

# O REAKCJACH PODATNIKÓW NA OPODATKOWANIE I O PRZERZUCALNOŚCI PODATKÓW

ROBERT GWIAZDOWSKI\*

DOI: 10.26399/iusnovum.v13.2.2019.21/r.gwiazdowski

## 1. WSTĘP

Choć to podatki pośrednie (VAT i akcyza) mają większe znaczenie dla budżetów większości państw europejskich, publiczna dyskusja o opodatkowaniu koncentruje się na podatkach dochodowych – od osób prawnych (CIT) i od osób fizycznych (PIT). Powodem tego stanu rzeczy jest ich znaczenie polityczne – w szczególności dotyczy to podatku PIT, który dotyka każdego wyborcy osobiście. Różne podatki wywołują jednak różne skutki, co uwarunkowane jest różnymi czynnikami. Jak zauważył Henry Hazlitt, „podatki w nieunikniony sposób wpływają na postępowanie tych, od których są pobierane”<sup>1</sup>. Reakcje podatników mają nie tylko, albo nie zawsze, podłoże czysto ekonomiczne. Bardzo często są uwarunkowane psychologicznie. Decydujące znaczenie ma dokonywana przez podatnika ocena jego zdolności do ponoszenia ciężaru podatkowego w kontekście jego własnej sytuacji ekonomicznej. Zdaniem Andrzeja Gomułowicza, „ze względu na uwarunkowania ekonomiczne i psychologiczne może powstać zjawisko określane w doktrynie, a potwierdzone w praktyce podatkowej jako «przeciwreakcja» na nacisk fiskalny”<sup>2</sup>. Autor ten podkreśla także, że obie grupy przyczyn – ekonomiczne i psychologiczne – są wzajemnie uwarunkowane: „opodatkowanie napotyka granicę psychologiczną, gdy ciężar podatkowy sprawia, iż efekt opodatkowania nie jest realizowany w zakładanej wysokości”<sup>3</sup>.

---

\* Robert Gwiazdowski, prof. nadzw. dr hab., Katedra Prawa Rzymskiego, Logiki oraz Teorii i Historii Prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uczelni Łazarskiego w Warszawie; e-mail: robert@gwiazdowski.pl; ORCID: 0000-0002-9789-9475

<sup>1</sup> H. Hazlitt, *Ekonomia w jednej lekcji*, Kraków 1993, s. 37.

<sup>2</sup> A. Gomułowicz, *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Warszawa 2001, s. 82.

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 82.

## 2. RÓŻNE REAKCJE PODATNIKÓW NA OPODATKOWANIE

W nauce opisuje się sześć różnych reakcji podatników:

- 1) dostosowanie się do podatku, czyli spełnienie obowiązku podatkowego,
- 2) przerzucanie podatku,
- 3) legalne unikanie podatku,
- 4) nadrobienie podatku,
- 5) nielegalne uchylanie się od podatku,
- 6) wycofanie się z działalności będącej przedmiotem opodatkowania<sup>4</sup>.

Zdaniem Mirosława Pietrewicza nadrabianie podatku polega na dokonywaniu „usprawnień w firmie prowadzących do obniżenia kosztów czy do zwiększenia produkcji lub sprzedaży po to, aby korzyści stąd płynące zrekompensowały wzrost obciążeń”<sup>5</sup>. Niestety, opinie tę zdaje się dzielić wielu polityków zaangażowanych w proces ustawodawczy. Uchwalają przepisy tak, jakby wierzyli, że zwiększenie podatków rodzi tendencję do pracy cięższej i dłuższej dla utrzymania dotychczasowego poziomu dochodu netto po dodatkowym opodatkowaniu dochodu brutto. Przekonanie takie opiera się chyba na założeniu, że podatnicy przyjmą zwiększenie podatków i nie będą podejmowali żadnych środków zaradczych na taką okoliczność. Nawet zresztą gdyby podatnicy zareagowali w sposób, jakiego oczekują politycy, to ich cięższa praca i tak przyniosłaby gorsze wyniki ekonomiczne i generalne zmniejszenie produkcji. Jeżeli bowiem jakiś podatnik-przedsiębiorca operuje na skraju opłacalności z punktu widzenia marży jednostkowej, podwyższenie stawki podatkowej zmusza go do przejścia do szarej strefy lub zaniechania działalności gospodarczej. „Czy można powiedzieć – pytał już dwieście lat temu Jean-Baptiste Say – że konieczność uiszczenia podatku zmusza klasę ludzi pracujących do podwojenia wysiłków, co powoduje wzrost produkcji? Przede wszystkim należy zauważyć, że same wysiłki nie wystarczą, aby produkować; do tego potrzebne są jeszcze kapitały, a podatek jest tym, co utrudnia oszczędność, z której powstają kapitały”<sup>6</sup>.

Żadne usprawnienie produkcji nie zrekompensuje straty spowodowanej zwiększeniem stawek podatkowych. Podatnicy prowadzący małe i średnie przedsiębiorstwa liczą wysokość podatku, a nie wysokość zysku netto. Co więcej, ich najpowszechniejszą reakcją na zwiększone stawki podatkowe w podatku dochodowym jest zwiększenie własnej marży. Prawdą jest twierdzenie, które zostanie rozwinięte w dalszej części, że przerzucenie podatków należy do najpopularniejszych reakcji podatnika.

Z kolei twierdzeniu o zmniejszaniu przez podatników kosztów w reakcji na zwiększenie podatków przeczy praktyka gospodarza. Obniżenie kosztów zwiększa bowiem zysk brutto do opodatkowania. O wiele powszechniejsza jest więc reakcja odwrotna: zwiększania kosztów, aby zmniejszyć dochód. Podejmowane są wówczas dość pochopne zakupy, które nie mają dostatecznego uzasadnienia ekonomicznego,

---

<sup>4</sup> M. Pietrewicz, *Polityka fiskalna*, Warszawa 1993.

<sup>5</sup> Ibidem, s. 65–66.

<sup>6</sup> J.B. Say, *Traktat o ekonomii politycznej*, Warszawa 1960, s. 764.

a opierają się jedynie na kalkulacji podatkowej. Jeżeli istnieją ulgi inwestycyjne, to skłonność dokonywania nie do końca potrzebnych wydatków jest jeszcze większa. Dodatkowo podejmowane są działania nie inwestycyjne, tylko czysto księgowo, mające dochód do opodatkowania obniżyć – stąd popularność różnych strategii optymalizacji podatkowych.

Mając wybór pomiędzy przystosowaniem się do podatku poprzez wypełnienie obowiązku podatkowego, co Mirosław Pietrewicz uznaje za „najpowszechniejszą reakcję obywateli”<sup>7</sup>, a podjęciem próby uniknięcia lub uchylecia się od opodatkowania, podatnicy często decydują się na to drugie rozwiązanie. Ocena, która reakcja jest powszechniejsza, dokonana może być na podstawie modeli teoretycznych odnoszących się do natury zachowań ludzkich i/lub poprzez empiryczną ich obserwację. Lionel Robbins stwierdził onegdaj, że ekonomia jest nauką badającą wybory ludzkie odnoszące się do relacji pomiędzy celami i rzadkimi środkami mającymi alternatywne zastosowania<sup>8</sup>. Przywołując te słowa Tomasz Mickiewicz podkreśla, że tak rozumiana ekonomia przyjmuje pewną koncepcję człowieka, wyraźnie odróżniającego się od świata przyrody, który jest zdeterminowany prawami fizyki. Oryginalność ludzi na tle świata atomów polega na ich zdolności dokonywania wyborów na podstawie określonych przez nich samych celów. A wybory te dokonywane są zgodnie z zasadą maksymalizacji, która oznacza, że:

- a. człowiek zmierza do osiągnięcia postawionego sobie celu przy pomocy jak najmniejszego nakładu, wystarczającego do osiągnięcia tego celu, albo
- b. przy danej ilości nakładu człowiek stara się maksymalizować swoje cele<sup>9</sup>.

Działalność gospodarcza nastawiona jest na wytwarzanie towarów i usług i ich sprzedaż w sposób jak najbardziej efektywny. Miernikiem tej efektywności jest zysk. Podatki dochodowe są niezbędnym nakładem obciążającym zysk brutto. Żeby móc dokonać sprzedaży i w rezultacie osiągnąć zysk netto, trzeba prowadzić działalność gospodarczą, warunkiem czego jest płacenie podatków obowiązujących w państwie, w którym działalność ta jest prowadzona. Można więc postawić tezę, że każdy będzie się starał nakład ten minimalizować. Zważywszy że płacenie podatku powoduje uczucie przykrości, nie mogą dziwić reakcje podatników zmierzające do minimalizacji obciążeń podatkowych. Ten model teoretyczny potwierdzają obserwacje empiryczne dotyczące zachowań podatników. Większość poszukuje legalnych metod unikania opodatkowania. Tylko niektórzy korzystają z nielegalnych metod uchylecia się od opodatkowania.

Legalne unikanie podatku oznacza wykorzystywanie przepisów prawnych stwarzających możliwość zmniejszenia ciężaru podatkowego dzięki różnego rodzaju ulgom, zwolnieniom bądź wyłączeniom podatkowym. Służy temu międzynarodowe planowanie podatkowe oparte na zróżnicowaniu przepisów podatkowych w różnych krajach i na różnicach w bilateralnych umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania. Możliwe jest także wykorzystywanie istniejących luk w prawie, o co

<sup>7</sup> M. Pietrewicz, *Polityka fiskalna...*, op. cit., s. 64.

<sup>8</sup> L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London 1932, za: T. Mickiewicz, *Wybór w gospodarce*, Lublin 1996, s. 11.

<sup>9</sup> T. Mickiewicz, *Wybór w gospodarce...*, op. cit., s. 12.

tym łatwiej, im bardziej skomplikowany jest system podatkowy. A im więcej ulg, zwolnień i wyłączeń, tym bardziej musi być on skomplikowany. Tego typu działania *frater legem* są legalne. Polegają na „korzystaniu z okazji stwarzanych przez prawo dających preferencje pewnego rodzaju wydatkom czy inwestycjom” – piszą Robert Hall i Alvin Rabushka<sup>10</sup>. Problem polega na tym, dodają ci sami autorzy, „że wyższe stawki podatkowe skłaniają inwestorów do zajmowania się raczej podatkową stroną przedsięwzięcia niż jego przydatnością gospodarczą”<sup>11</sup>.

