywidualistyczny światopogląd nie ogranicza się tylko do najbogatszych przedstawicieli społeczeństwa. Przedostał się do niemal każdego zakamarka naszego języka. Jednym z wielu świadectw jego sukcesu jest zawrotna popularność słowa „przedsiębiorczość”. „Nie ma wolności bez przedsiębiorczości, nie ma wolności bez ludzi przedsiębiorczych, nie ma wolności bez zaradności i bez pracowitości” – mówił na Gali Pracodawców RP ówczesny prezydent Bronisław Komorowski. Przedsiębiorczość jest traktowana jako jedna z największych cnót współczesnego obywatela i niemal zawsze rozumie się ją jako coś, co człowiek nosi w sobie. „Przedsiębiorczość mamy we krwi” – głosi mem Nowoczesnej. Do wspierania przedsiębiorczości oraz do nauki „zarządzania swoim życiem” nawołuje też ksiądz Jacek Stryczek, znany ze Szlachetnej Paczki oraz z krytyki „katomarksizmu”.

Entuzjaści przedsiębiorczości mogą nie być pewni, czy się ją po prostu ma (we krwi), czy też trzeba się wyuczyć (np. kupując poradniki księdza Stryczka), wiedzą za to, że znajduje się ona w poszczególnych jednostkach. I ci, którzy mają jej

najwięcej, powinni być stawiani za wzór jako współczesne odpowiedniki przodowników pracy. Największym wrogiem ludzi przedsiębiorczych jest w takiej wizji zawsze państwo. Prezydent Komorowski we wspomnianym przemówieniu dowodził, że po 1989 roku Polacy musieli nauczyć się, że nie można liczyć na państwo, a każdy obywatel powinien zostać kowalem swojego losu. Ludzie przedsiębiorczy, czytaj: ludzie, którzy odnieśli sukces, tak właśnie zdaniem byłego prezydenta zrobili. Ci, którym się nie powiodło, muszą zaś porzucić roszczeniową postawę, wziąć przykład z wielkich tego świata i zacząć pracować na własny sukces. Komorowski przekonywał, że ludzie mają obowiązek „myślenia o własnym bezpieczeństwie, o własnym wysiłku, o własnej pracy, o własnej odwadze brania własnego losu we własne ręce”. To obsesyjne powtarzanie słowa „własny” nie jest przypadkowe. Jest ono naturalną konsekwencją poglądu, że państwo to zbiór zatomizowanych jednostek, a każda z nich ma obowiązek dbać przede wszystkim o siebie.

Wiele osób zajmujących się na co dzień ekonomią i naukami społecznymi ma jednak poważne wątpliwości, czy taka indywidualistyczna wizja człowieka jest słuszna. Ha-Joon Chang, znany koreański ekonomista, twierdzi na przykład, że przedsiębiorczość nie jest cechą poszczególnych ludzi, lecz społeczeństw. „Nawet tak wyjątkowe jednostki, jak Edison i Gates zdobyły swoją pozycję tylko dlatego, że wspierał ich cały szereg instytucji zbiorowych” – pisze w „23 rzeczach, których nie mówią ci o kapitalizmie”. Do tych instytucji zalicza m.in.: infrastrukturę naukową, przepisy prawa handlowego, system edukacji (dzięki któremu ludzie tacy jak Gates i Edison mogą korzystać z wiedzy i umiejętności swoich pracowników) oraz prawa patentowe. „Przedsiębiorczość staje się w krajach bogatych, nawet na poziomie firm, przedsięwzięciem wysoce zbiorowym” – podsumowuje swoje wywody na ten temat Chang. Innymi słowy, nie ma przedsiębiorczości bez zbiorowości, nie ma ludzi przedsiębiorczych bez państwa tworzącego instytucje pozwalające jej kwitnąć i bez społeczeństwa nauczonego ze sobą współpracować, a nie tylko

rywalizować.

