

O podatkach w ‘Power and Market’

Autor: Murray Rothbard

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: Jan Lewiński

C. Ogólne efekty opodatkowywania dochodu

W dynamicznej, rzeczywistej gospodarce *dochód pieniężny* składa się z płac, czynszów, procentu i zysków, i równoważony jest stratami. (Również czynsze są spieniężane na rynku, więc dochód z nich sprowadza się do procentu i zysku po odjęciu strat.) *Podatek dochodowy* został tak zaprojektowany, by jego bazę stanowiły wszystkie tego typu rodzaje dochodu netto. Pokazałem już,[1] że podatki od wartości dodanej[2] i akcyzowy są *de facto* nałożone na część dochodów pierwotnych producentów. Fakt ten jest powszechnie ignorowany i być może to właśnie dlatego przyzwyczaili się do myślenia o opodatkowaniu dochodu jako ciężaru nałożonego jednorodnie na wszystkie dochody o identycznej wielkości. Później zobaczymy, że utrzymuje się, iż obciążenie tego typu jest istotnym „kanonem sprawiedliwości” podatków. W rzeczywistości żadna tego rodzaju uniformizacja nie ma i nie może mieć miejsca. Podatki akcyzowe i VAT, jak pokazaliśmy, nie rozkładają się równomiernie, lecz są narzucone na część beneficjentów dochodu, a nie innych znajdujących się w tej samej skali dochodu. Trzeba spostrzec, że *oficjalny podatek dochodowy*, podatek, który znany jest jako „podatek dochodowy” nie jest w żadnej mierze jedynym rodzajem obciążenia, jakie jest nakładane i może zostać nałożone przez rząd.[3]

Podatek dochodowy nie może zostać przeniesiony na kogokolwiek innego. Podatnik sam dźwiga jego ciężar. Zarabia dzięki swym przedsiębiorczym działaniom, procentowi z preferencji czasowych (*time preference*) oraz części innych dochodów, wynikających z marginalnej produktywności; jednak żadne z nich nie mogą zostać zwiększone na poczet podatku. Opodatkowanie dochodu redukuje monetarny i realny dochód każdego podatnika, a tym samym jego poziom życia. Dochód z jego pracy jest bardziej kosztowny, a wolny czas tańszy, więc będzie on próbował mniej pracować. Poziom życia wszystkich ludzi, wyrażony w formie dóbr wymiennalnych, ulegnie pogorszeniu. By tę tezę umniejszyć, wiele zrobiono wokół faktu przyrostu marginalnej użyteczności pieniądza wraz ze spadkiem funduszy danego człowieka, z której wynikać może wzrost marginalnej użyteczności zmniejszonego dochodu, uzyskiwanego dzięki jego aktualnym nakładom pracy. To prawda, inaczej sprawę ujmując, że jednakowa praca przynosi teraz mniej pieniędzy każdemu człowiekowi, lecz ta właśnie redukcja dochodu pieniężnego może również podnieść marginalną użyteczność jednostki pieniądza do tego stopnia, że marginalna użyteczność jego całkowitego dochodu się *zwiększy*, dzięki czemu będzie istniał bodziec, dla którego będzie on pracował *ciężej* dzięki obecności podatku dochodowego. W pewnych przypadkach może to być prawdziwe i nie ma niczego tajemniczego ani rozbieżnego w ekonomicznej analizie takiego przypadku. Mimo tego trudno jako to traktować jako błogosławieństwo dla pojedynczego człowieka w społeczeństwie. Ponieważ, jeśli wydatkuje się więcej pracy, traci się czas wolny, a standard życia ludzi obniża się ze względu na tę wymuszoną stratę.