Unikanie podatków jest kosztowne. Wiele największych umysłów z dziedziny prawa i księgowości nieustannie pracuje nad wyszukiwaniem sposobów optymalizacji zobowiązań podatkowych. Następnie tworzą „produkty” służące zmniejszeniu zobowiązań podatkowych w postaci różnych narzędzi i struktur optymalizacyjnych, poświęcają czas, by je sprzedać zainteresowanym podatnikom, a w końcu stoją na straży zysków podatkowych, broniąc ich przed organami podatkowymi. „Nie można tego nazwać działalnością produktywną w sensie tworzenia czegoś o jakiegokolwiek wartości dla społeczeństwa. Ich jedynym celem jest pomoc podatnikom, aby zapłacili mniejszy podatek. Koszt rzeczywisty to towary i usługi, jakich mogliby ci utalentowani ludzie dostarczyć, gdyby nie poświęcali życia na przekopywanie systemu podatkowego”<sup>12</sup>.

Nielegalne jest natomiast podejmowanie działań *contra legem*, czyli uchylanie się od podatków – „uprzejme określenie oszustwa”<sup>13</sup>. Powinno to być rzeczą wstydliwą i powodem do ujmy. Niestety, polityka podatkowa współczesnych państw, która ma coraz więcej wspólnego z wywłaszczaniem niektórych obywateli, a nie z opodatkowywaniem, sprawia, że uchylanie się od podatków staje się powodem do dumy i przechwalania się. Dzieje się tak zawsze wtedy, gdy system podatkowy odbierany jest przez społeczeństwo jako niesprawiedliwy. Tak odbierany jest właśnie polski system podatkowy, czego przejawem jest rozmiar szarej strefy oraz ilość wykrywanych nadużyć podatkowych w przedsiębiorstwach prowadzących zarejestrowaną działalność gospodarczą.

Skutkiem tego są działania zmierzające do ukrycia przychodu lub podwyższenia kosztów jego uzyskania. Ukrywanie przychodu może polegać na nieujawnianiu majątku stanowiącego przedmiot opodatkowania, co jest najczęściej spotykane w wypadku podatku od spadków, niewystawianiu faktur – to rzecz najczęściej spotykana u przedstawicieli wolnych zawodów – księgowaniu fikcyjnych faktur, dokonywaniu transferów za granicę do tzw. „rajów podatkowych” jako zapłaty za fikcyjne usługi.

Na świecie zdecydowana większość niezapłaconych podatków jest wynikiem składania nieuczciwych zeznań z uczciwej działalności. Oszustwa polegają głównie na zaniżaniu obrotu, zawyżaniu kosztów lub na zwykłym niezapłaceniu wykazanego podatku. Niewiele polega na nieskładaniu w ogóle żadnych zeznań podatkowych. W Polsce, z uwagi na marginalne znaczenie nielegalnych źródeł przychodów,

---

<sup>10</sup> R.E. Hall, A. Rabushka, *Podatek liniowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 50.

<sup>11</sup> *Ibidem*, s. 51.

<sup>12</sup> *Ibidem*.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

takich jak handel bronią czy narkotykami, większy procent oszustw jest nie tylko wynikiem składania fałszywych zeznań, ale także nieskładania ich w ogóle. Zdecydowanie więcej jest też podejmowanych działań zmierzających do zawyżenia kosztów.

Im silniejsza pokusa uchylania się od obowiązku podatkowego, tym większe prawdopodobieństwo, że wielu podatników jej ulegnie. A siła tej pokusy jest wypadkową stopnia skomplikowania systemu podatkowego i efektywności działania aparatu kontroli skarbowej, czyli ryzyka „wypadki” z jednej strony oraz rozmiaru spodziewanego zysku – a więc wysokości zobowiązania, którego próbuje się uniknąć – z drugiej. Zbyt wysokie podatki są więc same w sobie zachętą do tego, aby ich nie płacić. Jak pisał prawie siedemdziesiąt lat temu Roman Rybarski, „moralność podatku jest w odwrotnym stosunku do wysokości podatku; im podatki są wyższe, tym mniejsza jest moralność”<sup>14</sup>. Czasami przy podwyższaniu podatku wzrost „defraudacji podatkowych”<sup>15</sup> czyni podatek zupełnie iluzorycznym, nie opłaca się podwyżka, bo ludzie dochód zaczynają ukrywać. Skomplikowanie przepisów podatkowych stanowi zaś doskonale pole do działania dla osób podejmujących ryzyko ucieczki przed fiskusem.

Podatnicy, którzy nie chcą podejmować działań nielegalnych, mogą zaniechać opodatowanej działalności. „Wprowadza się podwyższony podatek od elektryczności – wolno jest każdemu reagować w ten sposób, że się posługuje naftą. Wprowadza się podwyżkę innych artykułów konsumpcji – wolno jest zlikwidować konsumpcję”<sup>16</sup>. Dziś wielu podatników reaguje podobnie, o czym świadczy choćby wzmożone zainteresowanie kierowców instalacją gazową do napędu samochodów po każdej podwyżce akcyzy na paliwa silnikowe. Czasami ustawodawca, wprowadzając drakońskie podatki, zmierza do takiego właśnie celu, jak najprawdopodobniej było na początku lat dziewięćdziesiątych z cłami na samochody osobowe, które miały zachęcić Fiata i General Motors do inwestycji w Polsce. Częściej zdarza się jednak również, że reakcja podatników, polegająca na ograniczeniu produkcji czy konsumpcji, jest przez władzę wcale niezamierzona.

### 3. PRZYCZYNY RÓŻNYCH REAKCJI PODATNIKÓW NA OPODATKOWANIE

Reakcje podatników są podyktowane subiektywnym postrzeganiem przez nich ciężaru podatkowego, który jest wyrażony takim oto wzorem – to „suma podatków zmniejszająca dochód podatnika, będąca różnicą między dochodem, który byłby do dyspozycji podatnika, gdyby nie trzeba było płacić podatku”<sup>17</sup> a dochodem rzeczywistym, którym podatnik dysponuje po opłaceniu podatków. Te reakcje podatników determinują bodźce zarówno ekonomiczne, jak i polityczne.

<sup>14</sup> R. Rybarski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 108.

<sup>15</sup> Ibidem, s. 108.

<sup>16</sup> Ibidem, s. 109.

<sup>17</sup> A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo podatkowe*, Poznań 1995, s. 111.

### 3.1. BODŹCE SUBIEKTYWNE – POLITYCZNE I PSYCHOLOGICZNE

Niezwykle istotnym elementem rzutującym na zachowania podatników są ich odczucia dotyczące sposobu wydawania przez państwo odebranych im pieniędzy. Tymczasem na początku XXI wieku, po pierwszej dekadzie transformacji, większość Polaków nie ufała osobom odpowiedzialnym za dysponowanie publicznymi pieniędzmi i uważała, że ludzie wydający pieniądze publiczne nieuczciwie się bogacą. Zdecydowana mniejszość sądziła, iż środki publiczne są wydawane dla pożytku ogółu obywateli.

Badania te przeprowadzono w okresie apogeum popularności rządu Leszka Millera, zaraz po wyborach parlamentarnych w 2001 roku, gdy wyborcy mieli nadzieję, że nowy rząd położy kres ujawnionym zjawiskom korupcji z ostatniego okresu funkcjonowania rządu Jerzego Buzka. Po ujawnieniu kolejnych afer finansowych, gdy zaufanie do kolejnego rządu dramatycznie spadło, ilość podatników przekonanych, że ich podatki są defraudowane, dramatycznie wzrosła. Badania CBOS z 2003 roku pokazały, że aż 87% Polaków sądziło, iż politycy dbają przede wszystkim o własne interesy, 77% uważało, że politycy są nieuczciwi. Od 1993 roku z 22 do 6% zmniejszyła się liczba osób wierzących, że politycy to ideowcy, chcący zrobić coś dobrego dla kraju. Z 31 do 52% wzrosła liczba osób twierdzących, że polityka przyciąga ludzi ze względu na pieniądze, a 75% respondentów uważało, że mimo politycznych różnic politycy tworzą jedną zorganizowaną siłę<sup>18</sup>. Ciekawe, jakie wyniki przyniosłyby podobne badania zrobione obecnie? Przed tak ocenianym państwem podatnicy bronią się wszelkimi sposobami. Jak w takiej sytuacji mogą nie unikać, lub wręcz uchylać się od opodatkowania?

### 3.2. BODŹCE OBIEKTYWNE – EKONOMICZNE I GOSPODARCZE

Nie tylko oceny polityczne mają znaczenie dla reakcji podatników na opodatkowanie. Nie ulega wątpliwości, że zależą one także od tego, w jaki sposób podatki wpływają na kształtowanie się (lub zmiany) popytu i podaży na danym rynku, na zmiany poszczególnych rynków<sup>19</sup>, a w ostateczności na decyzje producentów, konsumentów i inwestorów<sup>20</sup>.

#### 3.2.1. WPŁYW PODATKÓW NA CENY I POPYT

W sensie ekonomicznym reakcje podatników wiążą się ściśle ze stanem gospodarki narodowej jako takiej oraz tych jej działów, które są najbardziej dotknięte przez dany ciężar podatkowy. Ekonomiczne skutki nakładania podatków można przedstawić z punktu widzenia ich wpływu na popyt i podaż danego dobra na osi współrzędnych w następujący sposób, jak na Wykresie 1<sup>21</sup>.