Wystarczy chwila zastanowienia, aby uznać, że koreański ekonomista mówi o rzeczach oczywistych. Być może są one aż nazbyt oczywiste, dlatego tak łatwo umykają, gdy rozmawiamy o zasługach ludzi bogatych. A nie powinny. Choćby dlatego, że nie każdy ma równy dostęp do wymienionych udogodnień. Dorobienie się miliardów dolarów na firmie komputerowej dla kogoś, kto urodził się i żyje na Łotwie, a nie w Stanach Zjednoczonych, jest o wiele trudniejsze, niezależnie od umiejętności i wysiłków tej osoby. Zbyt szybko zapominamy, że drogi, którymi ludzie przedsiębiorczy wożą swoje produkty, nie spadły z nieba, lecz zostały ufundowane z podatków; że pracownicy, bez których ludzie przedsiębiorczy nie mogliby się obejść, w większości zdobyli wykształcenie w publicznych placówkach; że łatwiej sprzedawać produkowane dobra w społeczeństwie, które może sobie pozwolić na ich zakup, niż w społeczeństwie ludzi żyjących z miesiąca na miesiąc, od jednej umowy śmieciowej do następnej. Nie trzeba zresztą dokonywać porównań między państwami na różnym poziomie rozwoju, aby dostrzec, jak duża część przedsiębiorczości i zamożności bierze się nie z wybitnych jednostek, lecz z okoliczności, w których się poruszamy. Zazwyczaj wystarczy rozejrzeć się wokół.

WYBIERZ SOBIE RODZICÓW

Nierówności w dostępie do zasobów społecznych istnieją nie tylko między poszczególnymi krajami czy regionami świata, lecz także wewnątrz rozwiniętych społeczeństw zachodnich. Joseph Stiglitz, zdobywca ekonomicznego odpowiednika Nobla, lubi powtarzać z ironią, że dzieci w USA mają przed sobą tylko jeden istotny wybór: jakich rodziców chcą mieć. Autor „Globalizacji” zauważa, że jakość wykształcenia młodych obywateli zależy w dużej mierze od zasobności portfeli ich matek i ojców. W jednej ze swoich książek przytacza statystyki, według których tylko 9% studentów elitarnych amerykańskich uczelni pochodzi z najuboższej połowy populacji

– natomiast aż 74% stanowią przedstawiciele najbogatszej ćwierci społeczeństwa. Wskazuje także na dane świadczące o tym, że młodzi ludzie z biedniejszych rodzin mają statystycznie mniejsze szanse na ukończenie studiów wyższych, nawet gdy na wstępnych etapach nauki osiągają lepsze wyniki niż ich bogaci rówieśnicy.

Ale czy wykształcenie jest takie ważne? – spyta ktoś. Czy mało mamy przykładów bezrobotnych po studiach? Mimo że takie przykłady rzeczywiście istnieją i są bardzo efektowne, to znowu, statystycznie rzecz biorąc, a więc skupiając się na całości społeczeństwa, a nie na wybranych osobach – nie oddają relacji między wykształceniem a sytuacją zawodową. Richard Wilkinson i Kate Pickett, autorzy głośnego „Ducha równości” (w Polsce niestety słabo znanego), podają następujące dane dla USA: osoby chodzące do szkoły średniej, lecz kończące ją bez dyplomu, zarabiały tygodniowo przeciętnie 419 dolarów, z dyplomem – 595, po uzyskaniu licencjatu w college’u – 1039, z co najmniej tytułem magistra – ponad 1200.

Puenta jest prosta. Im jesteś bogatszy (albo raczej: im bogatsi są twoi rodzice), tym większe masz szanse na uzyskanie lepszego wykształcenia. Im lepsze masz wykształcenie, tym większe prawdopodobieństwo, że będziesz dobrze zarabiał. Warto dodać, że analizy statystyczne przeprowadzone w Polsce przez Instytut Badań Edukacyjnych także wskazują na istnienie zależności między pochodzeniem rodzinnym danej osoby a tym, jak najprawdopodobniej będzie wyglądała jej ścieżka edukacyjna. „W Polsce osiągnięte wykształcenie zależy w znacznym stopniu od wykształcenia rodziców” – piszą autorzy raportu. – „Gdy przynajmniej jedno z rodziców skończyło wyższą uczelnię, to szanse uzyskania wykształcenia wyższego wynoszą 73%. Szanse te maleją, gdy rodzice nie mają wykształcenia wyższego”. Dane zebrane przez IBE pokazują też, że osoby lepiej wykształcone mają mniejszy problem ze znalezieniem pracy. Wniosek jest podobny jak w przypadku badań z USA: na osiągnięcia dzieci i młodzieży w szkole, a następnie w pracy, duży wpływ ma to, z