W skrócie, na wolnym rynku jednostki zawsze szukają właściwego wyważenia swojego dochodu pieniężnego (lub realnego w dobrach wymiennalnych) z dochodem realnym, przybierającym formę odpoczynku. Oba są podstawowym składnikiem standardu życia. W rzeczy samej, im większy jest ich dochód w postaci dóbr wymiennalnych, tym większa będzie

ich marginalna użyteczność jednostki czasu na odpoczynek (dobra niewymienne) i proporcjonalnie więcej dochodu „przybierze” postać odpoczynku. Nic więc dziwnego, że przymusowo zredukowany dochód może zmusić ludzi do cięższej pracy. Jakikolwiek nie byłoby tego efekt, podatek obniża poziom życia podatników, pozbawiając ich odpoczynku lub dóbr wymiennych.

Poza dyskryminowaniem pracy względem odpoczynku, podatek dochodowy czyni to samo z pracą za *pieniądze* względem pracy z korzyścią w naturze. Najwyraźniej daje się relatywną przewagę robocie wykonanej w zamian za towar niemonetarny. Pracujące kobiety są dyskryminowane względem kobiet prowadzących domy; wywołuje się tendencję do preferowania pracy dla rodzin zamiast do wkraczania na rynek pracy, etc. Pobudza się działania w rodzaju „zrób to sam”. W skrócie, podatek dochodowy składania do redukcji specjalizacji i rozbitcie rynku, tym samym retrogresję w poziomie życia.[4] Ustalmy dość wysoki podatek dochodowy, a rynek rozpadnie się całkowicie i prymitywne warunki gospodarcze zaczną dominować.

Podatek dochodowy odbiera określoną część dochodu człowieka, pozwalając mu na rozdzielenie tego, co pozostanie, pomiędzy konsumpcję i inwestycje. Można uważać, że, ponieważ da się przyjąć rozkład preferencji czasowych (*time-preference schedules*) jako dany, proporcja konsumpcji do oszczędności-inwestycji – i czystej stopy procentowej – nie zmieni się pod wpływem podatku dochodowego. Tak jednak nie jest. Bierze się to stąd, że realny dochód podatnika i wartość jego zasobów monetarnych uległy zaniżeniu. Im niższy poziom zasobów monetarnych, tym wyższa będzie stopa jego preferencji czasowych (przy danym rozkładzie preferencji czasowych) i proporcja wydatków na konsumpcję do inwestycji. Pozycję podatnika można zobaczyć na diagramie (Wykres 4.).

Wykres 4. Indywidualny rozkład preferencji czasowych

Wykres 4. ilustruje rozkład *indywidualnych* preferencji czasowych podatnika w powiązaniu z jego zasobami pieniężnymi. Powiedzmy, że na początku podatnik dysponuje zapasem OM ; tt to krzywa jego preferencji czasowych. Jego *efektywna stopa preferencji czasowych*, determinująca stosunek jego konsumpcji do jego oszczędności-inwestycji to t_1 . W tej sytuacji rząd nakłada podatek dochodowy, ograniczając jego pierwotne zasoby pieniężne na początku jego okresu wydatkowego do OM_1 . Jego efektywna stopa preferencji jest teraz wyższa, na poziomie t_2 . Zaobserwowaliśmy, że, by to umożliwić, tak *realne*, jak i nominalne zasoby pieniężne tej osoby muszą ulec zmniejszeniu; jeśli mamy deflację, wartość jednostki monetarnej powiększy się z grubsza proporcjonalnie, a na dłuższą metę, *ceteris paribus*, stopy preferencji czasowych pozostaną niezmiennione. W przypadku podatku dochodowego jednakże nie będzie żadnej zmiany wartości jednostki monetarnej, gdyż rząd wyda przychód z opodatkowania. W rezultacie zarówno *realne*, jak i nominalne zasoby pieniężne skurczą się w tym samym stopniu.