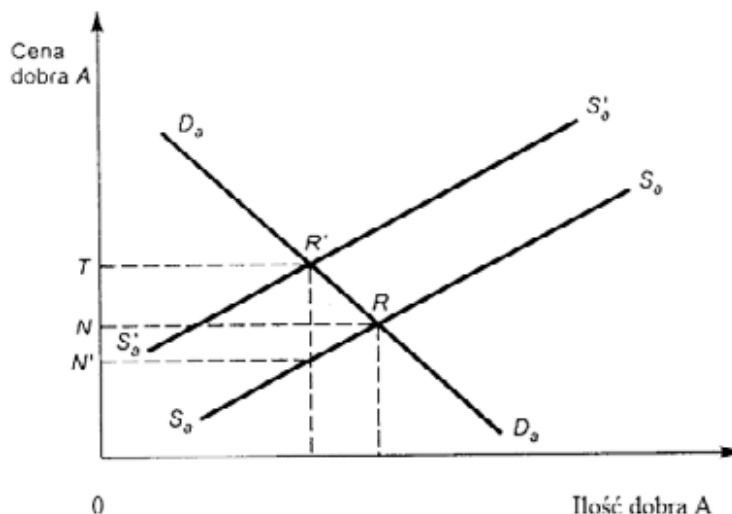
<sup>18</sup> *Zła gęba polityka*, „Gazeta Wyborcza” z dnia 20.06.2003.

<sup>19</sup> R.A. Musgrave, P.B. Musgrave, *Public Finance in Theory and Practice*, New York 1984, s. 268.

<sup>20</sup> St. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Warszawa 1997, s. 155.

<sup>21</sup> *Ibidem*, s. 156.

Wykres 1. Ekonomiczne skutki nakładania podatków



Na Wykresie 1 krzywa  $D_a$  reprezentuje popyt na dobro  $A$ , natomiast krzywa  $S_a$  reprezentuje podaż tego dobra. Równowaga pomiędzy popytem na dobro  $A$  a jego podażą znajduje się w punkcie przecięcia się tych krzywych – to punkt  $R$ . W punkcie równowagi  $R$  dobro  $A$  osiąga cenę odpowiadającą odcinkowi  $ON$  i po tej cenie sprzedawca jest skłonny sprzedać dobro  $A$ , natomiast nabywca jest skłonny kupić dobro  $A$  w ilości odpowiadającej odcinkowi  $OC$ . Cena równowagi jest dla sprzedawcy ceną netto, bez opodatkowania. Jeżeli dobro  $A$  zostanie obciążone wyższym podatkiem od sprzedaży w wysokości odpowiadającej odcinkowi  $NT$ , to nastąpi przesunięcie krzywej podaży do góry wykresu, ponieważ nałożenie lub zwiększenie podatku na dobro  $A$  spowodują wzrost jego ceny. Popyt na dobro  $A$  zmniejszy się o wielkość odpowiadającą odcinkowi  $BC$ . W wyniku nałożenia lub zwiększenia podatku rośnie cena brutto dobra  $A$ , a zmniejsza się jego cena netto, którą po zmianie podatku odzwierciedla odcinek  $ON'$ . W konsekwencji maleje popyt na dobro  $A$ , a więc i jego podaż. Punkt równowagi przesuwa się na osi współrzędnych do punktu  $R'22$ .

Nałożenie lub zwiększenie podatku na dane dobro wywołuje podwyższenie ceny, którą musi pokryć kupujący, lub obniżenie marży sprzedającego. Proporcje udziału kupującego i sprzedającego w podatku zależą od czynników ekonomicznych, takich jak elastyczność popytu i podaży względem ceny oraz możliwości wpływania przez sprzedawcę na poziom kosztów własnych. Elastyczność popytu to zmiana w wielkości popytu na dane dobro wywołana zmianami różnych czynników oddziałujących na popyt na owo dobro. Elastyczność oznacza wrażliwość jednej wielkości (traktowanej jako zmienna zależna – reakcja) na zmianę innej wielkości (traktowanej jako zmienna

<sup>22</sup> Ibidem.

niezależna – bodziec). Wielkościami tymi są podaż i popyt, które reagują na cenę, lub cena, która reaguje na zmiany w relacji podaż–popyt. W teoretycznych modelach rynkowych rozróżnia się więc elastyczność cenową podaży (elastyczność podaży względem ceny) i elastyczność cenową popytu (elastyczność popytu względem ceny)<sup>23</sup>. Miarą elastyczności jest współczynnik elastyczności, którego wartość odzwierciedla stopień wrażliwości zmiennej zależnej  $y$  na zmiany zmiennej niezależnej  $x$ . Określa on, o ile jednostek zmieni się wielkość  $y$ , jeżeli  $x$  zmieni się o jedną jednostkę.

W dominującym nurcie teorii ekonomii popyt uważany jest za zmienną zależną. Za zmienne niezależne uważa się czynniki kształtujące popyt: dochody, ceny danego dobra oraz ceny dóbr substytucyjnych i komplementarnych. W zależności od tego, który z czynników wpływa najmocniej na wielkość popytu wyróżnia się jego: a. elastyczność dochodową, czyli elastyczność funkcji popytu na dane dobro względem poziomu dochodu; b. elastyczność cenową, czyli elastyczność funkcji popytu względem poziomu ceny danego dobra i c. elastyczność mieszaną (nazywana też krzyżową), czyli elastyczność funkcji popytu na dobro  $A$  względem ceny dobra  $B$ .

Zależność pomiędzy dochodami konsumentów a wielkością popytu na dane dobro jest najczęściej jednokierunkowa – wraz ze wzrostem dochodów, przy innych czynnikach niezmiennych, zwiększa się popyt na nie, i odwrotnie. Dlatego współczynnik elastyczności dochodowej popytu, informujący o zmianach popytu wyrażonych w procentach przy jednoprocenowych zmianach dochodu, przyjmuje najczęściej wartości dodatnie. Elastyczność dochodowa popytu kształtuje się różnie, nie tylko w zależności od dochodów konsumentów, ale także gdy bierzemy pod uwagę rodzaj dobra. W teorii ekonomii wyróżnia się trzy podstawowe kategorie dóbr: dobra niższego rzędu, dobra pierwszej potrzeby i dobra wyższego rzędu. O ile elastyczność dochodowa popytu ma charakter podmiotowy, gdyż jest skorelowana z podmiotami generującymi rynkowy popyt, o tyle elastyczność cenowa popytu ma charakter przedmiotowy, gdyż jest skorelowana z przedmiotem wymiany<sup>24</sup>.

Siłę reakcji popytu na zmiany ceny danego dobra mierzy elastyczność cenowa popytu. Jest to stosunek procentowej zmiany wielkości popytu do procentowej zmiany ceny danego dobra, przy założeniu, że pozostałe zmienne nie ulegają zmianie (*ceteris paribus*). Z uwagi na reakcje popytu na zmianę ceny wyróżnia się:

- popyt proporcjonalny (gdy procentowej zmianie ceny odpowiada dokładnie taka sama procentowa zmiana wielkości popytu w kierunku odwrotnym);
- popyt elastyczny (gdy procentowa zmiana popytu jest większa niż procentowa zmiana ceny);
- popyt nieelastyczny (gdy procentowa zmiana popytu jest mniejsza niż procentowa zmiana ceny);

---

<sup>23</sup> Odwrotność tych elastyczności określana jest jako ekspansywność i giętkość ceny.

<sup>24</sup> Podstawową relację między ceną a popytem pokazuje krzywa popytu. Wskazuje ona, jaką ilość danego dobra nabędą konsumenci przy różnych poziomach ceny w określonym czasie na określonym rynku. Krzywa popytu ma nachylenie ujemne – im wyższa jest cena jakiegoś dobra, tym mniejszą jego ilość konsumenci są skłonni nabyć, i odwrotnie. Obrazuje ona prawo popytu sformułowane przez Alfreda Marshalla. Im bardziej płaska (stroma) jest krzywa popytu w danym punkcie, tym większa (mniejsza) jest wartość absolutna elastyczności cenowej popytu.



- popyt doskonale elastyczny (gdy dla danej ceny popyt może przybierać dowolnie różne rozmiary);
- popyt sztywny (gdy dla dowolnej zmiany ceny zmiana popytu jest równa zeru). Elastyczność cenowa popytu jest determinowana kilkoma czynnikami:
  - stopniem, w jakim dane dobro zaspakaja podstawowe potrzeby konsumenta;
  - dostępnością substytutów danego dobra;
  - udziałem wydatków na zakup danego dobra w budżecie konsumenta;
  - poziomem ceny danego dobra;
  - czasem dostosowań konsumentów do zmiany ceny.

Odwrotnością elastyczności cenowej popytu jest giętkość ceny. Współczynnik giętkości ceny pokazuje, o ile procent należy zmienić cenę na dane dobro, aby popyt na nie zmienił się o 1%. Jeżeli elastyczność popytu będzie sztywna, to cały ciężar nałożonego/zwiększonego podatku poniesie nabywca. Wielkość podaży ani cena netto dobra *A* nie zmieniają się. Jeżeli zaś elastyczność podaży będzie sztywna, to nałożenie/zwiększenie podatku nie wywoła zmiany ceny brutto dobra *A*. Spadnie natomiast jego cena netto w wielkości odpowiadającej wielkości nałożonego/zwiększonego podatku. Cały ciężar podatkowy poniesie w takim wypadku sprzedawca. Jeżeli popyt na dobro *A* byłby nieskończenie elastyczny, to konsekwencją nałożenia/zwiększenia podatku przy niezmiennionej cenie brutto byłyby: ograniczenie popytu i spadek ceny netto, na skutek niemożliwości przerzucenia podatku na nabywcę. Jeżeli zaś nieskończenie elastyczna byłaby podaż dobra *A*, to konsekwencją nałożenia/zwiększenia podatku byłoby ograniczenie tej podaży przy wzroście ceny brutto, aż do momentu osiągnięcia ceny równowagi wyznaczonej przez skłonność nabywców do płacenia wyższej ceny. Im mniej elastyczne są zatem podaż i popyt, tym mniejszy jest wpływ podatku na dany rodzaj aktywności gospodarczej, gdyż nałożenie/zwiększenie podatku nie wywołują większych zmian w alokacji zasobów. Im większa jest natomiast ta elastyczność, tym wpływ podatków na alokację zasobów jest większy<sup>25</sup>.