jakich rodzin pochodzą. Wygląda na to, że Stiglitz ma rację. Wybór rodziców jest istotny – oczywiście mamy tu do czynienia z czymś na wzór błędnego koła, ponieważ ci rodzice sami mieli utrudnione albo ułatwione możliwości odniesienia sukcesu.

Chang, Stiglitz, Wilkinson i Pickett dowodzą jednego: nikt nie ma prawa powiedzieć o sobie, że osiągnął sukces oraz bogactwo wyłącznie własną pracą. Tak, duża część ludzi, którym się udało, musiała na to zapracować. Ale to tylko połowa historii. Druga jest taka, że powiodło im się, gdyż na ich rzecz działały określone warunki społeczne. I – w wielu przypadkach – szczęście. Wpływem tego ostatniego na sukces zajął się ostatnio Robert H. Frank, profesor ekonomii z Cornell University, w książce „Success and Luck: Good Fortune and the Myth of Meritocracy”. Zauważa on, że żyjemy obecnie w czasach, gdy mała różnica w jakości wykonanej pracy może przełożyć się na ogromne różnice w wynagrodzeniu. Stało się tak głównie dlatego, że osoby uznawane za największych fachowców w danej dziedzinie mogą obsługiwać szersze rynki niż jeszcze kilkadziesiąt lat temu. Ich wpływy oraz pensje uległy zatem zwiększeniu ze szkodą dla ludzi ocenianych jako odrobinę gorsi.

Co decyduje o byciu postrzeganym jako „ten najlepszy” lub „ten gorszy”? Wiele rzeczy oczywiście, ale jedną z nich są zwykłe zbiegi okoliczności. Zdaniem Franka w sytuacji, gdy społeczeństwo jest dobrze wykształcone, różnice między osobami rywalizującymi o najwyższe nagrody są tak małe, że szczęście staje się nieodłącznym elementem ich sukcesów. Ktoś spotkał odpowiednią osobę, która pomogła mu popchnąć karierę do przodu (Frank pisze, że tak właśnie zdarzyło się w jego przypadku). Ktoś inny miał wyjątkowo dobry dzień w czasie rozmowy o pracę i wyprzedził kontrkandydatkę mającą minimalnie gorszy dzień. Jeszcze inny trafił na dobry humor swojego szefa. Te „małe” zdarzenia przekładają się następnie na ogromne różnice w wynagrodzeniach między tymi, którzy mieli szczęście, a tymi, którym go zabrakło.

Frank opisuje symulację rywalizacji rynkowej ze 100 tysiącami uczestników, w której zwycięstwo w 98% zależy od talentu i włożonego wysiłku, a w 2% od szczęścia. W każdej z tych kategorii przyznawano jednostkom biorącym udział w zmaganiach losowy wynik na skali od 0 do 100. Następnie zaś sprawdzano, kto zwycięży. Okazało się, że wśród wygranych średni wynik szczęścia wynosił aż 90,23. Dodatkowo 78,1% zwycięzców nie posiadało najwyższego wyniku w kategorii talent i wysiłku. Innymi słowy, szczęście odgrywało ważną rolę w determinowaniu ostatecznych rezultatów – pomimo tego, że odpowiadało za nie tylko w 2%. Dlaczego? „Dwa czynniki wpływają na taki stan rzeczy – „tłumaczy Frank”. Po pierwsze, ze względu na to, że szczęście z samej istoty jest czymś przypadkowym, najbardziej uzdolnione osoby mają taką samą szansę na posiadanie go jak pozostali. Po drugie, przy dużej liczbie uczestników rywalizacji wielu z nich będzie znajdowało się blisko najwyższego poziomu umiejętności, a dodatkowo kilku uzyska wysoki wynik w kategorii „szczęście”. W takiej sytuacji prawie zawsze znajdzie się ktoś, kto jest niemal tak samo uzdolniony jak najlepsza z rywalizujących osób, ale ma znacznie więcej szczęścia. Tak więc nawet kiedy szczęście odpowiada tylko w minimalnym stopniu za sukces, zwycięzca rywalizacji, w której bierze udział duża liczba uczestników, rzadko będzie najzdolniejszy, za to często znajdzie się w grupie największych szczęściarzy”.

