

Nie ma neutralnych podatków - lekcja płynąca z „subwencji” dla siedziby Amazona

Autor: **Joseph Salerno**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

Artykuł z czerwca 2019 r.

I. Wstęp

Pośród medialnej burzy, jaka się rozpętała po wycofaniu się Amazona z umowy i rezygnacji z budowy części swojego kampusu w Nowym Jorku, rzadko dostrzega się pewien aspekt, a mianowicie to, że komentatorzy popierający czy krytykujący Amazon, mówili o odpisie podatkowym jako „dotacji państwowej”. Zdając sobie sprawę z tragicznego stanu wiedzy ekonomicznej mediów głównego nurtu, można się było tego spodziewać i nie warto na to zwracać uwagi. Jednak zaskakuje znaczna liczba wolnorynkowych ekonomistów i ekspertów, piszących o tej umowie, przed czy po jej rozwiązaniu, jakby w rzeczywistości była dotacją sektora publicznego. Zgodnie z tym poglądem stwierdzili, że umowa jest ekonomicznie nieefektywna i niesprawiedliwa, ponieważ zmniejsza produktywność i dobrobyt konsumentów oraz transferuje bogactwo od jednych firm i gospodarstw domowych do innych. Warto również zwrócić uwagę, że większość autorów tych komentarzy i analiz było powiązanych ze znanymi wolnorynkowymi think tankami, jak Cato Institute, Mercatus Center, American Enterprise Institute, Independent Institute, American Institute of Economic Research, Manhattan Institute i Reason Foundation¹.

¹ Na przykład:

Laurent Belsie, [Beyond Amazon: Wider Doubts about Tax Breaks as Tools](#), Christian Science Monitor, dostęp: 21.02.2019; Randall G. Holcombe, [Amazon in New York? I'm with AOC](#), The Beacon, dostęp: 25.02.2019; Tyler Cowen, [Amazon vs. New York Activists: Deal Gone Bad Wasn't a Case of a Deal Unlike Any Other](#), Bloomberg News, dostęp: 22.02.2019; Peter Calcagno, [Targeted Tax Incentives: Perverse and Ineffective](#), American Institute of Economic Research, dostęp: 17.01.2019; James Pethokoukis, [Why New York and Virginia Were Right to Gamble on Amazon](#), The Week, dostęp: 14.11.2018; Andrea O'Sullivan, Christian McGuire, [With Amazon's HQ2 Competition, When You Win, You Lose](#), Mercatus Center *The Bridge*, dostęp 13.11.2018; Michael

Ta masowa krytyka planów Amazonu ze strony zwolenników wolnego rynku wskazuje powód do zmartwień dla tych, którzy są zainteresowani popularyzowaniem idei austriackiej szkoły ekonomii: teoria ceny szkoły chicagowskiej wciąż trzyma w żelaznym uścisku umysły zwolenników wolnego rynku w Stanach Zjednoczonych. Nawet wielu ekonomistów, którzy uważają się kontynuatorów tradycji austriackiej w kwestii pieniądza, bankowości centralnej i cyklach koniunkturalnych, zwraca się do teorii szkoły chicagowskiej w przypadku analizy opodatkowania i innych zagadnień związanych ze stosowaną teorią ceny. W szczególności akceptują główne założenie szkoły chicagowskiej, że podatki *per se* nie są interwencją w gospodarkę rynkową, w przeciwieństwie do kontroli cen i nadawanych przez rząd przywilejów monopolistycznych. Z poglądów szkoły chicagowskiej wynika, że istnieje pewna stopa opodatkowania, która jest neutralna wobec gospodarki rynkowej i nie zniekształca cen relatywnych i alokacji zasobów, oraz że ta „neutralna stawka opodatkowania” może być wyliczona przez ekonomistów i wprowadzona w życie przez rząd. W praktyce chicagowskie neutralne opodatkowanie sprowadza się do programu zarysowanego przez Milтона Friedmana:

[P]łaska stopa opodatkowania dochodu powyżej pewnej wolnej od opodatkowania kwoty, przy szeroko zdefiniowanym dochodzie i odliczeniach dopuszczalnych jedynie dla precyzyjnie określonych kosztów uzyskania dochodu. [...] [Z]niesienie podatku od osób prawnych [...] wraz z wymaganiem wypłaty zysków przez spółki swoim interesariuszom, a interesariusze powinni te zyski uwzględnić w rozliczeniach zwrotu podatku. Kolejnymi ważnymi i potrzebnymi zmianami jest likwidacja ulgi podatkowej dla spółek wydobywających ropę i inne zasoby naturalne, opodatkowanie zysków z obligacji skarbowych i jednostek samorządu terytorialnego, likwidacja uprzywilejowanego traktowania zysków kapitałowych, koordynacja opodatkowania dochodów, nieruchomości i darowizn oraz eliminacja obecnie licznych możliwych odliczeń od podatku [wyróżnienie dodane — J. S].²

Farren, Anne Philpot, [Amazon HQ2 is the Only Competition Where the Losers are Winners](#), Mercatus Center Policy Brief, dostęp: 13.11.2018; Veronique de Rugy, [States Bid to Lure in Amazon](#), Reason, sierpień/wrzesień 2018.

² Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, Chicago University Press, Chicago 2002, s. 174.

Ci wolnorynkowi ekonomiści, którzy podążają tą samą ścieżką co Friedman, stają się, w rzeczywistości lub wręcz nawet celowo, ekspertami od zarządzania na usługach państwa. Oceniają każdą zmianę w polityce podatkowej na podstawie tego, czy jej zmiana jest krokiem w stronę ideału neutralnego podatku czy nie. W ten sposób ignorują alternatywne podejście do teorii ceny, podejście przyczynowo-realistyczne szkoły austriackiej założonej przez Carla Mengera. Współcześni zwolennicy tego podejścia odrzucają koncepcję neutralnego podatku jako mit i postrzegają opodatkowanie jako taką samą interwencję jak kontrole cenowe i przywileje monopolistyczne³.

W następnej części przedstawię podstawową analizę wydatków publicznych z perspektywy austriackiej tradycji przyczynowo-realistycznej, kładąc nacisk na płynące z niej wnioski dotyczące wpływu celowych ulg podatkowych na efektywność ekonomiczną i dobrobyt społeczny.

II. Podstawowa analiza finansów publicznych

1. Samo istnienie podatków skutkuje powstaniem podziału na dwie klasy w gospodarce. Do jednej z klas należą płatnicy podatków, którzy uzyskują dochód poprzez dobrowolną produkcję i wymianę na rynku. Druga klasa to konsumenci podatków, zwłaszcza politycy na pełen etat i biurokraci, którzy zarządzają aparatem państwowym i których pensje są wypłacane z pobranych podatków. Ta druga klasa obejmuje także tych, od których rząd nabywa dobra i usługi, np. zwycięzców przetargów publicznych lub którym państwo zapewnia subwencje poprzez ratowanie firm, udzielanie gwarancji spłaty długów, programy rolne i socjalne. Rzecz jasna, ponieważ podatki są ze swej natury przymusowe, podatnicy wyraźnie tracą w trakcie procesu pobierania podatków i ich wydawania, natomiast konsumenci podatków na tym korzystają.

2. Pomimo faktu, że niektórzy mogą równocześnie płacić podatki i otrzymywać subwencje, *każdy* musi być albo płatnikiem podatków *netto* albo konsumentem podatków *netto* w mniejszym lub większym stopniu. Politycy i

³ Pierwsi ekonomiści szkoły austriackiej tacy, jak Menger i Eugen von Böhm-Bawerk nie zastosowali podejścia przyczynowo realistycznego do analizy opodatkowania i wydatków publicznych. Ludwig von Mises zapoczątkował analizę opodatkowania jako interwencji w rynek i pokazał, że „sama idea neutralnego podatku jest tak dalece abstrakcyjna, jak idea pieniądza neutralnego”. Jednak dopiero Murray Rothbard jako pierwszy zaproponował i opracował spójną analizę finansów publicznych w ramach tradycji przyczynowo-realistycznej. Zobacz Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o Ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011, s. 622-626; Murray Rothbard, *Ekonomia Wolnego Rynku*, Instytut Ludwiga von Misesa i Fijorr Publishing, Wrocław 2018, s. 720-737; *Mit neutralnego podatku* [w:] Murray Rothbard, *Economic Controversies*, Ludwig von Mises Institute, Alabama 2011, s. 449-501.

biurokraci jako właściciele aparatu rządowego oczywiście są idealnymi konsumentami podatków, sami nie płacący żadnych. Podatki od dochodów, jakie oficjalnie płacą, są ledwie fikcją księgową, zaprojektowaną w celu oszukania podatników. Jednak w wielu przypadkach tylko badacz na podstawie konkretnych danych może stwierdzić, czy konkretna osoba lub organizacja zyskuje lub traci w trakcie procesu pobierania podatków i ich wydawania. Weźmy na przykład firmę informatyczną, która zarabia zarówno poprzez dobrowolne transakcje na rynku, jak i realizując zamówienia rządowe. Jedynie na podstawie ich rachunku zysków i strat możemy określić, czy firma była płatnikiem czy konsumentem podatków netto w danym okresie.