Zależność pomiędzy podatkami a procesami gospodarczymi jest więc oczywista. Podatek wpływa bowiem na cenę opodatkowanego dobra, tym samym na jego popyt, co z kolei rzutuje na jego sprzedaż, *ergo* na produkcję i podaż. Działanie prawa popytu i podaży jest bowiem automatyczne. Rynek każdego dobra jest kształtowany przez podaż i popyt na nie oraz jego cenę. Wzrost ceny w skutek nakładania lub zwiększania podatków musi rzutować na sytuację na rynku.

Różne podatki mają jednak różne konsekwencje. Inne skutki wywołują podatki bezpośrednie, inne – pośrednie podatki konsumpcyjne.

W wypadku zwiększenia stawek podatków bezpośrednich po stronie konsumentów siłą rzeczy w prosty sposób musi nastąpić zmniejszenie konsumpcji lub oszczędności – mają bowiem mniejszy dochód netto. Po stronie sprzedawców możemy mieć do czynienia albo z sytuacją, w której ich dochód netto po opodatkowaniu ulegnie obniżeniu, albo pozostanie niezmienny dzięki zwiększeniu dochodu brutto. Zwiększenie dochodu brutto może się odbyć poprzez podwyższenie cen – czyli przerzucenie ciężaru podatkowego na konsumentów, ze skutkiem podobnym,

<sup>25</sup> St. Owsiak, *Finanse publiczne...*, op. cit., s. 155–158.

jak w przypadku opodatkowania konsumentów. Podwyżka cen musi zmniejszyć ich konsumpcję lub oszczędności. Jak pisał już Roman Rybarski, „podatki, które pociągają za sobą zmniejszenie oszczędności, przynoszą więcej szkody niż pożytku, bo jeżeli podatek wywołuje zmniejszenie kapitalizacji, automatycznie pociąga wzrost stopy procentowej, ponieważ podaż kapitału jest niedostateczna”<sup>26</sup>.

#### 4. PRZERZUCALNOŚĆ PODATKÓW

Zjawisko przerzucalności podatków ma znaczenie niezwykle istotne. „Nauka o przerzucaniu podatków szuka odpowiedzi na pytanie, kto właściwie podatki płaci” – pisał Adam Krzyżanowski już prawie sto lat temu. „Państwo obciąża pewne kategorie osób. *Eo ipso* wzbudza wśród opodatkowanych dążność umniejszenia ciężaru podatkowego”<sup>27</sup>. „Bezpośrednim odruchem opodatkowanego jest zamiar podniesienia ceny towaru lub usług, które sprzedaje, co najmniej o wysokość straty wywołanej podatkiem”<sup>28</sup>.

We współczesnych społeczeństwach demokratycznych fakt przerzucalności podatków nie jest jednak zbyt eksponowany, a przeciwnie – jest raczej skrywany. Być może dlatego, żeby społeczeństwo większością głosów nie zażądało redukcji podatków. W demokracji do władzy dochodzą politycy przekonujący biedniejszą większość o konieczności opodatkowania bogatszej mniejszości. Zważywszy jednak, że wszystkie podatki są przerzucalne, głosowanie przez biednych za wyższym opodatkowaniem bogatych jest równoznaczne z opodatkowaniem samych siebie. Zrozumiawszy to, biedniejsza większość musiałaby zasadniczo zrewidować swoje preferencje wyborcze.

Poglądy na temat przerzucalności podatków zmieniały się w różnym czasie rozwoju nauki skarbowości<sup>29</sup>. W XVIII wieku, gdy skarbowość nie była jeszcze w pełni wyodrębniona z ogólnej nauki o ekonomii, przerzucanie podatków traktowano jako zjawisko czysto ekonomiczne i postrzegano je przez pryzmat ogólnych praw ekonomii. W XIX wieku, gdy skarbowość wyodrębniła się jako odrębna nauka, zapanowała tendencja rozważania problemu przerzucalności podatków z punktu widzenia czysto skarbowego. Wreszcie w trzecim etapie, na przełomie XIX i XX wieku, wielu teoretyków zaczęło łączyć oba aspekty przerzucalności podatków. Z dzisiejszej perspektywy można do tych trzech epok wyróżnionych przez Romana Rybarskiego dodać epokę czwartą – braku pogłębionej refleksji na temat przerzucalności podatków.

##### 4.1. O PRZERZUCALNOŚCI PODATKÓW W EKONOMII KLASYCZNEJ

Fizjokraci, którzy jako pierwsi postawili w sposób pogłębiony teoretycznie zagadnienie przerzucalności podatków, koncentrowali się na jego ekonomicznym aspekcie. Podkreślali, że nałożenie podatków na takie klasy społeczne jak dzierżawcy ziem-

<sup>26</sup> R. Rybarski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 111.

<sup>27</sup> Ibidem, s. 129.

<sup>28</sup> A. Krzyżanowski, *Nauka skarbowości*, Poznań 1923, s. 130.

<sup>29</sup> Ibidem, s. 117.

scy czy kupcy lub przemysłowcy odbija się na zysku netto właścicieli ziemskich. Wszelkie bowiem podatki są przerzucane przez tych, którzy mają je zapłacić, na jedyną klasę dysponującą czystym dochodem, bo tylko produkcja rolna taki dochód wytwarza. Wyciągnęli z tego wnioszek, że najlepszym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie podatku jedynego, który nałożony byłby na właścicieli ziemskich, skoro inne „klasy jałowe” i tak przerzucają na tę klasę swój własny ciężar podatkowy.

Adam Smith twierdził, że dochód może pochodzić tylko z renty gruntowej, z zysku kapitałowego lub z płacy. Każdy podatek musi więc być zapłacony z któregoś z tych trzech źródeł. Jednakże „wiele podatków nie płaci się ostatecznie z tego funduszu lub źródła dochodu, które zamierzano nimi obciążyć”<sup>30</sup>. Przerzuceniu, zdaniem Smitha, podlegają zarówno podatki od renty gruntowej, od czynszu z nieruchomości mieszkalnych, od zysków kapitałowych, od płac, jak i od towarów konsumpcyjnych. Podatek gruntowy płaci co prawda dzierżawca ziemi, ale w sensie ekonomicznym obciąża on właściciela ziemskiego. Jeżeli bowiem zysk z produkcji rolnej jest *constans*, to podatek gruntowy płacony przez dzierżawcę powoduje nieuchronnie zmniejszenie wysokości płaconego przez niego właścicielowi ziemskiemu czynszu dzierżawnego. Jeżeli nawet zysk z produkcji rolnej się zwiększa, to dzieje się to dzięki zaradności dzierżawcy; trudno zatem, aby zysk ten pokrywał zwiększający się ciężar opodatkowania z tytułu podatku gruntowego. Jak więc utrzymywali fizjokraci, podatek gruntowy obciąża w praktyce właściciela ziemskiego. Z kolei czynsz mieszkalny jest w praktyce zyskiem z kapitału zainwestowanego w budowę. Dlatego przedsiębiorca budowlany – właściciel budynku – nie pokrywa podatku od tego kapitału, czyli od czynszu, lecz przerzuca go na najemcę w cenie najmu (komornego). Finansowanie tego podatku odbywa się więc z dochodu najemcy z jednego z wymienionych wyżej źródeł: ziemi, kapitału lub pracy. W wypadku opodatkowania zysków z kapitału inwestycyjnego wzrasta cena pozyskania tego kapitału. Sposób przerzucenia podatku od zysków kapitałowych zależy więc w pewnym stopniu od przeznaczenia kapitału. Jeżeli został on zainwestowany w rolnictwie, to zwiększony przez podatek koszt jego pozyskania obniży czynsz dzierżawny, obciążając właściciela ziemskiego. Jeżeli był zainwestowany w przemyśle lub handlu, to zwiększony przez podatek koszt jego pozyskania spowoduje podniesienie cen towarów, obciążając konsumentów. Z kolei opodatkowanie pracy zawsze powoduje wzrost ceny siły roboczej. W pierwszej kolejności podatek od wynagrodzeń obciąża więc pracodawcę. Ale ten z kolei stara się przerzucić ciężar podatkowy na nabywców wytwarzanych przez siebie towarów. Ostatecznie podatki od płacy ponoszą więc konsumenci. Podobnie rzecz się ma z opodatkowaniem towarów konsumpcyjnych – ciężar tego podatku spoczywa na barkach konsumentów. Jednak w wypadku opodatkowania towarów pierwszej potrzeby przerzucenie podatku jest nieco bardziej skomplikowane. Jako że płacę roboczą reguluje popyt na pracę i przeciętna cena towarów niezbędnych do utrzymania robotników, każde podniesienie tej przeciętnej powoduje konieczność podniesienia także płacy w taki sposób, by robotnik po dawnemu mógł kupić artykuły pierwszej potrzeby w dotychczasowej ilości, o ile w tym samym czasie popyt na pracę nie

<sup>30</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, Warszawa 1954, s. 584.

wzrośnie i nie zmaleje<sup>31</sup>. „W ten sposób – konkluduje Smith – podatek od artykułów pierwszej potrzeby działa dokładnie w ten sposób, co bezpośredni podatek od płacy roboczej”<sup>32</sup>. Nieco inaczej rzecz się ma z podatkami od przedmiotów zbytku, wzrost ceny których nie powoduje konieczności podniesienia płacy robotniczej<sup>33</sup>.

Z kolei David Ricardo w pracy *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania* koncentrował się bardziej na działalności przemysłowej i doszedł do nieco odmiennych od Smitha wniosków – ten ostatni więcej miejsca poświęcał własności ziemskiej. Ricardo stwierdził, że podatek od renty gruntowej nie spada wcale na właściciela ziemskiego, gdyż może być przerzucony na konsumentów produktów rolnych. Jego zdaniem zwiększona cena tych produktów podraża koszty utrzymania robotników, co w sposób nieuchronny musi prowadzić do zwiększenia ich płacy i w konsekwencji do zmniejszenia zysku przedsiębiorców. I to oni, a nie właściciele ziemscy, ponoszą realny ciężar ewentualnego zwiększenia opodatkowania produktów rolnych. Ricardo zastrzegł jednak, że przerzuceniu nie podlega cały podatek, pisząc, że „gdyby każdy handlowiec i każdy producent podnosił swoje ceny o sumę, którą musi zapłacić za podatek, to trwałoby to w nieskończoność”<sup>34</sup>. Trudno nie zgodzić się z takim spostrzeżeniem. Ale jeszcze trudniej byłoby obliczyć, w jakim stopniu podatki są przerzucane i jaki ich procent płacony jest przez tych podatników, na których są one bezpośrednio nałożone, a jaki przez tych, na których są przerzucane. Nie sposób jednak nie zgodzić się także i z tezą, że intencją każdego podatnika jest przerzucenie na innych tak dużej części podatku, jak tylko okaże się to możliwe.