Okazuje się zatem, że nawet jeśli pominiemy takie kwestie jak nierówny dostęp do edukacji czy innych zasobów społecznych, to najwięksi wygrani rynkowych zmagania i tak powinni z ostrożnością wysuwać twierdzenia, że wszystko zawdzięczają sobie i swojej ciężkiej pracy. Gdy zaś uwzględnimy wszystkie wspomniane czynniki zewnętrzne wpływające na nasz sukces, staje się jasne, że ci, którym powiodło się najbardziej, powinni czuć się w moralnym obowiązku, aby dzielić się swoim majątkiem z resztą społeczeństwa. A już na pewno taki obowiązek powinien być prawną częścią struktury nowoczesnego państwa.

PODATKI DOBRE DLA GOSPODARKI I DLA SPOŁECZEŃSTWA

Względy etyczne i zwykłe poczucie sprawiedliwości to niejedyne argumenty na rzecz wyższych stawek podatkowych dla najbogatszych. Istnieją także powody społeczno-ekonomiczne. Mówiąc najprościej, większe podatki mogą oznaczać zarówno wydajniejszą gospodarkę, jak i szczęśliwsze, lepiej funkcjonujące społeczeństwo.

Wspomniany Frank napisał wraz z Philipem Cookiem w połowie lat 90. książkę pt. „Społeczeństwo, w którym zwycięzca bierze wszystko”. Jej teza była prosta: obserwujemy znaczące rozpowszechnienie się rynków dla zwycięzców, to znaczy rynków, na których rywalizuje bardzo wiele osób, choć tylko niewielka ich część może się uważać za prawdziwych wygranych. Ta garstka zarabia zazwyczaj bająnskie sumy. Obrazowym przykładem tego zjawiska jest zawód aktorski w USA. Mała grupa największych gwiazd zarabia krocie, ale cała masa osób próbujących szczęścia w tej profesji nie jest w stanie się nawet z niej utrzymać. Dlatego próbują dorabiać na utrzymanie w branżach takich jak gastronomia i taksówkarstwo.

Zdaniem Franka i Cooka mechanizm „zwycięzca bierze wszystko” przeniósł się na inne, „zwykajniejsze” prace: od handlu, przez stomatologię, po prawo. I stanowi nie lada problem dla gospodarki. Z dwóch powodów. Po pierwsze, ogromne zarobki, jakimi cieszą się wygrani, przyciągają na rynki dla zwycięzców rzesze uzdolnionych i dobrze wykształconych ludzi. A to źle, ponieważ potencjał większość z nich się zmarnuje. Niezależnie od tego, jak wielu wybitnych specjalistów będzie brało udział w zmaganiach, wygra tylko kilku, czasem dzięki zwykłemu łutowi szczęścia. Po drugie, rywalizacja na tych rynkach prowadzi do marnotrawnego „wyścigu zbrojeń”. Ludzie robią wszystko, aby zwyciężyć, bo stawka jest wysoka, ale z perspektywy gospodarki i społeczeństwa jako całości ich inwestycje bywają średnio korzystne. „Kłopot polega na tym, że podczas gdy ze społecznego punktu widzenia chcemy, aby inwestycje były prowadzone na podstawie ich wpływu na wartość ostatecznego

produktu, z perspektywy pojedynczego uczestnika liczy się przede wszystkim to, jak zwiększają jego szanse na zwycięstwo” – piszą autorzy książki.

