

# Krytyka podatków konsumpcyjnych

19 stycznia 2017

## RZEKOMA WYŻSZOŚĆ PODATKU DOCHODOWEGO

Ortodoksyjni ekonomiści neoklasyczni od dawna trzymali się punktu widzenia, według którego, dla osoby opodatkowanej, podatek dochodowy jest „lepszym podatkiem” niż podatek akcyzowy nałożony na poszczególne rodzaje konsumpcji. Uważają tak, gdyż akcyza nie tylko obciąża finansowo podatnika, w czym nie różni się przecież od podatku dochodowego, ale dodatkowo zniechęca go do nabywania poszczególnych dóbr konsumpcyjnych. Tak więc oprócz odbierania podatnikom pieniędzy, zniekształca ich wzorce konsumpcyjne, kierując je niekoniecznie tam, gdzie sami by je skierowali. Ciągłe przywołuje się krzywe obojętności, aby nadać tym wyliczeniom naukowego połotu.



Tak, jak w wielu podobnych przypadkach, ekonomiści skłonni są do oceniania różnych przebiegów wydarzeń jako „dobrych”, „lepszych” lub „optymalnych”, jednak założenia *ceteris paribus*, jakie stosują w tych osądach – tutaj dotyczących dochodów z podatków – mają niewiele wspólnego z rzeczywistością. Ze względu na różne – niekiedy polityczne,

niekiedy wynikające z innej natury – czynniki, różne rodzaje podatków mogą przynosić inny dochód. Przypuśćmy na przykład, że wszystkie istniejące obecnie podatki zostają zniesione, a takie same wpływy do budżetu mają zostać uzyskane poprzez wprowadzenie nowego podatku pogłównego, lub ryczałtu, zgodnie z którym każdy mieszkaniec Stanów Zjednoczonych jest teraz zobowiązany do zapłaty równej kwoty na rzecz utrzymania samorządu lokalnego, rządu stanowego i federalnego. Oznaczałoby to, że obecne dochody z podatków uzyskiwane przez rząd (1994 – przyp. red.), szacowane na 1 bilion i 380 milionów dolarów – dokładna kwota nie jest szczególnie istotna – musiałyby zostać równo rozdzielone pomiędzy, w przybliżeniu, 243 miliony osób. To oznaczałoby, że każdy mężczyzna, kobieta i dziecko w Ameryce, byłiby zobowiązani do zapłaty na rzecz rządu kwoty 5680 USD rocznie. Nie jestem skłonny uwierzyć, że rząd byłby zdolny wyegzekwować tak wysoką kwotę podatku od każdego obywatela, niezależnie od tego, jak wielki aparat przymusu zostałby oddany do dyspozycji IRS. Wykazałem tutaj w sposób oczywisty, jak założenie *ceteris paribus* okazuje się błędem.

Jednak nie mniej drastyczny, a przy tym o wiele ważniejszy przykład, znajdujemy w historii. Przed II wojną światową Urząd Skarbowy zbierał cały podatek w postaci pojedynczego ryczałtu od każdego podatnika 15 marca każdego roku. Później dodano miesięczny termin na rozliczenie się. Podczas II wojny światowej, w celu łatwiejszego zbierania znacznie wyższych podatków – podniesionych, aby pokryć koszty wysiłku wojennego – rząd federalny wprowadził w życie plan stworzony przez wszędobylskiego Beardsley'a Rumla z R.H. Macy & Co., którego szczegóły techniczne dopracował światły, młody ekonomista z Departamentu Skarbu – Milton Friedman. Zgodnie z tym planem, jak wszyscy dobrze wiemy, wymuszono na pracodawcach, aby od każdej wypłaty dla pracowników zatrzymywali i odprowadzali kwotę podatku wprost do Skarbu państwa. Na skutek tej zmiany podatnicy nie musieli już wyduszać z siebie co roku podatku ryczałtowego. Zapewniano wszystkich, że ta nowa forma

odprowadzanego od wypłat podatku będzie tylko doraźnym, awaryjnym rozwiązaniem na czas wojny. Wiemy z historii, jak stało się naprawdę. Nikt nie może jednak utrzymywać, że podatek dochodowy pozbawiony mechanizmu odprowadzania go od wypłaty mógłby pozostać tak wysoki, jak jest obecnie.

Powodem, dla którego żaden ekonomista nie może stwierdzić, że podatek dochodowy, lub jakikolwiek inny podatek, jest lepszy z perspektywy opodatkowanego, jest to, że całkowita suma podatku zebranego jest często zależna od rodzaju tego podatku. Wydaje się, że z perspektywy podatnika, im mniejsza kwota zostanie mu odebrana, tym lepiej. Nawet analiza krzywych obojętności musiałaby potwierdzić ten wniosek. Jeśli ktoś chciałby stwierdzić, że podatnik jest rozczarowany zbyt niskim podatkiem, to przecież podatnik taki może zawsze dokonać dobrowolnej darowizny na rzecz zdumionej administracji podatkowej[1].

Kolejnym problemem przy rekomendowaniu przez ekonomistów jakiejś formy podatku niby korzystnej z punktu widzenia podatnika jest to, że podatnik może subiektywnie postrzegać różne formy podatków, niezależnie od ich wysokości. Nawet jeśli dwa podatki obciążają podatnika w równym stopniu, mogą być przez niego bardzo odmiennie oceniane. Powróćmy do naszego porównania podatku dochodowego z podatkiem akcyzowym. Podatek dochodowy jest pobierany w drodze przymusu, a nawet za pośrednictwem brutalnego prześwietlania praktycznie każdego aspektu życia podatnika przez wszechwładny, wszystkowidzący urząd podatkowy. Każdy podatnik jest zobowiązany do prowadzenia dokładnej dokumentacji swoich dochodów oraz przysługujących mu odliczeń, oraz drobiazgowego i uczciwego wypełniania wszystkich formularzy, co zwykle doprowadza do udowodnienia zobowiązania podatkowego. Podatek akcyzowy, powiedzmy nałożony na whiskey lub na wejściówki na film, także wkracza w życie podatnika i pomniejsza jego dochody, ale ingeruje jedynie w sprzedaż biletów kinowych i sklepów z alkoholem. Zaryzykowałbym osąd, że w kontekście „wyższości”

lub „niższości” różnych sposobów opodatkowania, nawet najbardziej zdeterminowany pijak lub kinomaniak byłby skłonny z radością zapłacić więcej za whiskey lub bilet kinowy niż przypuszczają neoklasyczni ekonomiści, byleby tylko uniknąć ciężkiej ręki urzędu podatkowego[2].