Istnienia zjawiska przeczalności podatków pewien był również Jean-Baptiste Say. „Mylilibyśmy się gdybyśmy sądzili, że podatki obciążają definitywnie tych, co je płać – pisał<sup>35</sup>. Wielu z nich nie jest rzeczywistymi podatnikami; dla nich podatek jest tylko zaliczką, którą im się udaje otrzymać z powrotem, mniej lub więcej w całości, od konsumentów tych produktów, które wytwarzają”<sup>36</sup>. Podkreślał także, że pośród wszystkich wytwórców tego samego produktu jedni mogą łatwiej niż inni uniknąć skutków podatku<sup>37</sup>. Zależy to w dużym stopniu od charakteru towaru obciążonego podatkiem i od miejsca danego podatnika w procesie gospodarczym. „Podatki spadają na tych, którzy nie mogą się od nich obronić, ponieważ stanowią ciężar, od którego każdy się odsuwa jak tylko może, ale sposoby odsunięcia tego ciężaru różnią się nieskończenie w zależności od różnych rodzajów podatku i w zależności od funkcji, jakie spełniają w społeczeństwie”<sup>38</sup>. Podatek konsumpcyjny dotyka każdego producenta tylko w stosunku do wysokości udziału, jaki ma on w produkcji rzeczy obciążonej podatkiem. Jeśli zostanie wprowadzona opłata od wina, właściciele winnic będą nią bardzo dotknięci. Jeśli natomiast obciążone zostaną bardzo wysokim podatkiem koronki, rolnicy dostarczający lnu prawie tego

<sup>31</sup> Ibidem, s. 652.

<sup>32</sup> Ibidem, s. 653.

<sup>33</sup> A. Gomułowicz, J. Małecki, *Podatki i prawo...*, op. cit., s. 22–29.

<sup>34</sup> Cyt. za ibidem, s. 31.

<sup>35</sup> J.B. Say, *Traktat o ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1960, s. 796.

<sup>36</sup> Ibidem, s. 796.

<sup>37</sup> Ibidem, s. 801.

<sup>38</sup> Ibidem, s. 804.

nie dostrzegą, producenci natomiast i kupcy będą tym podatkiem dotknięci bardzo silnie<sup>39</sup>.

Inny jest także rozkład skutków opodatkowania towarów pierwszej potrzeby i towarów zbytkowych. Podatek nałożony na artykuły pierwszej potrzeby wpływa w większym lub mniejszym stopniu na prawie wszystkie inne produkty – jest zatem pośrednio pobierany z dochodów wszystkich konsumentów<sup>40</sup>. Jeśli jednak podaż produktów i popyt na nie pozostają te same, mimo ustanowienia bądź podniesienia podatku, to ceny nie ulegają zmianie i konsument nie płaci najdrobniejszej nawet części podatku<sup>41</sup>. Taki charakter miał przez lata podatek gruntowy. Ilość pól rolnych, jakie rodzi ziemia, pozostaje bowiem bez zmian, bez względu na wysokość podatku ją obciążającego. Ewentualne zmniejszenie podaży pól rolnych przez wieki wywoływało zmniejszenie populacji konsumentów. Spadał więc też popyt i relacja między podażą a popytem szybko wracała do równowagi.

#### 4.2. O PRZERZUCALNOŚCI PODATKÓW W POLSKIEJ EKONOMII DWUDZIESTOLECIA

Fizjokraci, Smith, Ricardo i Say koncentrowali się na ekonomicznym aspekcie przerzucalności podatków. Dopiero pisarze niemieccy stwierdzili, że możliwość przerzucania podatku zależy od natury danego podatku. Ich zdaniem jedne podatki są z definicji przerzucalne, jak podatki pośrednie, a inne nie – jak podatki dochodowe, gruntowe i podatki od kapitału. Podejście takie krytykuje Roman Rybarski. Zgodnie z jego opinią nie można z góry założyć, że jakiś podatek będzie przerzucony z uwagi na swój charakter, a inny nie. „Zagadnienie przerzucania podatku nie zależy bowiem od natury podatku, tylko od stosunków ekonomicznych”<sup>42</sup>. Rybarski sformułował kilka zasad przerzucalności podatków: przerzucanie jest łatwiejsze przy monopolu, trudniejsze zaś przy wolnej konkurencji; jest łatwiejsze w okresie dobrej koniunktury, trudniejsze w okresach depresji, gdy ceny spadają i popyt maleje; z uwagi na naturę podatku łatwiej przerzucić podatki pośrednie, gdy opodatkowany zostaje pewien akt gospodarczy, niż bezpośrednio, gdy opodatkowany zostaje dochód lub majątek; możliwość przerzucania podatku zależy od jego zasięgu – łatwiej przerzuca się podatki, gdy ich podmiot lub przedmiot są ograniczone, trudniej – gdy podatki są bardziej powszechne; z uwagi na technikę opodatkowania trudniej jest przerzucić jakiś podatek szczególnie, fragmentaryczny, jak na przykład podatek spadkowy – grupie spadkobierców nabywającym w spadku kamienicę trudniej jest przerzucić podatek spadkowy na lokatorów niż wszystkim kamienicznikom podatek obrotowy z tytułu najmu mieszkań<sup>43</sup>. Natomiast zdaniem Adama Krzyżanowskiego przerzucanie podatków ułatwia ustrój prawny gwarantujący wolność współzawodnictwa, której odpowiednikiem materialnym jest gospodarza łatwość

<sup>39</sup> Ibidem, s. 799.

<sup>40</sup> Ibidem, s. 800.

<sup>41</sup> Ibidem, s. 802.

<sup>42</sup> R. Rybarski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 126.

<sup>43</sup> Ibidem, s. 127–134.

wycofania pracy i kapitału z jednego przedsiębiorstwa i lokowania go w innym. Bardziej prawdopodobne i łatwiejsze jest, zdaniem tegoż autora, przerzucenie podatku, gdy jego nakładanie i ściąganie jest zbliżone do momentu sprzedaży towaru lub usługi i maleje wraz z wydłużaniem tego okresu. Dzieje się tak dlatego, że „podniesienie ceny produktu jest prawdopodobniejsze, gdy producent płaci podatek, uważany przezeń za część kosztów produkcji (...). Im bardziej przedmiot podatku jest oddalony od dobra, które z powodu opodatkowania ma doznać wyżki w cenie, tym przerzucenie *ceteris paribus* jest trudniejsze”<sup>44</sup>. Możliwość przerzucania podatku jest także zależna od stosunku ewentualnej wyżki cen do dochodów konsumentów oraz charakteru dóbr, których podwyżka cen będzie dotyczyć. Jeżeli na skutek zwiększenia podatków wytwórcy podwyższają cenę towaru, którego nabycie stanowi drobną pozycję w budżecie konsumenta, to wówczas prawdopodobieństwo zaakceptowania przez niego podwyżki będzie wyższe. Sytuacja ulegnie zmianie, gdy dojdzie do podwyżki cen towarów, na które konsument wydaje znaczną część swoich dochodów. „Odczuje silniej podrożenie chleba niż igieł” – konkluduje Adam Krzyżanowski<sup>45</sup>. O możliwości przerzucenia podatku decydują jednak bardziej struktura popytu i zamożność nabywców niż charakter danego dobra. Popyt osób głodnych, ale zgoła pozbawionych środków nabywczych nie podniesie ceny podstawowych środków spożywczych. Natomiast bogactwo osób konsumujących szampana pozwala windować jego cenę<sup>46</sup>. Samo zestawienie stosunku ceny towaru do zamożności podatnika nie pozwala wnioskować, iż łatwiej jest przerzucić podatek, który dotyczy dóbr tańszych albo nawet stosunkowo drogich, które jednak są stosunkowo rzadko kupowane. Inaczej bowiem przyjmowane będą podwyżki artykułów tak zwanej pierwszej potrzeby, inaczej artykułów „akcyzowych”, jeżeli nabywcom pozostanie odpowiedni margines finansowy na zaspokojenie ich popytu. Wydaje się, że łatwiej przerzucić podatki w dobrach pierwszej potrzeby, jeżeli koszty ich zakupu nie stanowią większości wydatków danego konsumenta, a które w takiej sytuacji i tak znajdą swoich nabywców, niż w towarach luksusowych, od zakupu których można się łatwiej powstrzymać. Mogłoby się wydawać, że Adam Krzyżanowski czuł intuicyjnie ten problem, przeciwstawiając sobie akurat chleb i igły. Prezentował on całkowicie odmienną opinię niż Roman Rybarski odnośnie do przerzucania podatków w okresach wzrostu i spadku koniunktury. O ile, zdaniem Rybarskiego, koniunktura zwykła ułatwia przerzucanie podatków, gdyż wzrost cen jest łatwiej akceptowalny w atmosferze pewnego rodzaju euforii gospodarczej, a trudniej go zaakceptować w okresie recesji, gdy dochody konsumentów maleją, o tyle, zdaniem Krzyżanowskiego, jest dokładnie na odwrót. „Popadają w sprzeczność ci, którzy dowodzą, że zwykła koniunktura ułatwia, a zniżkowa utrudnia przerzucanie (...) rozumując wedle zasady *post hoc, propter hoc* (...) i nie zadają sobie pytania, czy wyżka cen nie doszłaby do skutku także i w razie utrzymania podatków na dotychczasowym poziomie”<sup>47</sup>. Trudno jednoznacznie przyznać

---

<sup>44</sup> A. Krzyżanowski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 136.

<sup>45</sup> Ibidem, s. 138.

<sup>46</sup> Ibidem, s. 149.