3. Jest spora różnica między obniżką podatków, okresową obniżką podatku, optymalizacją podatkową, odliczeniem od podatku, zwolnieniem z podatku, kwotą wolną od podatku, tymczasowym zwolnieniem z podatku — czy jakkolwiek inaczej to określimy — a subwencjami. Obniżka podatków ma miejsce wtedy, gdy mniejsza część dochodu lub bogactwa jest zabierana pod przymusem przez państwo od kogoś, kto uzyskał ten dochód na drodze dobrowolnej wymiany produkcji i wymiany. Subwencje to sytuacje, gdy producent Piotr jest opodatkowany i — po przywłaszczeniu części podatku przez biurokratyczną administrację — pozostałe środki są następnie przekazywane Pawłowi, który może być upadającą instytucją finansową, sektorem militarnym czy beneficjentem programu socjalnego. Dlatego ulga podatkowa zmniejsza ilość dochodu zabieranego płatnikom netto, którzy pracowali, inwestowali lub ponosili przedsiębiorcze ryzyko w celu zarobienia, a subwencje zapewniają dobra pasożytniczym konsumentom podatków netto, wspieranych przez rząd. Mówiąc krótko, obniżka podatków umożliwia komuś zatrzymanie większej części swoich pieniędzy, a subwencje przekazują komuś cudze pieniądze. Jak ujął to Rothbard:

Jednakże zwolnienie od podatku, czy jakiegokolwiek innego ciężaru, nie jest ekwiwalentem dotacji. Istnieje kluczowa różnica. W przypadku dotacji pewna osoba otrzymuje przywilej na koszt innych osób; zwolnienie od podatku jest ucieczką od ciężaru nałożonego na inne osoby. Beneficjent dotacji uczestniczy w podziale łupu; osoba zwolniona z podatku ucieka przed złupieniem.⁴

⁴ Murray Rothbard, *Interwencjonizm, czyli władza a rynek*, Fijorr Publishing, Warszawa 2009, s. 197.

4. Choć te koncepcje są teoretycznie jasne i zdefiniowane, to nie można stwierdzić, czy mamy do czynienia ze zwolnieniem z podatku czy subwencją, dopóki nie wiemy, do której klasy należy podmiot. Na przykład niemożliwe jest zmniejszenie obciążeń podatkowych firmie militarnej, która cały swój produkt sprzedaje rządowi federalnemu, ponieważ ta firma jest konsumentem podatków od początku i nie płaci żadnych podatków. W tym przypadku obniżka podatku od osób prawnych jest równoznaczna z subwencją. I odwrotnie w przypadku płatników podatków netto — nie mogą być subwencjonowani. Bony na komunikację publiczną otrzymywane przez rodziców dzieci chodzących do odległych szkół, chociaż nazywane są subwencjami, to w większości przypadków *de facto* są tylko zwrotem podatku, który pozwala na zachowanie nieco większej części uzyskanego dochodu osobom pracującym i inwestującym w sektorze prywatnym, aby zaspokoić potrzeby konsumenta⁵.

5. Nie istnieje coś takiego, jak podatek neutralny, czyli podatek, który nie wpływa na strukturę cen, alokację zasobów i dystrybucji dochodów określonych przez wolny rynek. Główną przyczyną jest niemożność analizy opodatkowania w oderwaniu od wydatków rządowych. Jak widać powyżej, nałożenie podatków koniecznie powoduje powstanie klasy konsumentów podatków, włączając w to cały aparat rządowy, którego struktura popytu na dobra i usługi różni się od struktury płatników podatku. Niezależnie od formy opodatkowania, czy na kogo są nałożone, podatki zawsze zmieniają ceny, produkcję i dochody tak, że te różnią się od stanu, jaki ustaliłyby się na wolnym rynku rządzonego przez suwerennego konsumenta. Co więcej, siły rynkowe przenoszą część ciężaru opodatkowania z gospodarstw domowych lub firm, prawnie zobowiązanych do zapłaty podatku, na innych i przez to określają „zasięg opodatkowania”. Ekonomści lub ktokolwiek inny nie są w stanie znać, lub przewidzieć optymalnego wzorca alokacji zasobów, jaki ustaliłyby się na wolnym rynku, a tym bardziej opracować plan neutralnego opodatkowania, który zbliżyłby się do tego ideału.

6. Choć wzorzec alokacji zasobów (wciąż zmieniający się) najlepiej zaspokajający potrzeby konsumentów nie może być określony bez rynku wolnego od drapieżniczego procesu opodatkowania i wydatków, to przyczynowo-realistyczna teoria ekonomii pozwala nam ocenić *zmiany* zbliżające lub oddalające od idealnego stanu. Obniżka podatków, niezależnie od formy i kwoty,

⁵ Omówienie historycznego przykładu zob. u: Doug Linder, *Vouchers, Tax Credits & Other Aid to Religious Schools*, Exploring Constitutional Law, 2019.

zawsze będzie pozytywnie wpływać na alokację zasobów i zaspokojenie najbardziej pilnych potrzeb (płacących podatki) konsumentów; a im większa obniżka, tym bardziej pozytywny wpływ. Jest tak, ponieważ obniżki podatków zmniejsza ilość zasobów dostępnych marnotrawnemu rządowi, włączając w to innych konsumentów podatków, będących dostawcami dóbr i usług dla sektora publicznego lub otrzymujących subwencje, i zwraca te zasoby produktywnym podatnikom, których praca i kapitał są efektywniej alokowane poprzez rachunek zysków i strat prywatnych przedsiębiorców.