Można oponować, twierdząc, że osoby znajdujące się u władzy lub osoby subsydiowane otrzymują dodatkowe pieniądze, a spadek ich stóp preferencji czasowych może prawidłowo zrównoważyć lub zbalansować wzrost stóp po stronie podatników. Nie można by było zatem twierdzić wtedy, że społeczna stopa preferencji czasowych wzrośnie, a oszczędności-inwestycje znacząco opadną. Jednak rządowe wydatki przesuwają zasoby od prywatnych do rządowych sposobów wykorzystania. Ponieważ rząd z definicji pragnie tego odwrócenia, to tym samym czyni z tych pieniędzy wydatek *konsumpcyjny*. [5] Narzucone podatnikom obniżenie dochodu (a tym samym konsumpcji *oraz* oszczędności-inwestycji) zostanie

wskutek tego zbilansowane przez rządowe wydatki konsumpcyjne. Co do *transferu* wydatków rządowych (wraz z płacami biurokratów i subsydiami dla grup uprzywilejowanych), to prawda – część z nich zostanie zaoszczędzona i zainwestowana. Jednak inwestycje te nie będą reprezentować dobrowolnych preferencji konsumentów, lecz raczej sprowadzą się do inwestycji w obszarach, których *produkujący* konsumenci *nie* preferują. Będą służyć ziszczaniu dążeń *nie* produkujących konsumentów na wolnym rynku, lecz konsumentów wyzyskujących, żywionych jednostronnym przymusem państwa. Gdyby pozwolić na likwidację podatku, producenci uzyskają na powrót wolność zarabiania i konsumowania. Nowe inwestycje, powołane do życia za sprawą potrzeb szczególnie uprzywilejowanych grup, okażą się inwestycjami błędnymi (*malinvestments*). Jakkolwiek by nie było, wielkość konsumpcji rządu daje pewność, że wynikiem opodatkowania dochodu będzie zwiększenie się stóp preferencji czasowych i redukcji oszczędności wraz z inwestycjami.

Niektórzy ekonomiści utrzymują, że podatek dochodowy redukuje oszczędzanie i inwestycje na jeszcze jeden, trzeci, sposób. Zapewniają, że opodatkowanie dochodu z samej swojej natury nakłada „podwójny” podatek na oszczędności-inwestycje w porównaniu do konsumpcji.[6] Rozumowanie to wygląda następująco: Oszczędności i konsumpcja tak naprawdę nie są symetryczne. Każda oszczędność ma na celu przyszłą konsumpcję. W innym wypadku oszczędzanie byłoby jako takie kompletnie bezcelowe. Oszczędność to powstrzymanie się od potencjalnej bieżącej konsumpcji, którego skutkiem ma być możliwość zwiększenia konsumpcji w pewnej przyszłości. Nikt nie chce dóbr tylko dla nich samych.[7] Są one tylko symbolem przyszłego przyrostu konsumpcji. Oszczędności-inwestycje to jedynie budowa przez Robinsona Crusoe wędki, dzięki której będzie on mógł za jakiś czas złowić więcej ryb; owocuje to zwiększoną późniejszą konsumpcją. Wobec tego nałożenie podatku dochodowego jest karą za oszczędności-inwestycje, jako przeciwne konsumpcji.[8]

Takie rozumowanie prawidłowo wyjaśnia proces inwestycji-konsumpcji. Niestety, ma też jedną, zasadniczą wadę: brak związku z problematyką opodatkowania. To prawda, że oszczędności owocują. Wszyscy to jednak wiedzą; właśnie dlatego ludzie oszczędzają. Mimo tej wiedzy nie zachowują *wszystkich* swoich dochodów. Dlaczego? Ze względu na swoją czasową preferencję dotyczącą bieżącego oszczędzania. Każdy człowiek, dysponujący swoim aktualnym dochodem i skalą wartości, alokuje ten dochód w najbardziej pożądanym sposobie pomiędzy konsumpcją, inwestycje, dbając przy tym o swoją płynność finansową. Wszystkie inne sposoby alokacji będą dla niego mniej satysfakcjonujące, zaniżając jego pozycję w jego skali wartości. Nie ma więc powodu, by mówić, że podatek dochodowy uderza szczególnie w oszczędzanie-inwestycje; nakłada karę na standard życia w całości, obejmując bieżącą konsumpcję, przyszłą konsumpcję i płynność finansową. Nie karze za oszczędności *per se* bardziej, niż w przypadku innych możliwości alokacji dochodu.