<sup>47</sup> Ibidem, s. 137.

rację jednemu z tych poglądów. Przyglądając się kolejnym okresom hossy i bessy gospodarczej, można dojść do wniosku, że przerzucanie podatków jest uwarunkowane wieloma czynnikami, a nie tylko jednym. Raz łatwiej jest przerzucić podatki w okresie wzrostu koniunktury, innym razem w okresie jej spadku, w zależności od stopnia zmonopolizowania gospodarki, wysokości inflacji, wielkości zwwyżki lub spadku. Trzeba jednak stwierdzić, że gdyby wszystkie pozostałe zmienne były takie same, to koniunktura wzrostowa bardziej sprzyja przerzucaniu podatków niż spadająca. Kryzys gospodarczy zawsze jest związany ze spadkiem popytu, ewentualny wzrost cen, spowodowany dodatkowym opodatkowaniem, popyt ten jeszcze bardziej ogranicza. Rację ma natomiast Krzyżanowski, pisząc, że istotnym czynnikiem wpływającym na możliwość przerzucania podatku jest pomnażalność dóbr, których cena ma zostać podniesiona<sup>48</sup>. Im dobra te są rzadsze, tym większa szansa na przerzucenie w ich cenie podatku, który trzeba zapłacić. Krzyżanowski uważa jednak, że nabywca dobra niepomnażalnego, bardzo rzadkiego, płaci taki podatek „z kieszeni sprzedawcy”. Nie do końca można się z takim stwierdzeniem zgodzić. Byłoby ono prawdziwe, gdyby nabywca musiał zapłacić jakiś podatek majątkowy. Jeżeli oferuje za dane dobro, które jest jedyne w swoim rodzaju, najwyższą cenę, to ustalając ją, bierze pod uwagę konieczność poniesienia tego podatku i nie zaferuje ceny, która powiększona o podatek przekraczałaby jego zdolności płatnicze. Targuje więc cenę do poziomu, który w jak najmniejszym stopniu przewyższa ceny oferowane przez innych potencjalnych nabywców. Jednak w sytuacji, gdy to sprzedawca płaci podatek dochodowy, podatek ten jest z całą pewnością w kalkulowany w cenę sprzedawanego dobra. Najlepszym tego przykładem jest dzisiejsza opłata skarbową od umów sprzedaży, którą w zdecydowanej większości transakcji pokrywa nabywca, a nie sprzedający, bez względu na to, jak bardzo unikatowe jest sprzedawane dobro.

Nie zgadza się także Krzyżanowski z twierdzeniem Rybarskiego, że monopol ułatwia przerzucenie podatków. „Monopol modyfikuje jedynie zagadnienie przerzucalności podatku w odniesieniu do dóbr tanio pomnażalnych”<sup>49</sup>, zwiększenie produkcji których zmniejsza cenę jednostkową, dzięki rozłożeniu ogólnych kosztów wytwarzania na więcej jednostek wytworzonego dobra. W wypadku dóbr drogo pomnażalnych zwiększenie produkcji, których nie redukuje ogólnych kosztów wytwarzania, nie ma różnicy pomiędzy sytuacją monopolisty i wielu producentów. Ceny takich dóbr i tak zawsze zbliżają się do granicy popytu. Wytwórcy takich dóbr „są w stanie wydusić od spóżywców cenę, odpowiadającą ich całkowitej zdolności konsumpcyjnej, także wtedy, gdy jest ich wielu”<sup>50</sup>. Monopol powoduje takie wyśrubowanie ceny, że po podwyżce podatków na kolejną podwyżkę nie ma już miejsca na rynku, z uwagi na barierę popytu, tylko w odniesieniu do dóbr drogo pomnażalnych. W wypadku dóbr tanio pomnażalnych zarówno monopolista, jak i członkowie kartelu producentów tworzących taki monopol muszą się zawsze liczyć z ewentualnym pojawieniem się konkurencji, którą może zrodzić

---

<sup>48</sup> Ibidem, s. 138.

<sup>49</sup> Ibidem, s. 148.

<sup>50</sup> Ibidem, s. 147.

zbyt wysoka cena produkowanych i dostarczanych przez nich dóbr. Dlatego nie mogą dowolnie i w nieskończoność podnosić cen. Nie monopol zatem czy wolna konkurencja mają decydujące znaczenie dla przerzucania podatków, lecz malejący lub wzrastający koszt wytwarzania większej ilości dóbr, w których cenie mają być przerzucone podatki. „Najogólniej mówiąc – pisał Krzyżanowski – monopol jest czynnikiem utrudniającym przerzucanie, ale wpływ pomnażalności na ten proces gospodarczy jest silniejszy”<sup>51</sup>. Z perspektywy dzisiejszej praktyki gospodarczej ze stanowiskiem takim trudno się zgodzić. Nawet w sytuacji istnienia monopolu ceny nigdy nie bywają aż tak wysokie, aby nie można już było ich jeszcze bardziej podwyższyć, co pokazuje dość prosty przykład podwyższania ceny paliw po każdym wzroście podatku akcyzowego, mimo posiadania dominującej pozycji Polskiego Koncernu Naftowego ORLEN na naszym rynku paliw płynnych.

Całkowitą rację miał natomiast Krzyżanowski, pisząc, że „ceny dóbr pomnażalnych są identyczne z wysokością kosztów produkcji tego najdroższego wytwórcy, którego produkcja jest jeszcze niezbędna gwoli zaspokojenia popytu”<sup>52</sup>. W rezultacie przerzucenie ewentualnego podatku na nabywców dóbr pomnażalnych jest możliwe tylko w sytuacji, gdy popyt na dane dobra nie został jeszcze zaspokojony przy poprzednim poziomie cen. W przeciwnym wypadku podwyżka ceny prowadziłaby nieuchronnie do ograniczenia konsumpcji, a to z kolei musiałoby prowadzić do spadku cen, który niweczyłby wcześniejszą podwyżkę związaną z przerzuceniem podatku. W takiej sytuacji dochodzi najczęściej do przerzucenia opóźnionego. Producenci ograniczają produkcję, w wyniku czego równowaga podaży i popytu na dane dobro zaczyna kształtować się na innym, niższym poziomie ilościowym, co pozwala podwyższyć cenę danego dobra. Następuje więc przerzucenie podatku, ale odłożone w czasie, niestety, przy jednoczesnym ograniczeniu produkcji. Dzieje się tak jednak tylko wtedy, gdy pomnażamy dobra po wzrastających kosztach, gdy koszty wzrostu produkcji przewyższają koszt dotychczas najdroższego wytwórcy. Z inną sytuacją mamy do czynienia, gdy pomnażanie dóbr odbywa się po kosztach malejących, to znaczy że wzrostowi produkcji towarzyszy spadek kosztów wytwarzania, a tym samym – spadek cen jednostkowych, jak to miało miejsce w ostatniej dekadzie XX wieku z komputerami. W wypadku wzrostu podatku na tego typu dobra możliwość jego przerzucenia jest dużo większa. Konsumenci z jednej strony zyskiwali bowiem dotąd na niższych cenach i dlatego łatwiej zaakceptują teraz podwyżkę. A z drugiej – przy malejących kosztach produkcji danego dobra – marża jednostkowa jest zazwyczaj już tak mała, że nie ma miejsca na poniesienie przez producenta jeszcze zwiększonego ciężaru podatkowego. Gdyby zaś nastąpiło ograniczenie produkcji wywołane przez podwyższenie podatków, następowałaby natychmiastowa wyżka cen towarów, które dotąd taniały właśnie dzięki wzrostowi produkcji. Podwyżka cen na skutek zmniejszenia produkcji mogłaby więc okazać się większa niż w przypadku przerzucenia podatku. „Cenę każdego dobra ustala się na poziomie, odpowiadającym popytowi najsłabszego konsumenta i podaży najsłabszego wytwórcy. Każda cena zapewnia renty konsumenta silniejszym kon-

---

<sup>51</sup> Ibidem, s. 148.

<sup>52</sup> Ibidem, s. 140.



sumentom, tym którzy byliby gotowi dać więcej i rentę producenta wytwórcom, wytwarzającym taniej” – konkludował Krzyżanowski<sup>53</sup>.

Każda cena zapewnia zysk najsilniejszym konsumentom, którzy byliby skłonni zapłacić więcej za dane dobro, i najlepszym producentom, którzy dane dobro wytwarzają najtaniej. W sytuacji, w której wielu konsumentów gotowych byłoby zapłacić za dane dobro więcej, przerzucenie podatku jest stosunkowo łatwe. W sytuacji, gdy istnieją duże różnice kosztów ponoszonych przez poszczególnych producentów, a producenci produkujący najtaniej mają wolne moce przerobowe lub możliwe jest wejście na dany rynek nowego producenta mającego stosunkowo niskie koszty własne, przerzucenie podatku jest odpowiednio trudniejsze.

#### 4.3. O PRZERZUCALNOŚCI PODATKÓW W DZISIEJSZEJ RZECZYWISTOŚCI GOSPODARCZEJ

W większości przypadków teoretycy rozpatrywali dotąd możliwość przerzucenia jakiegoś konkretnego podatku. Tymczasem podatki jako takie, bez względu na to, czy obciążają majątek, dochód, obrót, pracę czy kapitał, rzutują na stosunki gospodarcze. Aby móc zapłacić jakikolwiek podatek – rozumiany jako świadczenie pieniężne – trzeba mieć pieniądze, żeby go zapłacić. Każdy podatnik uzyskujący jakiś przychód z jakiegoś źródła po wprowadzeniu lub zwiększeniu jakichś obciążeń podatkowych stara się w pierwszej kolejności zrekompensować własną stratę tym spowodowaną poprzez zwiększenie swoich przychodów z tego źródła, z którego ich zwiększenie jest najprostsze. Najczęściej odbywa się to poprzez próbę podwyższenia ceny tego, czym się dysponuje – towaru lub usługi, także usługi w postaci świadczenia pracy, co oznacza tak zwaną presję płacową. To, czy można żądać wyższej ceny lub wyższej pensji, zależy od omówionej powyżej relacji podaży i popytu na dobro, którym się dysponuje. Tak jak nie ma darmowych obiadów, tak też nie ma podatków, które nie byłyby, koniec końców, zapłacone przez ostatecznych konsumentów dóbr dostępnych na danym rynku.