Gdzie leży rozwiązanie tych problemów? Raczej nie w mechanizmach wolnorynkowych. „Nie możemy oczekiwać, że niewidzialna ręka zaradzi ekonomicznym i społecznym dolegliwościom wywoływanym przez rynki dla zwycięzców” – piszą Frank i Cook. – „Przeciwnie, jako że siły prowadzące do powstania tych rynków są coraz większe, najprawdopodobniejszym scenariuszem jest to, że nasze problemy staną się jeszcze gorsze, jeśli je zaniedbamy”. Zresztą, jak wynika z innych fragmentów „Społeczeństwa, w którym zwycięzca bierze wszystko”, to właśnie wolny rynek, w połączeniu z rozwojem technicznym i postępującą globalizacją, wytworzył rynki dla zwycięzców z ich wszystkimi negatywnymi konsekwencjami.

Gdzie należy zatem szukać ratunku? Autorzy omawianej książki wskazują dwa rozwiązania. Pomocne są odgórne regulacje rządowe w niektórych sferach życia gospodarczego. Na przykład wprowadzenie ustawowych dni wolnych od pracy sprawia, że nie zarzynamy się od rana do wieczora siedem dni w tygodniu w celu prześcignięcia innych uczestników rywalizacji. A nadmierna liczba godzin spędzanych w pracy jest problemem zarówno w USA, jak i w Polsce. Dane z 2015 roku wskazują, że spośród krajów Unii Europejskiej należących do OECD wyprzedzają nas pod tym względem tylko... Grecy. Jednak podstawowym sposobem na rozwiązanie problemów generowanych przez rynki dla zwycięzców są zdaniem Franka i Cooka wysokie, progresywne podatki. Jak twierdzą, najlepiej byłoby w ten sposób opodatkować konsumpcję, ale przyznają, że także wprowadzenie dużej progresji w podatkach dochodowych byłoby korzystne. Tak czy inaczej pozytywny efekt tych zmian miałby polegać na tym, że po prostu zmniejszyłyby one atrakcyjność najwyższych wynagrodzeń, a tym samym zredukowały zarówno problem przepełnienia rynków dla zwycięzców, jak i wyścigu zbrojeń. W konsekwencji gospodarka funkcjonowałaby lepiej. To jest

właśnie główne przesłanie książki Franka i Cooka. Podwyższając podatki, nie tylko podejmujemy decyzję słuszną z etycznego punktu widzenia, ale także poprawiamy ekonomiczny stan naszych społeczeństw. Autorzy twierdzą, że znany argument „albo mamy wydajną gospodarkę, albo dbamy o zmniejszanie nierówności – nie da się mieć jednego i drugiego”, jest wydumany w świetle obowiązującej wiedzy na temat funkcjonowania mechanizmów wolnorynkowych w krajach rozwiniętych.

Podobnie myśli Stiglitz. W swoich ostatnich publikacjach często podkreśla, że problemy amerykańskiej, a w konsekwencji światowej gospodarki polegają na tym, że zbyt duża ilość pieniędzy idzie do kieszeni najbogatszych. Klasa średnia i niższa mają to do siebie, że większość dochodów wydają na podstawowe, namacalne dobra, jak jedzenie, mieszkania, meble i tym podobne, napędzając tym samym popyt. Z kolei bogacze dużą część pieniędzy trzymają na kontach. Dlatego gdy w wyniku obniżenia podatków większa część korzyści z wzrostu PKB jest kierowana w ich stronę, zostają zakłócone prawa popytu i podaży, do których tak lubią odwoływać się wolnorynkowi ekonomiści. „Transferowanie pieniędzy od najuboższych do najbogatszych osłabia konsumpcję” – pisze Stiglitz – „ponieważ jednostki o wyższych dochodach przeznaczają na nią mniejszą część swoich dochodów niż jednostki o niższym dochodzie (bogaci oszczędzają od 15 do 25 procent swojego dochodu, podczas gdy ubodzy wydają cały)”.