Niemniej *istnieje* inna droga, jaką podatek dochodowy rzeczywiście w szczególny sposób obciąża oszczędzanie. Stopa zwrotu z tytułu oszczędności-inwestycji, jak wszystkie inne zarobki, podlega podatkowi dochodowemu. Otrzymywany procent netto jest więc niższy od stopy wolnorynkowej. Dochód nie harmonizuje z wolnorynkowymi preferencjami czasowymi; zamiast tego narzucone niższe stopy zwrotu sprawiają, że ludzie dążą do zrównania swoich oszczędności-inwestycji z poziomem zmniejszonego zwrotu; w skrócie, marginalne oszczędności i inwestycje, przy niższej stopie nie przynosząc już zysku, nie zostaną dokonane.

Powyższy argument Fishera i Milla jest przykładem interesującej tendencji wśród oddanych generalnie wolnemu rynkowi współczesnych ekonomistów, by niechętnie traktować jego

proporcje alokacji konsumpcji do inwestycji jako optymalne. Ekonomiczne argumenty za wolnym rynkiem są takie, że rynkowa alokacja zmierza we wszystkich punktach do optymalnej alokacji, posługując się kompasem zamierzeń konsumentów. Ekonomiści, którzy są zwolennikami wolnego rynku dostrzegają ten fakt w większości obszarów gospodarki, lecz z jakiegoś powodu ukazują swoje predylekcje do faworyzowania oszczędności-inwestycji i szczególną miękkość w swoim do nich stosunku, a także, w równym stopniu, do konsumpcji. Skłaniają się do odczucia, że podatek od oszczędności jest mniejszą ingerencją w wolny rynek niż od konsumpcji. To prawda, że dzisiejsza oszczędność oznacza jutrzejszą konsumpcję. Lecz ludzie zgodnie ze swoimi preferencjami czasowymi dobrowolnie wybierają między obecną a przyszłą konsumpcją, i ten ich dobrowolny wybór jest dla nich wyborem optymalnym. *Tym samym każdy podatek nałożony w szczególności na konsumpcję jest dokładnie takim samym zaburzeniem i inwazją na wolny rynek, jak podatek od oszczędności.* Wszakże nie ma nic szczególnie świętego w oszczędnościach; są one zwyczajnie sposobem na przyszłą konsumpcję. Lecz nie są one *bardziej* istotne od konsumpcji dzisiejszej i rozdział środków między nie odbywa się według preferencji czasowych każdej z jednostek. Ekonomista okazujący większą troskę wolnorynkowym oszczędnościom niż wolnorynkowej konsumpcji pośrednio broni etatystycznej ingerencji i przymusowego zniekształcania alokacji zasobów na korzyść większych inwestycji i niższej konsumpcji. Zwolennik wolnego rynku powinien z niezmienną energią sprzeciwiać się przymusowemu zaburzaniu proporcji między konsumpcją a inwestycjami, niezależnie od tego, w którą stronę by nie było ono skierowane.[9]

W rzeczy samej ujrzelśmy, że opodatkowanie dochodu na każdy ze sposobów cechuje się tendencją do zakłócania alokacji zasobów w stronę większej konsumpcji i mniejszych oszczędności-inwestycji, oraz zobaczyliśmy powyżej, że *próby* opodatkowywania konsumpcji na zasadzie podatków od wartości dodanej lub produkcji muszą zawieść, kończąc się zamiast tego na nałożeniu obciążeń na dochody.