7. Z tego wynika, że obniżka podatków o danej wielkości nie może być uznana za mniej efektywną niż obniżka podatków o tej samej wysokości, ale innej formie i oddziałującej na innych podatników. Dla przykładu porównajmy ze sobą zwolnienie z podatku cały sektor wydobywczy ropy i gazu Stanów Zjednoczonych z obniżeniem krańcowej stawki podatku dochodowego. Załóżmy, że oba działania skutkują identycznym obniżeniem przychodów z podatków. Obie obniżki podatków będą miały całkowicie różny wpływ na zmiany ceny, alokację i dystrybucję. Ponieważ nikt nie zna — łącznie z ekonomistami — optymalnej alokacji zasobów, jaka ustaliłaby się na wolnym nieopodatkowanym rynku, to niemożliwe jest z naukową dokładnością określić, która z obniżek podatków jest efektywniejsza. Jedyne co ekonomiści mogą stwierdzić z naukową pewnością, to zwiększenie użyteczności społecznej, ponieważ uwalniają zasoby, które teraz mogą być skonsumowane lub zainwestowane zgodnie z wolą suwerennych konsumentów.

Ekonomista może również stwierdzić, niezależnie od szczegółów konkretnej sytuacji, że większa obniżka podatków zawsze będzie bardziej efektywna niż mniejsza, ponieważ w większym stopniu zbliża gospodarkę do stanu optymalnej alokacji zasobów. Tę zasadę można zademonstrować na przykładzie największej możliwej obniżki podatków: całkowitego zniesienia podatków i w efekcie likwidacji klasy konsumentów podatków. W tym przypadku wycena i alokacja zasobów oraz ilość, jakość i ceny dóbr konsumpcyjnych są ustalane na podstawie skal preferencji i popytu „produktywnych” konsumentów, które są przewidywane i oceniane przez szukających możliwości zarobienia przedsiębiorców. Na podstawie tego przekonał się, że istnienie klasy konsumentów podatków, nieważnie jak mała, zaburza rynkową alokację zasobów.

8. Wielu ekonomistów wolnorynkowych sprzeciwi się twierdzeniu, że to wysokość, a nie forma dystrybucji obniżki podatku jest istotna przy ocenie

efektywności ekonomicznej, odwołując się do fundamentalnej zasady opodatkowania. Jest to zasada równości traktowania, która głosi, że „równi powinni być traktowani równo”. Na przykład rozważając progresywny podatek dochodowy, każda osoba o takim samym dochodzie powinna płacić identyczny procent swojego dochodu w podatkach. Ta zasada jednak wiąże się z dwoma fundamentalnymi błędami. Po pierwsze, zasada równego traktowania nie zwraca uwagi na pytanie, czy samo traktowanie jest sprawiedliwe lub efektywne. Z pewnością żaden ekonomista dziś nie stwierdzi, że jest niesprawiedliwe i nieefektywne zwolnienie jednej osoby ze zniewolonej grupy z pracy przymusowej przez taką samą liczbę godzin jak pozostałych. Po drugie, zasada równego traktowania jest sprzeczna, gdy zastosowana do opodatkowania. Wynika to z tego, że opodatkowanie tworzy klasę konsumentów podatków, jak wcześniej wspomniano. Ta klasa nigdy nie będzie mogła być traktowana na równi z podatnikami, ponieważ *nie płacą podatków*. Politycy i rządowi biurokraci żyją z podatków, które wydarli podatnikom.