Oczywiście powstaje pytanie, czy pomysł napędzania gospodarki poprzez zwiększanie konsumpcji jest dobrym rozwiązaniem w dobie globalnego ocieplenia oraz różnorodnych problemów ekologicznych. Z pewnością potrzebna jest nam także refleksja nad tym, jak ta konsumpcja ma wyglądać. Zresztą Stiglitz ma tego pełną świadomość. Rzecz po prostu w tym, że amerykański ekonomista pokazuje, iż niskie podatki dla najbogatszych nie muszą automatycznie przekładać się na poprawę sytuacji ekonomicznej danego kraju, a wręcz przeciwnie. Tym samym podważa słynną teorię skapywania, która sprowadza się do

zasady „stwórzcie bogatym cieplarniane warunki, a oni dzięki temu, że będą mieli szansę wzbogacić się jeszcze bardziej, rozruszają całą gospodarkę i pomogą reszcie społeczeństwa”. Jak mówi Stiglitz, z tej teorii sprawdziła się tylko jedna rzecz: bogaci rzeczywiście stali się jeszcze bogatsi w wyniku neoliberalnych reform, które polegały m.in. na obniżaniu podatków dla najzamożniejszych obywateli. Cała reszta opowieści o powszechnym bogaceniu się nie znajduje zaś potwierdzenia w dostępnych danych.

O ogólnych korzyściach płynących dla społeczeństwa z polityki na rzecz równości piszą także Wilkinson i Pickett. Po przeanalizowaniu setek danych z publikacji ONZ zauważyli, że choć do pewnego poziomu dobrostan społeczeństwa (zdrowie, poczucie szczęścia, zaufanie) zależy od rozwoju gospodarczego, to w przypadku krajów zamożnych liczy się już nie to, który z nich ma większe PKB, lecz panujący w danym państwie stopień nierówności. Im mniejszy, tym lepiej. Dla wszystkich, nie tylko dla najuboższych. Z badań niewątpliwie wynika – zauważają Pickett i Wilkinson w „Duchu równości” – „że każda dodatkowa doza równości przynosi istotne korzyści nawet ludziom z najwyższych kategorii zawodowych oraz najzamożniejszej czy najlepiej wykształconej jednej trzeciej populacji”. Dzieje się tak m.in. dlatego, że życie w społeczeństwie o niewielkich nierównościach wiąże się z mniejszym stresem – nawet jeśli komuś powinie się noga, nie musi się obawiać trwałego bezrobocia czy biedy. Istnieją także mniejsze napięcia klasowe, a więcej ludzi ma możliwość świadomego i aktywnego uczestnictwa w życiu publicznym. Wszystko to składa się na co prawda wciąż niedoskonałe, ale z pewnością lepsze społeczeństwo w porównaniu z tymi, w których istnieje ogromna przepaść majątkowa między ludźmi. Dlatego państwa z rozbudowaną pomocą socjalną i wysokimi, progresywnymi podatkami, jak np. Dania i Szwecja, przewodzą na liście krajów, w których żyje się najlepiej.

Argument Wilkinsona i Pickett, że nie sam wzrost PKB jest

ważny, ale to, jak w danym społeczeństwie są dzielone płynące z niego zyski, powinien dawać do myślenia szczególnie dziś. Wspominanie wcześniej problemu z globalnym ociepleniem sprawiają, że szukanie „dobrobytu bez wzrostu” – by odwołać się do tytułu książki Tima Jacksona recenzowanej w jednym z poprzednich numerów „Nowego Obywatela” – wydaje się pilnym zadaniem. Szczególnie jeśli ten wzrost sprzyja głównie bogatym (patrz: Stiglitz), a sposób, w jaki jest obecnie osiągany, wiąże się z marnotrawstwem środków oraz energii (patrz: Frank i Cook).

POZA NEOLIBERALNE MANTRY

Dyskusja o podatkach zbyt często sprowadza się do powtarzania wyuczonych formułek. Obniżmy podatki i uwolnimy energię ludzi. Nie karzmy za sukces. Dajmy bogatym spokój. Ewentualnie: jeśli będziemy ich denerwować, to uciekną z kraju. Tak naprawdę jednak nie ma ani etycznych, ani społecznych, ani nawet ekonomicznych dowodów na to, że dobre podatki to niskie podatki. Wręcz przeciwnie. Jeśli chcemy porządnego państwa, porządnego społeczeństwa, porządnej polityki, to nie możemy pozwolić sobie na to, aby grupa i tak mających się już całkiem nieźle osób znajdowała się pod specjalną ochroną neoliberalnych przesądów oraz ogólnego poczucia ich wyjątkowości, a także bezkarności.