5. Zasięg i efekty opodatkowania

Część III: Podatek progresywny

Ze wszystkich wzorów opodatkowania, podatek *progresywny* wywołał największą burzę. W sporze o progresywne podatki sprzeciwiający się mu konserwatywni ekonomiści przeszli do ofensywy, bowiem nawet jego obrońcy muszą przyznać z niechęcią, że podatek progresywny hamuje motywację oraz produktywność. Z tego też powodu nawet najbardziej żarliwi orędownicy progresywnego opodatkowania stojący na gruntach „równości” przyznają, że stopień intensywności progresji musi być limitowany względami produktywności. Najważniejsze kwestie podnoszone przeciw progresywnym podatkom to: (a) obniżanie oszczędności społeczności, (b) redukcja skłonności do pracy i zarabiania i (c) ustanawianie „rabunku bogatych przez biednych”.

By ocenić te kwestie skierujmy nasz analityczny skalpel na rezultaty zasady progresji. Podatek progresywny nakłada większe stopy podatkowe na zarabiających więcej. Innymi słowy działa jak *kara* za usługę oddawaną konsumentowi, za wartość na rynku. Dochody rynkowe determinowane są przez usługi oddawane konsumentowi, polegające na produkowaniu i alokowaniu środków produkcji, zależąc bezpośrednio od zakresu takich usług. Nakładając kary na tych, którzy najbardziej przysłużyli się konsumentom, okaleczamy nie tylko pierwszych, ale i drugich. Podatek progresywny staje się zatem bezwzględnie przyczyną

paraliżu motywacji, mobilności pracy i w znacznym stopniu prężności rynku w służeniu konsumentom. W konsekwencji obniża *ogólny* standard życia. Ostateczny cel progresji – przymusowo wyrównane dochody – w końcu, jak widzieliśmy, staje u źródeł odwrotu do barbarzyństwa. Nie ma również wątpliwości co do tego, że progresywne opodatkowanie dochodu obniży skłonności do oszczędzania, ponieważ ludzie nie będą zarabiać na zwrocie z inwestycji współgrających z ich preferencjami czasowymi; ich zarobki umkną jako podatki. Ponieważ ludzie zarabiają o wiele mniej niż zagwarantowałyby to im ich preferencje czasowe, toteż ich oszczędności upadną o wiele poniżej tego, co osiągnęłyby w wariacie wolnorynkowym.

Tym samym zarzuty konserwatystów, zgodnie z którymi podatek progresywny redukuje motywację do pracy i oszczędzania jest prawidłowy i, *de facto*, są zwykle umniejszane, ponieważ nie ma wystarczającego zrozumienia dla faktu, że efekty te wypływają z *a priori* samej natury progresji. Nie powinno się jednak zapominać, że opodatkowanie *proporcjonalne* spowoduje rzeczywiście wiele takich samych skutków jak jakikolwiek podatek przekraczający zasadę kosztu lub równości. Podatki proporcjonalne karzą bowiem zaradnych i oszczędnych. Zgodnie z prawdą podatek proporcjonalny jest pozbawiony wielu niszczących skutków progresji, jak progresywne zapobieganie wysiłkowi przedostania się z jednego przedziału dochodowego do następnego. Lecz proporcjonalne opodatkowanie nakłada również większe obciążenia wraz ze wzrostem grup dochodowych, a te także hamują zarabianie i oszczędzanie.