## **RODZAJE PODATKÓW KONSUMPCYJNYCH**

Ostatnimi laty koncepcja podatku od konsumpcji jest przedstawiana jako alternatywa dla podatku dochodowego, szczególnie przez konserwatystów o wolnorynkowych poglądach. Zanim przejdę do krytyki koncepcji podatku konsumpcyjnego jako zamiennika dla podatku dochodowego, muszę zauważyć, że obecne propozycje dotyczące podatku konsumpcyjnego pozbawiłyby podatników psychologicznej satysfakcji z pozbycia się IRS. Choć w chwili obecnej dyskusja toczy się często w kategoriach „albo albo”, to różne propozycje tak naprawdę oznaczają dodanie nowego podatku od konsumpcji do już istniejącego, ogromnego arsenału ucisku podatkowego. Mówiąc krótko, dostrzegając, że obecny poziom podatków dochodowych osiągnął polityczną granicę, konsultanci podatkowi i teoretycy sugerują zaopatrzenie rządu w nowe narzędzie podatkowe. Lub, ujmując to nieśmiertelnymi słowami ekonomicznego cara i sługi absolutyzmu, Jeana-Baptiste’a Colberta, zadaniem administracji podatkowej jest „skubanie gęsi tak, aby uzyskać jak najwięcej piór, przy jak najmniejszym nasileniu syczenia”. Gęsiami oczywiście jesteśmy my – podatnicy.

Zróbmy jednak dobrą minę do złej gry i spróbujmy rozważyć ideę podatku konsumpcyjnego jako całkowite zastępstwo podatku dochodowego, przy identycznych wpływach do budżetu. Nasze pierwsze spostrzeżenie polega na tym, że ta godna zachwyty forma podatku konsumpcyjnego nie tylko nie eliminuje IRS, ale nawet powiększa jego despotyczną władzę. Oto właśnie podatek konsumpcyjny zaproponowany po raz pierwszy przez Irvinga Fishera[3]: pozostawiłby on przy życiu IRS, a także obowiązek drobiazgowego gromadzenia danych podatkowych przez wszystkich podatników, oraz dodałby coś więcej. Poza zgłaszaniem swoich

dochodów i odliczeń, każdy musiałby zgłaszać zmiany wartości swojego kapitału (w tym gotówki) w ciągu roku. Wówczas każdy odprowadzałby podatek od swojego dochodu według odpowiedniej stopy podatkowej, pomniejszony o jego wkład w kapitał lub konsumpcję netto. Lub, przeciwnie, jeśli w ciągu roku wydał więcej, niż wyniosły jego dochody, zapłaciłby podatek od swoich dochodów oraz od redukcji swojego kapitału, co równałoby się jego konsumpcji netto. Jakikolwiek byłyby zasługi podatku Fishera, zwiększyłby on władzę IRS nad ludźmi, gdyż stan ich aktywów, w tym zasobu gotówki, byłby poddany takiej samej kontroli, co ich dochody.

Druga propozycja podatku od konsumpcji – VAT, czyli podatek od wartości dodanej, wymusza dziwaczną, hierarchiczną konstrukcję opodatkowującą „wartość dodaną” wytworzoną przez wszystkie przedsiębiorstwa. W tym przypadku to nie poszczególni ludzie, ale przedsiębiorstwa byłyby zmuszone prowadzić intensywną biurokratyczną dokumentację swoich przychodów i wydatków oraz płacić określony podatek uzależniony od ich dochodu. Taki stan rzeczy zaburzyłby strukturę gospodarki. Po pierwsze, skłaniałoby to do spłaszczenia struktury, ponieważ im mniej transakcji sprzedaży, tym rzadziej powstaje konieczność płacenia podatku. Tak, jak to było w krajach europejskich, które wprowadziły VAT, może dojść do tego, że przedsiębiorstwa zaczną wystawiać dużą ilość fałszywych faktur po to, aby zawyżyć ponoszone koszty, dzięki czemu mogą obniżyć realnie płacony podatek. Z pewnością podatek od sprzedaży, nie różniąc się pod innymi względami, jest o wiele prostszy, w mniejszym stopniu zaburza rynek oraz mniej sprzyja biurokracji i despotyzmowi niż VAT. Właściwie nie można dostrzec żadnej przewagi podatku VAT nad innymi formami podatku konsumpcyjnego, oczywiście poza sytuacją, gdy wzrost potęgi biurokracji jest celem i postrzegany jest jako korzyść.

Trzecim rodzajem podatku konsumpcyjnego jest podatek obrotowy od sprzedaży detalicznej. Spośród wszystkich podatków konsumpcyjnych ta forma jest dla większości z nas

najkorzystniejsza, gdyż eliminuje despotyczną kontrolę rządu nad życiem wszystkich jednostek, obecną w konstrukcji podatku dochodowego, czy kontrolę nad działalnością firm w przypadku podatku VAT. Podatek ten nie zniekształca struktury produkcji w takim stopniu, w jakim czyni to VAT, ani nie wypacza jednostkowych preferencji jak poszczególne podatki akcyzowe.

Rozważmy teraz zalety i wady podatku konsumpcyjnego wobec podatku dochodowego, odsuwając na bok kwestię władzy biurokratów. Po pierwsze, musimy zdać sobie sprawę z tego, że zarówno z przyjęcia podatku konsumpcyjnego, jak i dochodowego, wynikają konkretne filozoficzne konsekwencje. Podatek dochodowy opiera się na zasadzie „wypłacalności”, która polega na tym, że gęś posiadająca więcej piór jest dojrzała do oskubania. Zasada wypłacalności to credo rozbójnika, który zabiera tam, gdzie jest co zabrać, odbierając ofierze tak dużo, jak to tylko możliwe. Zasada wypłacalności jest filozoficznym wcieleniem pamiętnej odpowiedzi Williego Suttona na pytanie zadane przez psychologa z pomocy społecznej o to, dlaczego rabował banki – „Ponieważ tam właśnie są pieniądze”.