9. Kolejny argument często wykorzystywany przez wolnorynkowych ekonomistów przeciwko obniżkom podatków, na których „nierówno” korzystają gospodarstwa domowe, firmy czy gałęzie gospodarki brzmi, że taka obniżka zmusza innych podatników do „zapłacenia rachunku” za dyskryminującą obniżkę podatków. Ten argument opiera się na niejawnym założeniu, że rząd musi zebrać pewną ilość środków w podatkach od podatników, że każdy jest w jakiś sposób zobowiązany do zapłacenia „sprawiedliwej części” obciążeń podatkowych i że nie płacenie swojej sprawiedliwej części przez kogoś oznacza, że ktoś inny będzie musiał zapłacić tę kwotę. Ten argument to kompletne bzdury i można zwrócić uwagę na kilka problemów. Po pierwsze, zakłada bez uzasadnienia, że opodatkowanie *per se* może być sprawiedliwe lub efektywne. Po drugie, czyni jeszcze bardziej wątpliwe założenie, że dystrybucja obciążenia podatkowego w obecnym *status quo* jest uczciwa lub efektywna, a przynajmniej bardziej niż w sytuacji, jaka powstanie po obniżce podatków. Jednak jak przekonaliśmy się, ekonomia nie może wskazać najbardziej efektywnej metody dystrybucji obciążenia podatkowego; może jedynie nam powiedzieć, że obniżka całkowitej kwoty podatków zwiększy efektywną produktywność i dobrobyt społeczny. Po trzecie — i najważniejsze — argument ten całkowicie pomija kwestię konsumentów podatków. Dlaczego nie sfinansować obniżki podatków redukcją rządowych wydatków na zatrudnienie i pensje biurokratów, zakupy od firm sektora militarnego czy subwencje dla wybranych wyborców?

10. Niemal wszyscy wolnorynkowi ekonomiści narzekają na marnotrawstwo zasobów wynikające z lobbystycznych działań podatników, walczących o konkretne formy obniżki podatków. Podatnicy „goniący za rentą” płacą lobbystom, prawnikom i księgowym za utrzymanie i wykorzystanie kruczków prawnych, zapewnionych przez polityków. Zasoby pozyskane w ten sposób mają rzekomo być zwykłym marnotrawstwem, ponieważ *mogłyby* być wykorzystane do produkcji wartościowych dóbr i usług. Jednak ten argument opiera się na pewnym przeskoce logicznym, ponieważ gdyby nie obniżka, te zasoby *nie byłyby* wykorzystane do zapewnienia najwyżej cenionych dóbr i usług, ale byłyby zmarnowane przez konsumentów podatków. Więc jeśli podatnikom uda się wywalczyć kolejną obniżkę podatków — nieważne jak małą — to ich kosztowne działania lobbujące są produktywnie i zapewniają efektywniejszą alokację zasobów i większą użyteczność społeczną. W rzeczywistości lobbowanie za obniżkami podatków jest ekonomicznie produktywnie, gdyż poszczególni podatnicy zatrudniają prawników i księgowych, aby ci pomogli znaleźć i wykorzystać dziury w prawie.

Krytykując plan załatwienia wszystkich dziur poprzez nałożenie płaskiego opodatkowania w celu uniknięcia kosztów wynikających ze złożoności systemu, Murray Rothbard napisał:

*Reszta z nas, która boryka się z zawilými deklaracjami, ma dobry powód, by tak czynić: chce płacić niższe podatki [...]. W końcu istnieje też dobry powód, by płacić pieniądze księgowym i doradcom podatkowym. Wydawanie pieniędzy na ich usługi stanowi nie większe społeczne marnotrawstwo od zakupu zamków, sejfów i płotów. Gdyby nie było przestępczości, wydatki na podobne środki bezpieczeństwa stanowiłyby marnotrawstwo, jednak przestępczość istnieje. Podobnie płacimy pieniądze księgowym i doradcom, ponieważ tak jak jak płoty i zamki chronią nas, są naszym puklerzem i tarczą, przed poborcą podatkowym [...]. Tak samo sposobem na pozbycie się księgowych i doradców podatkowych jest zniesienie podatku dochodowego. Byłaby to naprawdę przyjemna prostota!*⁶

11. Ostatnio zwolennicy wolnego rynku wyznaczyli jako cel ataku „preferencyjne” obniżki podatków, mające zachęcić konkretną korporację do

⁶ Murray Rothbard, *Podatkiem Liniowym w Podatnika* [w:] *Ekonomiczny Punkt Widzenia*, Instytut Ludwiga von Misesa, Wrocław 2015, s. 202.

przeniesienia części lub całości swojej działalności do konkretnego miasta lub stanu, licząc, że wzrośnie liczba miejsc pracy, dochody mieszkańców, odżyją przedmieścia itd. Argumentują, że te obniżki są nieefektywne, ponieważ badania empiryczne pokazują, że rzadko spełniają swoje zadanie i przynoszą niewielką korzyść podatnikom podległym jurysdykcji, która te zwolnienia z podatku oferuje. Nie ma powodu, by kłócić się z tymi badaniami empirycznymi. Błąd w tym argumencie jest taki, że pomija fakt przynależności gospodarki regionalnej do większej gospodarki narodowej lub globalnej, oraz że nawet jeśli większość korzyści przypadnie firmom i konsumentom z innych jurysdykcji politycznych, to obniżka podatków wciąż poprawia efektywność i dobrobyt w całej globalnej gospodarce.