Drugim argumentem przeciw podatkowi dochodowemu, być może najpopularniejszym, jest to, że opodatkowywanie bogatych zmniejsza zwłaszcza *oszczędności*, krzywdząc tym samym społeczeństwo jako całość. Ten argument opiera się na zwykle prawdopodobnym założeniu, że bogaci zachowują proporcjonalnie więcej pieniędzy niż biedni. Mimo tego, jak wskazaliśmy powyżej, jest to niezwykle słaby argument, szczególnie dla zwolenników wolnego rynku. Krytyka wymuszania odchyleń od wolnorynkowej alokacji na rzecz arbitralnych jest uzasadniona; lecz po prostu trudno usprawiedliwić krytykę danej polityki opartą na obniżaniu oszczędności *per se*. Dlaczego konsumpcja ma być mniej wartościowa niż oszczędzanie? Rozdział między nie jest zwyczajnie sprawą preferencji czasowych. Znaczy to, że *każde* wymuszone odstępstwo od rynkowych proporcji oszczędności względem konsumpcji narzuca straty użyteczności i jest to prawda *niezależna* od tego, w którą stronę to odstępstwo pójdzie. Polityka rządowa, mogąca indukować więcej oszczędności i mniej konsumpcji podlega podobnej krytyce jak polityka mogąca oznaczać więcej konsumpcji i mniej oszczędności. Jeśli powiemy inaczej, skrytykujemy wolnorynkowe wybory i pośrednio staniemy na stanowisku obrońców rządowych projektów przymuszających społeczeństwo do większego oszczędzania. Jeśli tacy konserwatywni ekonomiści byliby w takim wypadku konsekwentni, to musieliby tym samym poprzeć opodatkowanie biednych w celu subsydiowania bogatych, ponieważ wtedy oszczędności prawdopodobnie by się zwiększyły, a konsumpcja by zmalała.

Trzeci argument jest natury polityczno-etycznej – że „biedni ograbiają bogatych”. Wniosek jest taki, że biedny, który płaci w podatku 1 procent swoich dochodów „rabuje” bogatego, który płaci 80 procent. Nie oceniając zalet i wad kradzieży możemy powiedzieć, że tkwi tu błąd. *Obaj* obywatele są grabieni – przez państwo. To, że jeden jest ograbiony w mniejszej proporcji do drugiego nie likwiduje faktu, że obu dzieje się gorzej. Można oponować, że biedny otrzymuje na czysto subsydia z wpływów podatkowych, ponieważ rząd wydaje pieniądze by służyć biednemu. Jednak nie jest to argument poprawny. Wynika to stąd, że faktyczny *akt* grabieży popełniany jest przez państwo, nie przez biednego. Po drugie, państwo

może wydać swoje pieniądze, jak zobaczymy poniżej, na wiele różnorodnych projektów. Może wyroby konsumować; może subsydiować część lub wszystkich bogatych; może subsydiować część lub wszystkich biednych. *Samo z siebie* progresywne opodatkowanie dochodu nie pociąga za sobą wniosku, że „biedni” *en masse* będą subsydiowani. Jeśli *niektórzy* biedni są, to inni być nie muszą, choć będą nadal raczej podatnikami netto niż konsumentami podatków, i będą „grabieni” wraz z bogatymi. Zakres tego odchylenia będzie mniejszy dla biednego podatnika niż bogatego; a jednak, gdyż zwykle jest wielu więcej biednych niż bogatych, *en masse* biedni mogą równie dobrze ponieść najdotkliwszy ciężar „grabieży” podatkowej. W przeciwieństwie do tego, państwowa biurokracja, jak zaobserwowaliśmy, tak naprawdę w ogóle nie płaci żadnych podatków.[10]

To pomylenie pojęć, dotyczące zasięgu „grabieży” i błędnego argumentu o oszczędnościach, obok innych powodów, sprawiło, że większość konserwatywnych ekonomistów i autorów nadmiernie podkreśla wagę *progresywności* opodatkowania. W rzeczywistości, gdy przychodzi do ustalania odległości, jaką przebyło społeczeństwo oddalając się od wolnego rynku, *poziom* podatków jest o wiele ważniejszy niż jego progresywność. Przykład wyjaśni względną wagę obu. Zestawmy dwóch ludzi i zobaczmy, jak im się powodzi w zależności od rodzaju systemu podatkowego. Smith otrzymuje 1.000 dolarów rocznie, a Jones 20.000. W społeczeństwie A wszystkich obowiązuje podatek proporcjonalny w wysokości 50%. W społeczeństwie B mamy bardzo szybko rosnącą skalę progresywną opodatkowania: za 1.000 dolarów dochodu musimy zapłacić ½ procenta, a za 20.000 – 20%. Następująca tabela pokazuje wielkości podatków w tych społeczeństwach:

Możemy teraz spytać tak bogatego, jak i biednego podatnika: *W jakim systemie opodatkowania żyje ci się lepiej?* Zarówno bogaty, jak i biedny bez wahania wskaże społeczeństwo B, gdzie struktura opodatkowania jest o wiele bardziej progresywna, ale poziom podatku nałożonego na każdego z osobna jest niższy. Niektórzy mogą stwierdzić, że przecież całkowity podatek nałożony na społeczeństwo jest w społeczeństwie A o wiele większy. Lecz o to właśnie chodzi! Rzecz w tym, że bogaty sprzeciwia się nie *progresywności* podatku, lecz *wysokości* nałożonej na niego stopy podatkowej, więc uzna progresywność podatku za lepszą tam, gdzie podatki będą niskie. Ukazuje to, że biedny nie „ograbia” biednego przez *zasadę progresji* opodatkowania; to państwo „ograbia” obu opodatkowaniem jako takim. Wskazuje to też na to, że konserwatyści nie krytykują wcale progresji, lecz wysoki poziom podatków, a ich rzeczywistym zarzutem wobec progresji jest otwarcie przez nią drogi dla *wysokiego poziomu* opodatkowania bogatych. Z intencji tej nie zawsze zdajemy sobie jednak sprawę. Jest wszak z pewnością możliwe, i często się tak zdarzało, że struktura podatków jest bardzo progresywna, lecz zawsze niższa, czy to na wysokim progu, czy niskim, niż struktura mniej progresywna. Natomiast praktycznie rzecz ujmując progresywność opodatkowania jest niezbędna dla wysokich podatków, ponieważ wielu mniej zarabiających obywateli mogłoby gwałtownie sprzeciwić się nałożonym w równym stopniu na wszystkich bardzo wysokim podatkom. Z drugiej strony wielu ludzi przyjmuje ciężar wysokiego podatku, jeśli ma pewność, że bogaci płacą jeszcze więcej.[11]

Zobaczyliśmy już, że przymusowy egalitaryzm spowoduje powrót do barbarzyństwa i że dążenie ku niemu spowoduje dyslokacje rynkowe i spadek poziomu życia. Wielu ekonomistów – zwłaszcza ze „szkoły chicagowskiej” – wierzy, że reprezentuje siły „wolnego rynku”, jednocześnie nie wiążąc podatków z rynkiem, nie myśląc o nim jako o interwencji w proces rynkowy. Autorzy owi twardo podkreślają, że na rynku każda osoba powinna zarabiać na zyskach i marginalnej wartości produktywności, jakie są gotowi zapłacić konsumenci, chcąc uzyskać satysfakcjonującą alokację czynników wytwórczych. Niemniej jednak nie

dostrzegają żadnego braku spójności broniąc zaraz potem drastycznych środków podatkowych i subsydiarnych. Wierzą, iż mogą one odmienić „dystrybucję” dochodu bez zmniejszania efektywności produkcyjnych alokacji. Wspierają się tym samym ekwiwalentem keynesowskiej „iluzji pieniężnej” – *iluzji podatkowej*, wierze, że jednostki starają się koordynować swoje działania raczej ze swoim dochodem *brutto* niż *netto* (po opodatkowaniu). To bezsprzecznie błąd. Nie ma żadnego powodu, dla którego ludzie nie mieliby zdawać sobie sprawy z istnienia podatków i dostosowywać do nich swojej energii i zasobów. Odmieniwszy podatkami relatywne nagrody, zaburzamy wszelkie rynkowe alokacje – przemieszczanie się pracy, przedsiębiorczą czujność etc. Rynek jest rozległą siecią, w której wszystkie węzły są ze sobą powiązane, i tak trzeba go analizować. Obowiązująca w ekonomii moda siecze rynek na izolowane odpryski – „firmę”, kilka „makroskopowych” holistycznych agregatów, wymiany rynkowe, opodatkowanie etc. – mącąc dyskusję na temat każdego takiego odprysku i pozbawiając szansy na ukazanie prawdziwego obrazu wzajemnych relacji rynkowych.