Podatek od konsumpcji może być z kolei uznawany za opłatę za pozwolenie na życie. Wynika stąd, że człowiek nie będzie mógł rozwijać ani nawet kontynuować swego życia, dopóki nie uiści państwu opłaty za zezwolenie na to. Ze względu na filozoficzne konsekwencje podatek konsumpcyjny nie jest dla mnie ani krzywniejszy, czy mnie bezczelny, niż podatek dochodowy.

### **PROPORCJONALNOŚĆ I PROGRESJA: KTO? KOGO?**

Jedną z zalet podatku konsumpcyjnego podawanych przez konserwatystów jest to, że podatek dochodowy może i najczęściej jest progresywny, tymczasem podatek konsumpcyjny jest praktycznie automatycznie podatkiem proporcjonalnym. Twierdzi się również, że progresja podatkowa jest równoznaczna z kradzieżą, a biedni okradają w ten sposób bogatych, podczas gdy proporcjonalność oznacza sprawiedliwe podatki. Jednakże, po pierwsze, podatek konsumpcyjny Fishera rzadko kiedy jest

pozbawiony progresji. W większości przypadków, z podatku tego zwolnione są takie produkty jak żywność, a zwolnienia te zaburzają preferencje rynkowe i wprowadzają progresję podatkową.

Czy jednak progresja podatkowa naprawdę jest problemem? Rozważmy przykład dwóch osób, jednej zarabiającej 10 000 USD rocznie i drugiej zarabiającej 100 000 USD. Przyjmijmy dwa systemy podatkowe: proporcjonalny oraz progresywny. W tym drugim systemie niech podatek waha się od 1% dla zarabiającego 10 000 USD do 15% dla osoby z wyższym dochodem. W systemie proporcjonalnym zaś niech wszyscy, niezależnie od dochodu, płacą 30% podatek. W systemie progresywnym, mniej zarabiający człowiek płaci 100 USD rocznego podatku, a bogatszy płaci 15 000 USD, podczas gdy w rzekomo uczciwszym systemie proporcjonalnym, biedniejszy płaci 3000 USD zamiast 100 USD, a bogatszy 30 000 USD zamiast 15 000 USD. Niewielkim pocieszeniem dla bogatszego jest to, że biedniejszy płaci, proporcjonalnie, taki sam podatek jak on, gdy sam jest podstępnie okradany w znacznie większym stopniu niż dotychczas. Nie jest zbyt przekonujące dla bogatego, gdy powie mu się, że już nie jest „okradany” przez biedniejszego, gdyż traci teraz o wiele więcej niż przedtem. W razie sprzeciwu co do faktu, że całkowity poziom opodatkowania jest dużo wyższy w naszym proporcjonalnym systemie, niż był w progresywnym, odpowiadamy, że o to właśnie przecież chodzi. To, wobec czego sprzeciwiają się w rzeczywistości bogaci, to nie mityczne „okradanie” ich przez biednych, lecz rzeczywista wysokość haraczu pobieranego od nich przez państwo. Rzeczywista skarga bogatszego nie dotyczy więc tego, jak jest traktowany w porównaniu z kimś innym, lecz tego, jak bardzo są drażnione jego ciężko zarobione aktywa. Skłaniamy się do stwierdzenia, że problem progresji podatkowej jest w rzeczywistości fałszywym tropem, odwracającym uwagę od prawdziwie ważnej kwestii, czyli ilości pieniędzy, jaką każdy jest zobowiązany oddać państwu[4].

Oczywiście państwo wydaje pieniądze z podatków na różne grupy społeczne, a ci, którzy twierdzą, że progresja podatkowa to oszukańcza kradzież dokonywana przez biednych na bogaczach, argumentują poprzez porównania statusu dochodów podatników z tymi, którzy znajdują się na drugim końcu tego państwowego paserstwa. Podobnie, szkoła chicagowska utrzymuje, że system podatkowy to proces, w ramach którego klasa średnia wykorzystuje zarówno bogatych, jak i biednych, natomiast Nowa Lewica upiera się przy tym, że to bogaci wyzyskują biednych poprzez maszynę podatkową. Wszyscy oni mylą się, gdyż niesprawiedliwie klasyfikują ludzi jako płatników lub jako odbiorców państwowej redystrybucji. Ci, którzy płacą podatki na rzecz państwa, czy to bogaci, klasa średnia czy biedni, to z pewnością netto inne grupy ludzi, niż ci bogacze, członkowie klasy średniej lub biedni, którzy otrzymują pieniądze z państwowego skarbca, a w których poczet zaliczają się biurokraci i politycy oraz beneficjenci państwowych przywilejów nadawanych przez członków aparatu państwowego. Próba łączenia tych grup nie ma żadnego sensu. O wiele rozsądniejsze podejście mówi, że proces redystrybucji podatkowej dzieli ludzi na dwie, oddzielne, zantagonizowane klasy, które Calhoun genialnie zidentyfikował jako płatników netto oraz beneficjentów podatków netto. Pierwsi płacą podatki, natomiast drudzy żyją dzięki nim. Patrząc z tej perspektywy należy zwrócić szczególną uwagę na to, jak ważne jest zmniejszanie obciążenia, jakie uprzywilejowani przez państwo beneficjenci podatków stanowią dla produktywnych płatników podatków[5].