Przerzucalne są nie tylko podatki pośrednie, ale także bezpośrednie, z podatkiem dochodowym na czele. Pośrednie podatki konsumpcyjne wpływają na cenę brutto i obciążają ostatecznych konsumentów. Z kolei bezpośrednie podatki dochodowe nałożone na sprzedawcę są jego kosztem, a nałożone na jego pracowników mogą stać się jego kosztem, jeśli pracownicy mogą przerzucić je na niego. By po ewentualnej ich podwyżce zachować rentowność na starym poziomie, sprzedawca musi podnieść ceny netto – co ma taki sam wpływ na cenę brutto jak podwyżka podatków pośrednich.

Jak zauważył Andrzej Gomułowicz, „o ile jeszcze do niedawna doktryna podatkowa przerzucalność podatków odnosiła jedynie do opodatkowania pośredniego, o tyle obecnie trudno jest kwestionować tezę, iż dokonuje się również przerzucania ciężarów wynikających z opodatkowania bezpośredniego”<sup>54</sup>. Konsument płaci *de facto* nie tylko cło i podatki importowe oraz VAT i akcyzę, najbardziej rzutujące na

<sup>53</sup> Ibidem, s. 145.

<sup>54</sup> A. Gomułowicz, *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Warszawa 2001, s. 21.

cenę towaru, ale także podatek dochodowy, którym obłożony został sprzedawca. Stąd biorą się zawsze próby zwiększenia przychodu poprzez podwyżkę wynagrodzenia lub, w wypadku podatników prowadzących działalność gospodarczą, zwiększenie własnej marży. Nie należy do wyjątków sytuacja, w której wynagrodzenie dobrych i poszukiwanych pracowników opiewa na kwotę netto, co oznacza, że kwota brutto jest zwiększana wraz z każdym przekroczeniem progu podatkowego. A wynagrodzenie pracownika jest kosztem pracodawcy. On z kolei zatem takie zwiększenie kosztów próbuje rekompensować zwiększeniem przychodów. „Kluczowym problemem związanym z opodatkowaniem pracy żywej, a ściślej z dochodami osiąganymi z tytułu pracy, jest pytanie, czy w przypadku obłożenia podatkiem dochodowym płac pracowników wymuszą oni podwyżki płac na przedsiębiorcach, a ci z kolei czy potrafią przerzucić wzrost kosztów z tytułu płac na ceny produktów i w ostateczności na konsumenta” – pyta Stanisław Owsiak<sup>55</sup>. W skali ogólnej zależy to oczywiście od stopnia elastyczności popytu i podaży siły roboczej, a w poszczególnych przypadkach – od atrakcyjności danego pracownika.

W odniesieniu do przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek sytuacja jest analogiczna. Jeżeli jakiś podatnik uzyskuje przychód w wysokości „100” przy kosztach własnych „50”, co daje mu dochód w wysokości „50”, który jest opodatkowany stawką 10%, co oznacza zysk netto w wysokości „45”, po zwiększeniu stawki podatkowej do 20% pierwszą jego reakcją będzie podwyższenie ceny jego towarów lub usług, aby zwiększyć przychód do kwoty „106,5”, co po opodatkowaniu przyniesie taki sam dochód netto („45”), jak przed zwiększeniem stawek podatkowych.

Cena dobra obłożonego podatkiem rośnie, i w wyniku gry popytu i podaży plasuje się gdzieś pomiędzy ceną sprzed podatku a wartością „cena plus podatek”. Jeśli produkt kosztujący „100” obłożymy podatkiem 10%, to cena nie zawsze wyniesie „110”, choć czasami tak się stanie. Niekiedy może wynieść nawet więcej niż „110” – jeśli sprzedawca z uwagi na sytuację po stronie popytu ma możliwość wykorzystania wprowadzenia czy podwyższenia podatku do podwyższenia ceny. Zazwyczaj jednak nowa cena kształtuje się pomiędzy „100” a „110”. Gdzie dokładnie? Z góry tego nie wiadomo. Podwyższenie ceny w wyniku podwyższenia podatku może powstrzymać bariera popytu. Wszystko zależy od jego elastyczności. Może być tak, że popyt nie zareaguje na zmiany cen (będzie nieelastyczny), a może być tak, że ceny przed zmianą opodatkowania są już tak wysokie, że ich podwyższenie spowoduje wręcz spadek popytu. Trudno to przewidzieć, ale można się spodziewać, że nastąpi podwyżka cen dóbr trudno zastępowalnych. Jeśli zaś podwyżka cen dóbr łatwo zastępowalnych spotka się z barierą popytu, alternatywą dla przerzucenia podatku może być obniżka kosztów sprzedawcy. Jest to jednak po stronie sprzedawców „drugi wybór”. Jeżeli kosztów obniżyć się nie da, sprzedawca ucieka się do obniżenia własnej marży. Może ją jednak obniżyć do poziomu, do którego przewyższa ona satysfakcję z czasu wolnego lub koszty przeniesienia działalności do innej jurysdykcji podatkowej albo ryzyko przejścia do szarej strefy. W wypadku działalności gospodarczej prowadzonej w niewielkim zakresie głównie w celach

<sup>55</sup> St. Owsiak, *Finanse publiczne...*, op. cit., s. 160.

zarobkowych ewentualność pierwsza (ograniczenie działalności na rzecz większej ilości czasu wolnego) nie wchodzi w grę. Większa jest za to skłonność do ryzyka i do działania w szarej strefie. Jeżeli więc podatnik natrafi na barierę popytu, to podwyższenie podatków odbija się również na przychodach państwa, co ilustruje osławiona Krzywa Laffera<sup>56</sup>.

Przerzucanie podatku może być częściowe lub całkowite. Decydujące znaczenie ma w tym względzie ogólna sytuacja gospodarcza kraju oraz rynkowa pozycja danego podatnika, który podatki próbuje przerzucić.

Mirosław Pietrewicz wspomina o możliwości przeliczeniu podatku „w przód lub wstecz”, ale tego zjawiska nie definiuje<sup>57</sup>. Aby zrozumieć jego intencję, musimy sięgnąć do wcześniejszych opracowań autorów, którzy używali tych samych pojęć<sup>58</sup>. Hurtownik w przykładzie Rybarskiego może podnieść cenę towaru dla detalistów, którzy z kolei zwiększą ceną płaconą ostatecznie przez konsumentów, i wtedy mamy do czynienia z przeliczeniem podatku w przód, ku końcowi procesu gospodarczego. Krzyżanowski wprowadził w tym miejscu rozróżnienie przeliczalności pierwszego stopnia (bezpośrednie) na odbiorcę towarów lub usług, i dalsze, gdy ten odbiorca przelicza z kolei skutki podwyższonej ceny, jaką musiał zapłacić na rzecz kolejnej grupy kontrahentów lub odbiorców finalnych<sup>59</sup>. Hurtownik może też zażądać od swoich dostawców-producentów zwiększenia rabatu i wtedy mamy do czynienia z podatkiem przeliczonym wstecz, ku wcześniejszym etapom procesu gospodarczego<sup>60</sup>. Na podstawie tego przykładu można stwierdzić, że chodzi nie o przeliczenie „czasowe”, ale „przestrzenne”. Przelicza się podatki „w bok” – na innego podatnika, bez względu na to, w którym miejscu łańcucha czasowego w procesie produkcji i handlu się on znajduje. Przy przeliczeniu nowego podatku w przód ostateczna cena rośnie, przy przeliczeniu wstecz – nie ulega zmianie, a nawet może zostać obniżona, co się jednak zdarza rzadko. Jest to jednak możliwość czysto hipotetyczna, gdyż w dobie powszechnego opodatkowania dochodu i konsumpcji podwyżka podatków dotyczy w tym samym stopniu co hurtownika także jego dostawców. Przeliczanie odbywa się zatem częściej w stronę ostatecznego konsumenta poprzez zwiększenie ceny detalicznej. Zdaniem Witolda Modzelewskiego:

przeliczanie polega na tym, że przy pomocy zmiany poziomu cen, wynagrodzeń lub innych kategorii ekonomicznych, na które podatnik ma lub może mieć wpływ, zwiększa on swoje przychody o całość lub część kwoty podatku (...). Ustawodawca podatkowy ma tylko niewielkie możliwości ograniczenia przeliczalności podatków. Może to jednak nastąpić przy pomocy instrumentów innych części prawa finansowego, a przede wszystkim poprzez prawne ograniczenia w swobodzie określania cen

<sup>56</sup> R. Gwiazdowski, *Krzywa Laffera. Rzecz o tym jak obniżki stawek podatkowych mogą skutkować zwiększeniem wpływów podatkowych i vice versa*, „Przegląd Prawniczy” 2005, nr 1.

<sup>57</sup> M. Pietrewicz, *Polityka fiskalna...*, op. cit., s. 64.

<sup>58</sup> R. Rybarski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 116.

<sup>59</sup> A. Krzyżanowski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 133.

<sup>60</sup> R. Rybarski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 116.

oraz prawną regulację wysokości wynagrodzeń i innych kosztów uzyskania przychodu (podkreślenie – R.G.)<sup>61</sup>.

Rzeczywiście można zwiększyć dochody (ale nie przychody) poprzez zmniejszenie kosztów (w tym kosztów wynagrodzenia). Nie jest to jednak „przerzucenie” podatku, lecz raczej „nadrobienie” podatku, o którym pisze Pietrewicz. Jako że istnieje wynagrodzenie minimalne, a zmniejszanie wynagrodzeń wymaga wypowiedzenia warunków pracy i płacy, trudno sobie wyobrazić jeszcze jakieś inne rozwiązania prawne dotyczące możliwości ograniczenia wynagrodzeń w reakcji na podwyższenie podatku. Ustawodawca może ograniczyć przerzucalność podatków przy pomocy regulacji cen. Jest to jednak mechanizm znany i powszechnie stosowany w socjalistycznej gospodarce nakazowo-rozdzielczej. W gospodarce rynkowej, a takiej dotyczy analiza, gdyż podatki w socjalizmie to temat na zupełnie inne opracowanie, mechanizm regulacji cen może funkcjonować jako pewien wyłom w systemie, ale powszechne jego stosowanie jest trudne do wyobrażenia.