Co więcej, niebezpośrednio korzyści mogą też wrócić do podatników z danego miasta lub stanu obniżającego podatki innym kanałem. Wszystkie obniżki podatków, czy to powszechne, czy dla wybranych podmiotów obniżają społeczną preferencję czasową i zwiększają oszczędności, inwestycje i produktywność pracy w całej gospodarce. Jest to spowodowane zachowaniem większej części dochodu społecznego przez produktywną klasę podatników i mniej zrabowanych zasobów jest przeznaczanych na konsumpcję i błędne inwestycje w formie rządowych wydatków i subsydiów. Wzrost dochodów po opodatkowaniu zachęca podatników do obniżenia proporcji konsumpcji do oszczędności, czy też preferencji „czasowej” i zaoszczędzenia większej części dochodów. Te dodatkowe oszczędności są transferowane przez rynek kapitałowy do przedsiębiorców, którzy szukających możliwości produktywnego zainwestowania w celu rozbudowy struktury społecznego kapitału, wykorzystując część z wcześniej źle alokowanych lub skonsumowanych zasobów przez rząd i koleżków na jego utrzymaniu oraz wyborców.

Co ważniejsze, wyraźny sukces ulg podatkowych w ciągu ostatnich kilku dekad spowodował konkurencję między rywalizującymi ze sobą politycznymi jurysdykcjami w Stanach Zjednoczonych, tworzący jeszcze większe, szersze i bardziej kreatywne formy obniżania podatków i dziur w prawie. Zamiast opłakiwać te cięcia podatków, jakby były czymś suboptymalnym w odniesieniu do mitycznego standardu neutralnego podatku, wolnorynkowi ekonomiści powinni pochwalać powstawanie i upowszechnianie kolejnych ulg podatkowych, jako praktyczny i politycznie możliwy sposób dążenia do jedyne prawdziwie „neutralnego” systemu finansowania wszystkich dóbr i usług, czyli właśnie wolnego rynku. Lobbowanie przez grupy interesu na rzecz dyskryminacyjnych ulg

podatkowych są prawdopodobnie najprędzej mogącą przynieść efekt formą walki o obniżanie podatków, ponieważ jak wciąż nam przypominają teoretycy wyboru publicznego, korzyści z obniżek podatków przypadają małej grupie, a koszty ponosi wielka grupa konsumentów podatków, żyjących z pasożytowania na społeczeństwie. Dlatego też w przypadku obniżki podatków teoria wyboru publicznego jest postawiona na głowie, a „pogoń za rentą”, czyli inwestowanie zasobów w celi wywalczenia ulg podatkowych, poprawia efektywność ekonomiczną i dobrobyt społeczny.

W latach 80. XX wieku Rothbard pochwalił otwartą wojnę o różnorakie tymczasowe ulgi podatkowe prowadzoną przez różnorakie grupy interesu i zachwalał to jako dobrą taktykę walki o obniżenie podatków. Popierając powrót celowych ulg podatkowych dla usług opieki nad dzieckiem i rozszerzając je na matki zajmujące się własnymi dziećmi, Rothbard napisał:

Pozostaje nam mieć nadzieję, że ulgi podatkowe powrócą z pełną mocą. Wtedy moglibyśmy wskrzesić zapomnianą taktykę polegającą nie na „likwidowaniu luk”, ale na dalszym ich poszerzaniu tak, by można było przejechać przez nie czołgiem, aż w końcu nastąpiłby cudowny dzień, w którym cały federalny system podatkowy okazałby się gigantyczną luką.⁷

III. Ulgi na Amazon HQ2: Hurra czy hańba?

Czy wolnorynkowi przeciwnicy ulg podatkowych na Amazon HQ2 mają rację, uważając tę umowę jako doskonały przykład koleśiowskiego kapitalizmu, na którym tracą konsumenci i konkurenci oraz spada efektywność ekonomiczna? W świetle austriackiej teorii finansów publicznych⁸ przedstawionej powyżej, moja odpowiedź brzmi „nie”. Zapoznanie się ze szczegółami umowy jasno wskazuje, że „planowe zachęty” otrzymane przez Amazona od stanu i władz miasta były ulgą podatkową, a nie subwencją.

Aby to udowodnić, wyliczmy ilość i rodzaj tych korzyści, jakie władze polityczne obiecały Amazonowi w zamian za umieszczenie części swojego kampusu w Long Island City, części Queens w Nowym Jorku. Amazon miał otrzymać łącznie 2,9 miliarda dolarów w ciągu 25 lat od stanu Nowy Jork i rozpisano te korzyści na następujące pozycje:

⁷ Ibidem, s. 192.

⁸ Oraz libertariańskiej filozofii politycznej i etyce, na podstawie których Rothbard opiera swoje sądy etyczne, którymi przepleciona jest jego cała analiza oraz ta Salerno (przyt. PR).