## **PROBLEM OPODATKOWANIA OSZCZĘDNOŚCI**

Głównym argumentem za zastąpieniem podatku dochodowego podatkiem konsumpcyjnym jest to, że ten drugi nie obciąża oszczędności. Zwolennicy podatku konsumpcyjnego utrzymują, że obciąża on tylko konsumpcję. To, że ten argument jest wysuwany głównie przez wolnorynkowców, a dziś zwłaszcza przez zwolenników ekonomii podaży, uderza każdego swoją



osobliwością. Jednostki na wolnym rynku swobodnie decydują o tym, jak alokować swój dochód – czy przeznaczyć go na konsumpcję, czy zaoszczędzić. Ekonomia austriacka uczy nas, że proporcja między konsumpcją a oszczędnościami jest uwarunkowana przez indywidualną stopę preferencji czasowej, czyli stopień, w jakim jednostka preferuje dobra teraźniejsze nad przyszłymi. Każdy alokuje swój dochód, rozdzielając go pomiędzy obecną konsumpcję a oszczędności, które pozwolą na inwestycje, dzięki którym uzyska dochód w przyszłości. Tej alokacji dokonuje, opierając się na swojej indywidualnej preferencji czasowej. Zatem mówiąc, że jedynie konsumpcja powinna być opodatkowana, wkraczamy w pole indywidualnych decyzji i preferencji oraz stwierdzamy, że ludzie zbyt mało oszczędzają, a zbyt wiele konsumują. W związku z tym postulujemy brak opodatkowania oszczędności i przeniesienie całego ciężaru podatkowego na konsumpcję bieżącą zamiast przyszłej. Jest to jednak wymuszona interwencja państwowa, która zniekształca przejawy preferencji czasowych, zmuszając ludzi do zwiększania proporcji oszczędności do wydatków konsumpcyjnych.

Musimy zatem zapytać zwolenników ekonomii podaży oraz innych obrońców podatku konsumpcyjnego, wedle jakich standardów dokonują swojej oceny oraz o to, dlaczego i w jakim stopniu oszczędności są ich zdaniem zbyt niskie, a konsumpcja zbyt wysoka? Jakie są kryteria pozwalające ustalić „za niskie oszczędności” i „za wysoką konsumpcję”, na których opierają swoje poparcie dla przymusu? Co więcej, jakim prawem nazywają siebie obrońcami „wolnego rynku”, skoro proponują narzucanie ludziom wyborów w tak ważnej dziedzinie, jak proporcja między teraźniejszą i przyszłą konsumpcją?

Zwolennicy ekonomii podażowej nazywają siebie dziedzicami Adama Smitha i mają w pewnym sensie rację. Smith, kierując się głęboko zakorzenioną kalwińską wrogością dla luksusowej konsumpcji, proponował rządową interwencję jako rozwiązanie mające zwiększyć proporcję inwestycji do konsumpcji, ponad

proporcję ukształtowaną na wolnym rynku. Jedną z popieranych przez niego metod było wysokie opodatkowanie luksusowej konsumpcji, inną – ustawy antylichwiarskie, mające obniżyć stopy procentowe poniżej naturalnego poziomu na wolnym rynku. Miało to przenieść strumień kredytu z rąk marnotrawnych ryzykantów, gotowych płacić wysokie oprocentowanie, w ręce trzeźwo myślących, poważnych biznesmenów i przemysłowców. Wprowadzając koncepcję neutralnego obserwatora, który, w przeciwieństwie do realnych ludzi, może być obojętny na to, kiedy otrzyma dobra konsumpcyjne, Smith praktycznie trzymał się przekonania, że zerowa stopa procentowa jest ideałem[6].

Jedynym spójnym argumentem, jaki oferują nam zwolennicy podatku od konsumpcji jest ten, który sformułował Irving Fisher, bazując na lekturze Johna Stuarta Milla[7]. Fisher argumentował, że skoro celem wszelkiej produkcji jest konsumpcja, a wszystkie dobra kapitałowe stanowią jedynie przystanki na drodze do konsumpcji, jedyny prawdziwy zysk pochodzi z wydatków konsumpcyjnych. W związku z tym tylko dochód z konsumpcji, a nie dochód jako taki, powinien być opodatkowany.

Ujmując rzecz dokładniej, konsumpcja i oszczędności w rzeczywistości nie są, jak się twierdzi, symetryczne. Wszelkie oszczędności służą większej konsumpcji w przyszłości. Potencjalna terażniejsza konsumpcja jest zaniechana na rzecz oczekiwanego wzrostu konsumpcji w przyszłości. Wynika stąd, że jakikolwiek zwrot z inwestycji może być postrzegany jako dochód „podwójnie liczony” analogicznie, jak wielokrotnie liczony dochód brutto ze sprzedaży pudełka płatków śniadaniowych przez kolejno: producenta, pośrednika, hurtownika i detalistę, jako części dochodu netto, lub jakby produkt był traktowany jak kilka sztuk tego samego dobra.

Wyjaśnienie to jest poprawne w części tłumaczącej proces konsumpcji i oszczędzania oraz pomocne przy formułowaniu zrównoważonej krytyki konwencjonalnych statystyk dotyczących produktu i dochodu narodowego. Prowadzący je statystycy

starannie pomijają wszystkie podwójne i wielokrotne rozliczenia, aby otrzymać czysty produkt netto, jednak arbitralnie włączają do niego inwestycje w dobra kapitałowe trwające dłużej niż rok. Zatem obecna praktyka prowadzi do absurdu, gdyż wyklucza z dochodu netto inwestycje w sprzęt trwające 11 miesięcy, ale włącza do niego inwestycje trwające 13 lub więcej miesięcy. Przekonująca konkluzja jest taka, że oszacowanie społecznego i narodowego dochodu powinno zawierać tylko wydatki konsumpcyjne[8].

Pomimo wielu zalet analizy Fishera, niedopuszczalne jest przejście wprost do wniosku, że opodatkowana powinna być raczej konsumpcja niż dochód. To prawda, że oszczędności prowadzą do wzrostu podaży dóbr konsumpcyjnych w przyszłości, jednak jest to wiedza powszechnie dostępna na rynku i przyczyna, dla której ludzie oszczędzają. Krótko rzecz ujmując, rynek wie wszystko, co konieczne na temat wpływu oszczędności na przyszłą produktywność i alokuje swoje wydatki właściwie. Skoro jednak ludzie wiedzą, że oszczędności przyniosą im większą konsumpcję w przyszłości, dlaczego nie oszczędzają całego obecnego dochodu? Oczywiście ze względu na preferencję czasową, która przeciwstawia przyszłej konsumpcji konsumpcję teraźniejszą. Każdy człowiek, otrzymując swój dochód pieniężny – definiowany w konwencjonalny sposób – oraz posiadając swoje skale wartości, będzie alokował ten dochód w najbardziej przez siebie pożądaną proporcji pomiędzy konsumpcją a inwestycjami. Jakakolwiek inna alokacja w dowolnej innej proporcji przyniosłaby temu człowiekowi niższe zaspokojenie jego potrzeb i pogorszyłaby jego sytuację według jego indywidualnej skali wartościowania. W związku z tym mówienie, że podatek dochodowy nakłada dodatkowe obciążenia na oszczędności i inwestycje nie jest poprawne. Podatek ten obniża całkowity standard życia obecnego i przyszłego, nie dotykając bardziej oszczędności niż konsumpcji.