[1] Wcześniej w książce *Power and Market*, wydanej wraz z *Man, Economy and the State* – przyp. tłum.

[2] Ang. *sales tax* lub *value added tax*, VAT – przyp. tłum.

[3] Nawet oficjalny podatek trudno uznać za jednorodny, jako że usiany jest dodatkowymi obciążeniami i wyjątkami. Patrz niżej, do dyskusji na temat jednorodności opodatkowania. (Inny, nieprzetłumaczony rozdział *Power and Market* – przyp. tłum.)

[4] Patrz C. Lowell Harriss, „Public Finance” w: Bernard F. Haley, red., *A Survey of Contemporary Economics* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1952), II, 264. Praktyczny przykład u P.T. Bauera, „The Economic Development of Nigeria,” *Journal of Political Economy*, October, 1955, s. 400 nn.

[5] Wydatki te są zarządzeniem państwowym, a nie dobrowolnym działaniem jednostek. Tym samym mogą służyć jedynie zapewnieniu usług (lub tak się oczekuje) przedstawicielom rządu i nie możemy mieć pewności, że będzie tak dla kogokolwiek innego.

Keynesiści przeciwnie – klasyfikują wszelkie wykorzystujące zasoby wydatki rządu jako „inwestycje”, zakładając, że są one, jak wydatki inwestycyjne, „niezależne” i nie powiązane z dochodem dzięki jakiemś rodzajowi „funkcji” psychologicznej.

[6] Patrz w: Irving and Herbert W. Fisher, *Constructive Income Taxation* (New York: Harper & Bros., 1942). Słowo „podwójny” oznacza *dwa* przypadki, nie arytmetyczne dodanie dwóch wielkości.

[7] Jakkolwiek w krytyce tego ogólnego twierdzenia przeprowadzonej przez Profesora Due jest wiele prawdy, to jednak myli się on wierząc, że ludzie mogą posiadać kapitał tylko dla niego samego. Jeśli ludzie, ze względu na niepewność przyszłości, zażyczą sobie trzymać kapitał dla jego funkcji obniżania ryzyka, trzymać go będą w jego najbardziej upłyninalnej formie – w bilansie po stronie środków pieniężnych. Kapitał jest w dużo mniejszym stopniu zbywalny, a pożądanym jest jedynie ze względu na swoje zdolności do przynoszenia dóbr konsumenckich oraz ze względu na dochody z ich sprzedaży. John F. Due, *Government Finance* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1954), s. 123–125, 368 nn.

[8] Ekonomiści ci generalnie są stronnikami opodatkowywania samej konsumpcji jako jedyne „realnego” dochodu. Dalsza dyskusja na temat takiego podatku konsumpcyjnego poniżej. (W nieprzetłumaczonej części rozdziału – przyp. tłum.)

[9] Z tegoż powodu jednym z podstawowych argumentów konserwatywnych przeciw *progresywnemu* podatkowi dochodowemu (patrz niżej) jest, że oszczędności byłyby opodatkowane w większym stopniu niż konsumpcja; wielu autorów pozostawia u czytelnika wrażenie, że jeśli (bieżąca) konsumpcja byłaby bardziej opodatkowana, to wszystko byłoby w porządku. Jednakże cóż jest takiego bardziej wartościowego w *przyszłej* zamiast *obecnej* konsumpcji, oraz jaką zasadę przyjmują ci ekonomiści, że pozwala im ona zmieniać siłą dobrowolne stosunki pomiędzy czasem obecnym i przyszłością dla preferencji czasowych?

[10] Więcej o stopniu, w jakim klasy mniej zarabiające faktycznie płacą podatki w dzisiejszej Ameryce w: Gabriel Kolko, *Wealth and Power in America* (New York: Frederick A. Praeger, 1962), rozdział 2.

[11] Por., Bertrand de Jouvenel, *The Ethics of Redistribution* (Cambridge: Cambridge University Press, 1952).