Spoglądanie na liczbę zmiennych, które trzeba wziąć pod uwagę przy projektowaniu sensownego systemu podatkowego, może onieśmielać. Nie powinniśmy jednak zapominać, że choć opracowanie szczegółów stanowi zadanie dla specjalistów, to sam wybór ogólnego kształtu tego systemu jest sprawą polityczną. Nie tylko w takim sensie, że odpowiadają za niego partie polityczne. Chodzi o bardziej podstawowe rozumienie polityki – rozumienie, o które upominał się m.in. Tony Judt, brytyjski historyk, w swojej głośnej książce „Źle ma się kraj” i o którym często zapominamy. Polityka w państwie demokratycznym to przestrzeń pozwalająca obywatelkom i obywatelom zdecydować, w jakiego rodzaju społeczeństwie chcą

żyć – jakie idee mają stać u jego podstaw. Na końcu łańcuszka bardziej lub mniej skomplikowanych danych, liczb i wykresów dotyczących podatków nie stoją niewzruszone prawa natury, lecz ludzkie decyzje o tym, czy lepsze jest społeczeństwo, w którym garstka zwycięzców bierze niemal wszystko, czy może takie, które nikogo nie zostawia na lodzie i nie skazuje na porażkę już na starcie. Obecnie duża część z nas przegrywa. Nie chodzi tylko o klasę niższą. Nawet przedstawiciele klasy średniej, którym jako tako się powodzi, osiągają względny dobrobyt za wysoką cenę nieustannego przepracowania, stresu i poczucia braku stabilności. Czy to jest społeczeństwo naszych marzeń?

Nie istnieje uniwersalna i optymalna stawka podatkowa dla najbogatszych. Także rodzaj podatków – dochodowe, konsumpcyjne, majątkowe, od luksusu – jest kwestią do namysłu i do negocjacji. Trudno o rozwiązania sprawdzające się zawsze i wszędzie. W tej kwestii warto wsłuchiwać się w głosy ekonomistów, szczególnie tych, dla których punktem dojścia nie jest zwiększenie tego czy innego wskaźnika gospodarczego, lecz poprawa sytuacji ludzi (co nam po wzroście PKB, jeśli dla większości osób jego najbardziej namacalnym efektem jest niszczenie środowiska?). Pierwszy krok musi być jednak krokiem politycznym. Aby go wykonać, trzeba przebić się przez jeden z największych mitów neoliberalnego społeczeństwa – że próba wysokiego opodatkowania najzamożniejszych osób nie ma sensu. Ma. Dla dobra nas wszystkich.

Autorstwo: Tomasz S. Markiewka

Źródło: NowyObywatel.pl

BIBLIOGRAFIA

1. Chang H.-J., „23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie”, tłum. B. Szelewa, Warszawa 2013.
2. Frank R., Cook P., „The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of us”, New York 1995.

3. Frank R., „Success and Luck. Good Fortune and the Myth of Meritocracy”, Princeton 2016.
4. Jackson T., „Dobrobyt bez wzrostu”, tłum. M. Polakowski, Toruń 2015.
5. Judt T., „Źle ma się kraj. Rozmowa o naszych współczesnych bolączkach”, tłum. P. Lipszyc, Wołowiec 2011.
6. „Raport o stanie Edukacji 2010”, red. M. Federowicz, M. Sitek, Warszawa 2011.
7. Stiglitz J., „Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały zagrażają naszej przyszłości?”, tłum. R. Mitoraj, Warszawa 2015.
8. Stiglitz J., „The Great Divide. Unequal Societies and What We Can Do About Them”, New York 2015.
9. Wilkinson R., Pickett K., „Duch równości. Tam, gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej”, tłum. P. Listwan, Warszawa 2011.