Dlatego też, przy całej swojej finezji, analiza Fishera podziela uprzedzenia w stosunku do dobrowolnych,

wolnorynkowych procesów alokacji środków między konsumpcję a inwestycje charakterystyczne dla innych obrońców podatków konsumpcyjnych. Jego argument kładzie większy nacisk na oszczędności i inwestycje, niż to ma w rzeczywistości miejsce na rynku. Podatek konsumpcyjny jest tak samo szkodliwy dla rynkowych preferencji czasowych i procesów alokacji, jak podatek od oszczędności. W większości innych przypadków na rynku, wolnorynkowi ekonomiści wykazują zrozumienie dla idei mówiącej, że rynek dąży do optimum wynikającego z konieczności usatysfakcjonowania konsumentów. Dlaczego zatem czynią oni wyjątek w kwestii alokacji zasobów pomiędzy konsumpcję a inwestycje, odmawiając uznania dla rynkowych stóp preferencji czasowej?

Być może odpowiedź kryje się w tym, że ekonomiści podlegają takim samym pokusom, jak wszyscy inni. Jedną z nich jest pragnienie nawoływania abyś ty, on czy ktoś inny pracował jeszcze ciężiej, aby zaoszczędzić i zainwestować więcej, podwyższając w ten sposób swój obecny i przyszły standard życia. Zaraz za nią czai się pokusa wezwania żandarma, który wymusi realizację tej potrzeby. Cokolwiek moglibyśmy powiedzieć na temat tych pokus, ekonomia jako nauka nie ma z nimi nic wspólnego.

## **NIEMOŻNOŚĆ OPODATKOWANIA SAMEJ KONSUMPCJI**

Zmierzywszy się z zaletami opodatkowania samej konsumpcji bez opodatkowania oszczędności, dochodzimy do zaprzeczenia jakiegokolwiek możliwości osiągnięcia takiego celu. Utrzymujemy, że podatek konsumpcyjny, chcąc nie chcąc, przekształci się w podatek dochodowy, a więc także od oszczędności. W skrócie: nawet, jeśli chcielibyśmy dążyć do tego, aby opodatkować jedynie konsumpcję, nie uda nam się to.

Przeanalizujmy na przykład plan Fishera, zgodnie z którym mielibyśmy rzekomo opodatkować tylko konsumpcję. Załóżmy, że pan Jones zarabia rocznie 100 000 USD. Jego preferencja czasowa skłania go do wydawania 90 procent dochodu na

konsumpcję, a oszczędzania i inwestowania pozostałych 10 procent. Zgodnie z tym założeniem wyda on 90 000 USD na konsumpcję a 10 000 USD zaoszczędzi i zainwestuje. Teraz przyjmijmy, że rząd nakłada podatek 20% na dochody Jonesa, a jego preferencja czasowa pozostaje niezmienną. Stosunek konsumpcji do oszczędności nadal będzie wynosił 90:10, a więc, po opodatkowaniu, pozostanie mu 80 000 USD, z czego na konsumpcję przeznaczy 72 000 USD, a na oszczędności i inwestycje pozostałe 8000 USD rocznie[9].

Przypuśćmy teraz, że zamiast podatku dochodowego, rząd podąża za radami Irvinga Fishera i zabiera 20% rocznego podatku od konsumpcji Jonesa. Fisher utrzymywał, że taki podatek dotknąłby tylko konsumpcji, nie obejmując jednocześnie oszczędności Jonesa. Jednak takie rozumowanie jest błędne, gdyż jego całkowite oszczędności i inwestycje są oparte na możliwości przyszłej konsumpcji, która będzie opodatkowana w takim samym stopniu. Skoro przyszła konsumpcja będzie opodatkowana, jak zakładamy, w takim samym stopniu, jak konsumpcja terażniejsza, nie możemy twierdzić, że oszczędności w dłuższym okresie unikną opodatkowania. Zatem Jones nie będzie miał żadnego powodu, aby skłaniać się ku oszczędzaniu ze względu na podatek konsumpcyjny[10]. W sumie, jakiegokolwiek opłaty podatkowe na rzecz rządu, czy to będące podatkiem konsumpcyjnym czy dochodowym, z konieczności zmniejszają dochody Jonesa. Ponieważ preferencja czasowa Jonesa zostanie taka sama, w takim samym stopniu ograniczy on zarówno konsumpcję, jak i oszczędności. Podatek konsumpcyjny będzie przemieszczany przez Jonesa, dopóki nie stanie się ekwiwalentny do niższej stopy jego podatku dochodowego. Jeśli Jones nadal wydaje 90 procent swojego dochodu netto na konsumpcję, a 10 procent oszczędza, jego dochód netto zmniejszy się o 15 000 USD, zamiast 20 000 USD, jego konsumpcja będzie stanowić teraz 76 000 USD, zaś oszczędności 9000 USD. Innymi słowy, 20% podatek konsumpcyjny stanie się ekwiwalentem 15% podatku dochodowego, a on sam odpowiednio dostosuje proporcje między swoimi wydatkami konsumpcyjnymi a

oszczędnościami[11].