- 1,2 miliarda dolarów w formie odpisów od podatku w ramach nowojorskiego Excelsior Jobs Program, przyznanych na okres 10 lat.
- 505 milionów dolarów w formie dotacji od stanu, wypłacone w ciągu 10-15 lat, aby zwrócić część kosztów budowy biur Amazonowi.
- 287 milionów dolarów ulgi podatkowej w ciągu 25 lat w ramach nowojorskiego Reallocation and Employment Assistance Program (REAP).
- 387 milionów dolarów ulgi podatkowej w ciągu 25 lat w ramach programu Industrial & Commercial Abatement Program (ICAP).

Warto zauważyć, że ustanowione przez miasto ulgi podatkowe przyznane Amazonowi „wynikały z prawa” istniejących już programów, REAP i ICAP, obejmujących wszystkie przedsiębiorstwa, które spełniały wymagania. Amazon także spełniał warunki wymagane do otrzymania dodatkowych ulg podatkowych, ponieważ planowane położenie siedziby w Long Island City zostało oznaczone jako „strefa ekonomiczna” w ramach Tax Cuts and Jobs Act (Ustawa o obniżeniu podatków i miejscach pracy) podpisanego przez prezydenta Trumpa w zeszłym roku. Amazon nie angażował się w żadną podłą „pogoń za rentą”, aby uzyskać ulgi podatkowe w wysokości ponad 1,2 miliarda dolarów, chociaż bez wątpienia spełnienie niezbędnych warunków wiązało się z poniesieniem kosztów. Jednak kluczowe jest to, że Amazon wciąż byłby podatnikiem netto, pomimo 3 miliardów dolarów ulgi podatkowej, ponieważ według wyliczeń stanu Nowy Jork Amazon wciąż musiałby zapłacić *27,5 miliarda dolarów podatków netto* w ciągu 25 lat trwania przyznanych ulg podatkowych⁹.

Opierając się na solidnej teorii szkoły austriackiej, możemy dojść do wniosku, że plany Amazona, gdyby były wcielone w życie, byłyby zdecydowanym krokiem w stronę prawdziwie wolnorynkowej alokacji zasobów, a to poprawiłoby efektywność ekonomiczną i dobrobyt społeczny. Niestety zdradliwy mit neutralnego opodatkowania zwiódł spore grono wolnorynkowych ekonomistów, włączając w to ekonomistów szkoły austriackiej, przekonując ich, że jest inaczej.

Komentarz tłumacza:

⁹ Omówienie ulg podatkowych, jakie Amazon miał otrzymać za wybudowanie HQ2 w Nowym Jorku zobacz: Jacob Passy, [This is What Amazon's HQ2 Was Going to Cost New York Taxpayers](https://www.marketwatch.com/story/this-is-what-amazon-s-hq2-was-going-to-cost-new-york-taxpayers-2019-02-16), marketwatch.com, dostęp: 16.02.2019; Sam Raskin, [Amazon' HQ2 Deal with New Deal Explained](https://www.ny.curbed.com/story/amazon-hq2-deal-with-new-deal-explained-2019-02-14), ny.curbed.com. 14.02.2019; John Campbell, [Amazon HQ2: \\$3 Billion in State, City Tax Breaks Draws Company to New York](https://www.rochester.com/story/news/business/amazon-hq2-3-billion-in-state-city-tax-breaks-draws-company-to-new-york-2019-11-13), Rochester Democrat and Chronicle, 13.11.2019.

W drugiej części tekstu zatytułowanej „Podstawowa analiza wydatków publicznych” należy uważać na przemycone przez Salerno założenia wynikające z jego libertariańskiego światopoglądu. Salerno pisze wcześniej, że jest to „perspektywa austriackiej tradycji”, ale raczej jest to perspektywa libertariańska. Ta analiza nie jest w pełni wolna od wartościowania — z powodu zawarcia elementu etyki libertariańskiej — co postaram się krótko wyjaśnić poniżej.

Do punktu piątego części drugiej Salerno jeszcze nie wprowadza elementu wartościującego do analizy opodatkowania. Ciężko nie zgodzić się z twierdzeniem, że każde opodatkowanie wpływa na alokację zasobów — w końcu taka jest rola opodatkowania. Słusznie też zauważa, że państwo przydzielając subwencje i ulgi, decyduje o tym, kto jest beneficjentem, a kto płatnikiem podatków. Osoba lub instytucja płacąca mniej podatków z pieniędzy zarobionych w transakcjach rynkowych, niż otrzymująca pieniędzy z różnorodnych instytucji publicznych jest beneficjentem opodatkowania.