Jak widzieliśmy na początku tych rozważań, podatek akcyzowy, wypaczając alokację zasobów i odciągając ją od pożądanых dóbr, nie musi koniecznie oznaczać, że możemy zalecić alternatywę, jak podatek dochodowy. A co z ogólnym podatkiem obrotowym od sprzedaży, przy założeniu, że może być on egzekwowany bez żadnych wyjątków dotyczących jakichś dóbr czy usług? Czy taki podatek nie byłby obciążeniem wyłącznie dla konsumpcji, a nie dla dochodu?

Po pierwsze, taki podatek podlegałby tym samym problemom, jak podatek konsumpcyjny Fishera. Ponieważ zarówno terażniejsza, jak i przyszła konsumpcja byłyby równo opodatkowane, znów wystąpiłyby indywidualne dostosowania, na skutek których tak przyszła, jak i terażniejsza konsumpcja byłyby zmniejszone. Co więcej, podatek od sprzedaży wiąże się z dodatkową komplikacją: ogólne założenie, jakoby podatek od sprzedaży mógł być przerzucany w dół, na konsumenta, jest kompletnie fałszywe. W rzeczywistości podatek ten nie może być wcale przerzucany!

Rozważmy to. Wszelkie ceny są uwarunkowane przez relację pomiędzy podażą, czyli zasobem dóbr dostępnym na sprzedaż, oraz popytem na te dobra. Jeśli rząd opodatkuje sprzedaż wszystkich dóbr stawką 20%, to faktycznie sprzedawcy odczują to jako wzrost kosztów o 20%. Ale jak mają podnieść ceny w celu pokrycia tych kosztów? Ceny dążą zawsze do najwyższego możliwego poziomu, zapewniającego najwyższy dochód netto dla sprzedawcy. Jeśli sprzedawca mógłby po prostu podwyższyć ceny o 20%, co powstrzymałoby go przed zrobieniem tego, zanim w ogóle pojawił się nowy podatek? Otóż ceny zawsze są już najwyższymi możliwymi dla danego przedsiębiorstwa. Jakikolwiek wzrost kosztów będzie zatem musiał zostać przyjęty przez to przedsiębiorstwo na siebie, a nie przerzucony w dół, na konsumentów. Ujmując to inaczej, zmiana opodatkowania nie zmieniła zasobów dóbr, które zostały już wyprodukowane. Krzywe popytu nie uległy zmianie, nie ulegnie zmianie cena.

Spoglądając na to z perspektywy podaży i popytu na pieniądź, co pomaga ustalić ogólne poziomy cen, podaż pieniądza pozostała taka sama, i nie ma również powodu, aby zakładać, że zmieni się popyt na pieniądź, zatem ceny pozostaną niezmiennione.

Możemy spotkać się z obiekcją, zgodnie z którą, chociaż przerzucanie podatku poprzez podwyższanie cen nie nastąpi natychmiast, wystąpi w dłuższym okresie, gdy właściciele czynników produkcji i zasobów będą mieli szansę na zmniejszenie podaży. To prawda, że akcyza może zostać częściowo przerzucona w ten sposób, na dłuższą metę, poprzez, powiedzmy, zabranie zasobów z przemysłu alkoholowego i przeniesienie ich do innej, nieopodatkowanej gałęzi. Po pewnym czasie cena alkoholu może zostać podwyższona, lecz tylko w drodze redukcji podaży alkoholu w przyszłości. Jednak takie dostosowanie nie jest bezbolesne i odbywa się kosztem zmniejszenia podaży dobra.

Obciążenia nałożonego przez podatek od sprzedaży nie można ominąć w ten sposób. Nie można zabrać zasobów w ten sam sposób, jak można to uczynić w przemyśle alkoholowym w razie nałożenia podatku akcyzowego. Zakładamy, że podatek od sprzedaży jest ogólny i powszechny, w związku z czym nie da się uciec przed jego konsekwencjami. Zatem nie możemy utrzymywać, że podatek od sprzedaży zostanie przeniesiony na konsumentów poprzez zmniejszenie podaży wszystkich dóbr o np. 20% (zależnie od elastyczności popytu) w dłuższym okresie. Ogólna podaż dóbr spadnie, a ceny wzrosną jedynie do relatywnie skromnego poziomu, przy którym siła robocza, dostrzegając koszt alternatywny czasu wolnego w sytuacji spadających płac, zacznie dobrowolnie odchodzić z pracy (lub, ujmując rzecz ogólnie, przepracuje mniej godzin)[12].

W dłuższym okresie, i nie jest to okres bardzo długi, sprzedawcy detaliczni nie są zdolni zaabsorbować wzrostu podatku. Nie dysponują nieograniczonym zasobem bogactwa, które można by skonfiskować. Gdy zaczynają odnotowywać straty, ich

popyt na dobra wyższego rzędu oraz wszystkie środki produkcji zaczyna gwałtownie spadać. Ten gwałtowny spadek wkrótce dotyka czynników produkcji: pracy, ziemi, oraz zysków z odsetek. Ponieważ wszystkie przedsiębiorstwa cechuje dążenie do jednolitej stopy zwrotu determinowanej przez społeczną stopę preferencji czasowej, spadek na krzywych popytu szybko odbija się na dwóch ostatecznych czynnikach produkcji: ziemi i pracy.

Zatem pozornie zdroworozsądkowy obraz, zgodnie z którym podatek obrotowy od sprzedaży detalicznej zostanie szybko przerzucony na konsumentów, jest kompletnie błędny. Przeciwnie, początkowo skutki podatku będą widoczne w spadku dochodów netto firm detalicznych. Ich ciężkie straty doprowadzą do szybkiego przesunięcia w dół krzywych popytu na pracę i ziemię, czyli spadku płac i rent gruntowych. Zatem zamiast szybkiego i bezbolesnego przerzucenia podatku na konsumentów, w dłuższym okresie nastąpi bolesny spadek zarobków pracowników i zysków właścicieli ziemskich. Rzekomy podatek od konsumpcji zostanie przekształcony przez procesy rynkowe w podatek od dochodów.

Ogólny nacisk w ekonomii na forsowanie przerzucalności w przód i negowanie przerzucalności wstecz, wynika z ignorancji wobec austriackiej teorii wartości, według której cena rynkowa jest zdeterminowana jedynie przez interakcję pomiędzy zasobem już wyprodukowanych towarów a subiektywnymi użytecznościami i popytem konsumentów na te towary. Rynkowa krzywa podaży powinna być pionową linią na zwykłym wykresie podaży-popytu. Typowy Marshallowski wykres z krzywą pochyłą do przodu bezzasadnie włącza wymiar czasowy, a przez to nie może współgrać z krzywą podaży-popytu. Marshallowska krzywa podtrzymuje iluzję, że wyższy koszt może bezpośrednio ceny, a nie tylko pośrednio przez spadek podaży. Jakkolwiek możemy dojść do tego samego wniosku co analiza popytu i podaży Marshalla, gdy chodzi o konkretny podatek akcyzowy, gdzie częściowa równowaga znajduje zastosowanie, metoda ta nie nadaje się do analizy nałożonego powszechnie podatku od



sprzedaży.

## **WNIOSEK: WYSOKOŚĆ KONTRA FORMA PODATKU**

Dochodzimy do wniosku, że zbyt wiele mówiono o rodzajach, a zbyt mało skupiano się na wysokości podatków. W efekcie bez końca majstrowano przy różnych typach podatków, przy jednoczesnym odrzuceniu znacznie ważniejszej kwestii: jaka część produktu społecznego powinna być wypompowywana z producentów? Albo inaczej, jaka część dochodów powinna pozostawać w kieszeni producentów, a jaka część ich dochodów i zasobów przymusowo dzielona pomiędzy nie-producentów?

Dziwne, że ekonomiści, którzy z dumą określali siebie mianem obrońców wolnego rynku, ostatnimi laty szli błędną drogą. Na przykład to rzekomo wolnorynkowi ekonomiści byli pionierami w propagowaniu Tax Reform Act z 1986 roku. Uważano, że ta szeroko zakrojona ustawa doprowadzi do „uproszczenia” podatków dochodowych. Skutki okazały się takie, że nawet IRS miał problemy w zrozumieniu nowych przepisów, a co dopiero prawnicy i doradcy podatkowi. Ciekawe, że ekonomiści przygotowujący Tax Reform Act dokonali wszelkich zabiegów, mając na uwadze pewne wymaganie, które najwyraźniej nie potrzebowało żadnego usprawiedliwienia: neutralność podatkową, czyli utrzymanie przychodów do budżetu na dotychczasowym poziomie. Nigdy nie raczyli wyjaśnić, dlaczego to taki wspaniały priorytet. Rozdrabniając się nad zrealizowaniem tego celu, całkowicie wykluczyli przy tym z dyskusji kluczową kwestię wysokości całkowitych przychodów z podatków.

Jeszcze bardziej kuriozalna była wczesna doktryna innej grupy rzekomych obrońców wolnego rynku, zwolenników ekonomii podażowej. W swojej wersji krzywej Laffera, dziś szczęśliwie posłanej na śmietnik historii, postulowali, że stopa opodatkowania, która maksymalizuje przychody do budżetu jest „dobrowolną” stopą podatkową i powinno się jej skrupulatnie trzymać. Nigdy nie wyjaśnili, w jakim sensie jest ona „dobrowolna”, albo co koncepcja „dobrowolności” ma w ogóle

wspólnego z opodatkowaniem. Nie zrobili nic w swoim Lafferowskim modelu, poza instruowaniem nas, że maksymalizacja przychodu rządowego powinna być naszym ideałem. Z pewnością dla zwolennika wolnego rynku, atrakcyjniejsza byłaby minimalizacja rządowej grabieży.

Ulgę przynosi zwrócenie się ku rzeczywiście wolnorynkowemu podejściu reprezentowanemu przez Jeana-Baptiste Saya, który zasłużył się w ekonomii o wiele bardziej niż tylko prawem Saya. Nie poddał się iluzijnemu przeświadczeniu, że podatki są dobrowolne, ani temu, że rząd wydaje je na produktywne usługi dla gospodarki. Say wskazał, że nakładając podatki: „Rząd egzekwuje od podatnika zapłatę podatku w formie pieniężnej. Aby sprostać temu wymaganiu podatnik wymienia część swoich produktów na monety, którymi płaci poborcom podatkowym.”

Ostatecznie rząd wyda te pieniądze na własne potrzeby, zatem: „w końcu zostają one skonsumowane, a część bogactwa, która przeszła z rąk podatnika do rąk poborcy podatkowego, zostaje zniszczona.”

Zwróćmy uwagę na to, że podobnie jak później Calhoun, Say dostrzega, że opodatkowanie wytwarza dwie skonfliktowane klasy, podatników i poborców. Gdyby nie poborcy, podatnicy mogliby wydawać swoje pieniądze na własną konsumpcję. Jako takie „państwo [...] cieszy się satysfakcją wynikającą z konsumpcji”.

Say idzie dalej, krytykując: „Powszechne mniemanie, jakoby bogactwo przekazane przez społeczność na publiczne usługi [...] wracało do niej, gdyż środki, które otrzymuje państwo i jego służby są zwracane poprzez ich wydatki.”

Rozzłoszczony komentuje, że „to kłamstwo przynosi bardzo złe skutki, jako że jest pretekstem dla ogromnego bezwstydnego niszczenia zasobów”.

Say stwierdza, że jest odwrotnie: „Kwota zapłacona rządowi przez podatnika nie jest w żaden sposób rekompensowana ani

zwracana. Jest przeznaczana przez rząd na zakup osobistych usług lub dóbr konsumpcyjnych”.

Say obala także „fałszywe i niebezpieczne wnioski” ekonomistów, którzy pisali, że rządowa konsumpcja powiększa bogactwo narodu. Odnosi się do tego gorzko: „Gdyby takie zasady były spotykane tylko w książkach i nigdy nie wypełzały z nich do realnego życia, można by znieść je bez przejmowania się lub pożałowania dla ich monstrualnej absurdalności.”