Problem pojawia się w punkcie szóstym i dalszych, gdy Rothbard stwierdza, że „teoria ekonomii pozwala nam ocenić zmiany zbliżające lub oddalające od idealnego stanu”. Od tego momentu Salerno ukradkiem wprowadza pewne założenia pochodzące z libertariańskiej etyki praw własności wywodzącej się od Locke’a, co jest problematyczne, gdyż wprowadza sąd normatywny do analizy naukowej, która — aby faktycznie była naukowa — musi być wolna od wartościowania.

Salerno przyjmuje za Rothbardem jako ideał taką alokację zasobów, jaka by się ustaliła w społeczeństwie, gdzie za efektywną i Pareto-optymalną przyjmuje się jedynie taką alokację, która powstałaby, gdyby własność była obejmowana na drodze wyłącznie pierwotnego zawłaszczenia lub wymiany. Wszelkie stosowanie przymusu ma odbiegać od alokacji pareto-optymalnej, ponieważ wymiana nie jest dobrowolna. Stąd zwolennicy Rothbardowskiej teorii dobrobytu wnioskują, że wszelka interwencja — w tym opodatkowanie — zawsze prowadzą do niemożliwości osiągnięcia Pareto optymalności, a więc cierpi na tym dobrobyt społeczny. W kwestii oparcia Pareto optymalności na libertariańskiej etyce praw własności warto zapoznać się z bardzo dobrą krytyką austriackiej teorii dobrobytu dostępnej na stronie mises.pl autorstwa Meggera i Wysockiego.

Krótko mówiąc — w austro-libertariańskiej teorii dobrobytu zakładamy, że Pareto-optymalna może być jedynie taka gospodarka, gdzie nie występuje przymus ze strony państwa czy przestępców wpływających na to, jak ludzie decydują o wykorzystaniu swojej własności. Jeżeli to założenie zostaje złamane,

to alokacja zasobów w takiej gospodarce już nie może być optymalna. To założenie wynika z przyjęcia teorii praw własności, wedle której społecznie istotną wymianą i etyczną jest tylko ta, która jest dokonana bez jakiegokolwiek przymusu zewnętrznego. Problem jest taki, że jest to założenie normatywne. Skoro ekonomia jest nauką wolną od wartościowania, to nie możemy powiedzieć, że decyzja podejmowana pod przymusem jest Pareto-nieoptymalna. Zasadniczo pozbycie się wszelkich założeń normatywnych prowadzi do wniosku, że wszelkie decyzje są optymalne — w końcu nawet, jak grozi się osobie nożem, to osoba bierze to pod uwagę jako pewien koszt jednego z możliwych wariantów do wyboru, jakie stoją przed jednostką.

Salerno też daje do zrozumienia, że pilniejsza jest ta potrzeba, która byłaby zaspokojona, gdyby nie wystąpił przymus, gdy pisze, że „większa obniżka podatków zawsze będzie bardziej efektywna niż mniejsza, ponieważ w większym stopniu zbliża gospodarke do stanu optymalnej alokacji zasobów”. Skoro wszystkie podjęte w rzeczywistości wybory są optymalne (w tym zgoda na zapłacenie podatków), to nie można zgodzić się z Salerno, gdy pisze, że „im większa obniżka, tym bardziej pozytywny wpływ [tym istotniejsze potrzeby byłyby zaspokojone]”. Na pewno inne potrzeby byłyby zaspokojone, ale w świecie z opodatkowaniem ludzie postępują inaczej i poddają się przymusowi, by uniknąć kary — teraz ten wariant jest optymalną decyzją.

Należy jednak pamiętać, że zasadniczo Pareto-optymalność zasadniczo jeszcze nie oznacza, że powinniśmy alokację zasobów określić jako pożądaną. W końcu każda decyzja, nawet podejmowana pod przymusem, jest Pareto-optymalna. Dlatego sama teoria ekonomii pomaga nam powiedzieć coś o przebiegu alokacji zasobów, problemach funkcjonowania instytucji (np. problem kalkulacji ekonomicznej przez państwo w socjalizmie) czy strukturze bodźców wpływających na jednostkę lub państwo, ale sama nie ocenia ostatecznych rezultatów procesu gospodarczego.

Oczywiście Salerno swoją krytykę opiera nie tylko na tym ukrytym założeniu normatywnym. Słusznie zwraca uwagę na to, że państwo ma tendencję do zarządzania zasobami gorzej niż rynek, a wynika to często z problemów kalkulacji ekonomicznej. Faktycznie więc możemy spodziewać się, że wraz ze wzrostem opodatkowania będzie rósł udział państwa w gospodarce i towarzyszyć temu będzie osłabienie gospodarki. I z powodu słabości, jakie koniecznie trapią państwo, większy spadek opodatkowania może pozytywniej wpłynąć na gospodarke, niż mniejszy spadek opodatkowania.