Jednak stwierdza, że niestety tego typu opinie przenikają do „praktyki społecznej za pośrednictwem urzędników publicznych, którzy mogą wymusić błędne i absurdalne działania za pomocą czubka bagnetu lub armaty”[13]. Say określa opodatkowanie jako: „transfer części produktu narodowego z rąk jednostek w ręce rządu, w celu sprostaniu publicznym wydatkom i konsumpcji [...]. W praktyce jest to obciążenie nałożone na jednostki zarówno o indywidualnym, jak i korporacyjnym charakterze przez władzę [...] w celu umożliwienia jej konsumpcji na ich koszt.”[14]

Podatki nie są dla Saya jedynie grą o sumie zerowej. Nakładając obciążenie na producentów, jak wskazuje, podatki upośledzają produkcję. Píše: „Podatki pozbawiają producenta jego produktu, który w innym wypadku przyniósłby mu osobistą korzyść, gdyby zdecydował się go skosztować [...] albo zamienić na zysk, gdyby wolał znaleźć dla niego użyteczne zastosowanie [...]. A więc odebranie produktu wymusza ograniczenie potrzeb, zamiast powiększać moce produkcyjne.”

Recepty polityczne J.B. Saya były oczywiste i spójne z jego analizą i tym, co zaprezentowano w niniejszym opracowaniu: „Najlepszym modelem [publicznych] finansów, jest ograniczanie wydatków tak bardzo, jak to tylko możliwe, a najlepszy podatek to zawsze podatek najniższy”.

Autorstwo: Murray N. Rothbard

Tłumaczenie: Rafał Trąbski

Ilustracja: Pieter Breughel Młodszy „Poborca podatków” (1620-1640)

Źródło oryginalne: [Mises.org](http://Mises.org)

Źródło polskie: [Mises.pl](http://Mises.pl)

## PRZYPISY

[1] W 1619 roku ojciec Pedro Fernandez Navarete, „Kanonik Kapelan i Sekretarz Jego Królewskiej Mości”, opublikował książkę z poradami dla hiszpańskiego króla. Surowo zalecał w niej przeprowadzenie drastycznych cięć podatków i wydatków państwowych. Ojciec Navarrete zalecał także, aby w nagłych przypadkach król polegał jedynie na dobrowolnych daninach. Za: Alejandro Antonio Chafuen, Wiara i wolność. Myśl ekonomiczna późnych scholastyków, „Arwil” Warszawa 2007, s. 75.

[2] 15 kwietnia każdego roku (tzw. Tax Day w USA – przyp. tłum.) możemy z rzewnością wspominać słowa ojca Navarrete: „jedynym pełnym zgody krajem jest ten, gdzie nikt nie boi się poborców podatkowych”. Za: Chafuen, Wiara i wolność..., s. 75. Patrz również: Murray N. Rothbard, „Review of A. Chafuen Christians for Freedom: Late Scholastic Economics” [w:] International Philosophical Quarterly 28, marzec 1988, s. 112–14.

[3] Zob. przykładowo: Irving i Herbert N. Fisher, Constructive Income Taxation, Harper, New York, 1942.

[4] Pełną rozprawę traktującą o tym, kto kogo okrada można znaleźć w: Murray N. Rothbard, Interwencjonizm, czyli władza a rynek, Fijorr Publishing, 2014, tłum. Rafał Rudowski, s. 145–149.

[5] Zob. Murray N. Rothbard, Ekonomia wolnego rynku, Fijorr Publishing 2008, tłum Rafał Rudowski.

[6] Pouczający artykuł autorstwa Rogera W. Garrisona, „West’s ,Cantillon and Adam Smith’: A Comment” [w:] Journal of Libertarian Studies 7, jesień 1985, s. 291–92.

[7] Zobacz: Rothbard, *Interwencjonizm...*, s. 142–144.

[8] Pomijamy tutaj fascynującą kwestię dotyczącą tego, jak rządowe działania są traktowane przez statystyki dochodów narodowych. Zobacz: Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, Fijorr publishing 2008, tłum. Rafał Rudowski, t. 3, s. 344–347; Rothbard, *Interwencjonizm...*, s. 246–249; idem, *Wielki Kryzys w Ameryce*, Instytut Misesa 2000, tłum. Marcin Zieliński i Witold Falkowski, s. 244–251; Robert Batemarco, „GNP, PPR, and the Standard of Living”, [w:] *Review of Austrian Economics* 1, 1987, s. 181–86.

[9] Odsunęliśmy na bok fakt, że przy mniejszych zasobach pieniężnych, jakie pozostawiono Janowi, jego stopa preferencji czasowej wzrośnie, więc jego konsumpcja wzrośnie, a oszczędności zmniejszą się.

[10] W rzeczywistości, odnośnie przypisu 9, powyżej, nastąpi przesunięcie na korzyść konsumpcji ponieważ pomniejszona ilość pieniędzy zmieni stopę preferencji czasowej podatnika w kierunku konsumpcji. Zatem, paradoksalnie, podatek nałożony na konsumpcję doprowadzi do opodatkowania oszczędności w stopniu wyższym od konsumpcji! Więcej w: Rothbard, *Interwencjonizm...*, s. 134–137.

[11] Jeżeli dochód netto zdefiniujemy jako dochód brutto pomniejszony o kwotę zapłaconych podatków, a w przypadku Jana konsumpcja to 90 procent jego dochodu netto, 20-procentowy podatek konsumpcyjny od 100 000 USD będzie równoznaczny z 15% podatkiem dochodowym. Rothbard, *Interwencjonizm...*, s. 134–137. Podstawowy wzór dla dochodu netto:

[12] Rothbard, *Interwencjonizm, czyli władza a rynek*, Fijorr Publishing, 2014, tłum. Rafał Rudowski, s. 128-135. Zobacz też znakomity artykuł autorstwa Gunnisona Browna, „The Incidence of a General Sales Tax”, [w:] *Readings in the Economics of Taxation*, red. R. Musgrave and C. Shoup, Irwin, Homewood, 1959, s. 330–39.

[13] Jean-Baptiste Say, *A Treatise on Political Economy*, wyd. 6., Claxton, Remsen & Heffelfinger, Philadelphia, 1880, s. 412–15. Zobacz też Murray N. Rothbard, „The Myth of Neutral Taxation”, [w:] *Cato Journal* 1, jesień 1981, s. 551–54.

[14] *Ibidem*, s. 446.