Najdziwniejsze jest to, że dziś ekonomiści zajmujący się podatkami na aspekt ich przerzucalności w ogóle, albo prawie w ogóle nie zwracają uwagi. A przecież „ekonomia jest nauką badającą *wybory* ludzkie odnoszące się do relacji pomiędzy celami i rzadkimi środkami (nakładami) mającymi alternatywne zastosowania”<sup>62</sup>. Użyty w tej definicji termin „wybory” ma kolosalne znaczenie. Człowiek to nie atom rządzony prawami mechaniki, bez własnego w tym udziału. Oryginalność człowieka na tle świata atomów, o której zapominają niekiedy twórcy przepisów podatkowych, polega na dokonywaniu przez niego nieustannych wyborów na podstawie określonych przez niego celów<sup>63</sup>. Jak pisze Tomasz Mickiewicz, „działania ludzkie charakteryzują się przewidywaniem i możliwością reagowania na przyszłe, przewidywalne działania innych”<sup>64</sup>. Fundamentem myślenia ekonomicznego jest przyjęcie założenia racjonalności działania uczestników wymiany, której podstawą jest zasada maksymalizacji. Oznacza ona, że przy wyznaczonym celu człowiek będzie się starał zminimalizować nakłady potrzebne dla jego osiągnięcia, a przy danych nakładach będzie się starał maksymalizować rezultaty swojego działania. Racjonalnie postępujący człowiek, zgodnie z zasadą maksymalizacji, stara się zminimalizować obciążenia podatkowe będące kosztem prowadzonej przez niego działalności. Można się więc spodziewać, że będzie chciał wykorzystać wszystkie legalne możliwości unikania opodatkowania, a ewentualne działania zamierzające do uchylecia się od opodatkowania podejmie, lub nie, w zależności od kalkulacji potencjalnego zysku i ryzyka wykrycia nadużycia. Jeżeli potencjalny zysk jest duży, bo stawka podatkowa wysoka, a ryzyko niewysokie z uwagi na niewydolność aparatu skarbowego, to można się spodziewać, że podejmie działania ukierunkowane na zmniejszenie, choćby nielegalne, zobowiązań podatkowych.

---

<sup>61</sup> W. Modzelewski, *Wstęp do nauki polskiego prawa podatkowego*, Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy, Warszawa 1998, s. 21.

<sup>62</sup> T. Mickiewicz, *Wybór w gospodarce...*, op. cit., s. 11.

<sup>63</sup> Ibidem.

<sup>64</sup> Ibidem.

Stratą nieobliczalną jest „ścieśnienie możliwości rozwoju przedsiębiorstwa, tkwiące w zwyczajnie wyższej cenie, skutecznionej gwoździ przerzucenia podatku. Gdyby jej nie było, konsumpcja wzrastałaby szybciej, ewentualnie zmniejszałaby się w mniejszym stopniu. Zwyczajnie cen hamuje wzrost popytu. Obniża zyski wytwórcy. Zwyczajnie ceny o wysokość podatku wyrównuje *damnum emergens*, ale nie *lucrum cessans*. Nazywamy przerzuceniem całkowitym zwyczajnie o wysokość podatku, pomijając stratę w procencie w myśl zasady: *De minimis non curatur*”<sup>65</sup>. Tymczasem:

straty, które ponoszą przedsiębiorcy w razie przerzucenia podatku z powodu ujemnego wpływu zwyczajnie cen na zbyt produktów, a więc także na wysokość produkcji, bywają często pomijane, gdy chodzi o zdanie sprawy z całego obciążenia podatkowego. Jego wielkość nie jest równa kwotom wpłaconym do kas skarbowych z tytułu uiszczenia podatku. Te kwoty są widocznym obciążeniem podatkowym, obok którego istnieje niewidoczne i nieobliczalne, ukryte obciążenie. Przerzuczone podatki są widoczną ofiarą ekonomiczną konsumentów, niewidoczną producentów, ponieważ podatki ograniczają ich możliwość zwiększenia wytwórczości<sup>66</sup>.

Jeżeli przerzucenie podatku się nie uda, dochodzi do jego kapitalizacji. Dobrym tego przykładem jest podatek spadkowy. Jego nałożenie nie wpływa na cenę poszczególnych składników majątkowych wchodzących w skład masy spadku, ani na cały spadek jako taki. Spadkobierca musi uiścić podatek spadkowy z własnego dochodu, albo zaciągnąć na ten cel pożyczkę. „W obu przypadkach nastąpiło uszczuplenie kapitału przeznaczonego na cele wytwórcze – pisał Krzyżanowski. – Wartości gospodarcze, które w rękę prywatnym były kapitałem, dostały się do kas państwowych. W rękę władz zapewne przestały być kapitałem. Władze nadają im przeważnie przeznaczenie konsumpcyjne. Wiadomo przecież, że państwo jest mało uzdolnione do wytwórczego zużycia dóbr”<sup>67</sup>.

#### 4.4. PRZERZUCALNOŚĆ PODATKÓW NA PRZYKŁADZIE NOWYCH ROZWIĄZAŃ PODATKOWYCH W POLSCE

Zjawisko przerzucania podatków można obserwować w związku z wprowadzeniem w Polsce w 2016 roku podatku „bankowego”<sup>68</sup> i prób wprowadzenia podatku „sklepowego”<sup>69</sup>. Choć do wprowadzenia podatku od sprzedaży detalicznej ostatecznie nie doszło, z uwagi na stanowisko Komisji Europejskiej, warto porównać sytuację na obu rynkach i skutki wprowadzenia podatku widoczne na jednym z nich odnieść do drugiego, gdyż rząd zapowiada, że podatek „sklepowy” zostanie jednak w jakiejś postaci wprowadzony.

<sup>65</sup> A. Krzyżanowski, *Nauka skarbowości...*, op. cit., s. 131–132

<sup>66</sup> Ibidem, s. 132.

<sup>67</sup> Ibidem, s. 134.

<sup>68</sup> Ustawa z dnia 15 stycznia 2016 o podatku od niektórych instytucji finansowych (Dz.U. z 2016 r., poz. 68).

<sup>69</sup> Ustawa z dnia 6 lipca 2016 o podatku od sprzedaży detalicznej (Dz.U. z 2016 r., poz. 1155).

Jakie można było zaobserwować działania banków po wprowadzeniu podatku bankowego? Czy pozostawały one w związku przyczynowo-skutkowym z wprowadzeniem podatku, czy była to jedynie korelacja czasowa?

Ustawa o podatku od niektórych instytucji finansowych (UFIN), potocznie nazywanym podatkiem bankowym, weszła w życie 1 lutego 2016 roku. Nowym podatkiem objęte zostały banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-pożyczkowe z aktywami powyżej 4 mld zł, zakłady ubezpieczeń i reasekuracji z aktywami powyżej 2 mld zł oraz firmy pożyczkowe z aktywami powyżej 0,2 mld zł. Podatek ma charakter majątkowy. Przedmiotem opodatkowania są aktywa tych instytucji, czyli nadwyżka sumy ich aktywów, wynikająca z zestawienia obrotów i sald, ustalonego na ostatni dzień miesiąca, ponad kwotę wolną od podatku. W wypadku banków jest to głównie aktualny stan kredytów hipotecznych i innych kredytów udzielonych gospodarstwom domowym, aktualny stan kredytów inwestycyjnych i obrotowych udzielonych przedsiębiorstwom oraz aktualny stan papierów wartościowych – innych niż obligacje skarbowe, które zostały wyjęte spod opodatkowania. Podatek pobierany jest za okresy miesięczne w wysokości 0,0366% podstawy opodatkowania. Rocznie – 0,44%.

Rząd planował, że nowa danina przyniesie budżetowi państwa 5,5 mld zł, zaś urzędnicy Ministerstwa Finansów zapewniali, że potrafią zapobiec przerzuceniu podatku na klientów banków. Znajdujący się pod kontrolą państwa bank PKO BP miał utrzymać dotychczasowe warunki depozytów i kredytów, wywierając presję na inne banki, aby też powstrzymały się przed podnoszeniem marż. Argument wpływu konkurencji od początku wydawał się chybiony. W warunkach ogólnej równowagi rynkowej działa bowiem automatyczny mechanizm podtrzymujący „uzasadniony” poziom rentowności kapitału, taki sam jak przed zmianą okoliczności zaburzającej równowagę, którą w tym wypadku jest wprowadzenie nowego podatku. Można się było spodziewać, że ostatecznymi płatnikami podatku „bankowego” będą przede wszystkim klienci instytucji finansowych.

Po roku można zauważyć, że rezultaty wprowadzenia daniny są niższe niż planowane przez rząd i że koszty – jak się należało spodziewać – ponoszą klienci. Do końca listopada 2016 wpływy z podatku bankowego wyniosły 3,15 mld złotych, co sugeruje, że w skali całego roku wyniosą 3,5 mld zł, czyli zaledwie 64% planu. W pierwszym miesiącu obowiązywania nowego podatku przyniósł on budżetowi 304,8 mln zł, później jednak banki płaciły z tego tytułu coraz mniejsze kwoty. To skutek unikania opodatkowania przez wykorzystanie różnych rozwiązań prawnych. Jedną z metod było stosowanie tzw. programów naprawczych. Bank, który jest nim objęty, zwalniany jest z podatku. Z rozwiązania tego skorzystały od samego początku Bank Ochrony Środowiska oraz Bank BPH. Po pierwszym kwartale dołączył do nich Getin Noble Bank, co spowodowało znaczące obniżenie wpływów z podatku bankowego między marcem a kwietniem. Drugą metodą był skup obligacji skarbowych, które banki mogą odliczyć od podstawy opodatkowania. Do końca 2015 roku zainteresowanie banków tą kategorią aktywów było stosunkowo stabilne. Od stycznia 2016 roku zauważalny jest dynamiczny wzrost udziału w bilansach banków tego składnika aktywów wyjętych z podstawy opodatkowania. Od stycznia do końca maja 2016 roku zaangażowanie banków w obligacje skarbowe wzrosło o 54 mld zł, czyli o 33%. Był to

główny element, który wpłynął na obniżenie w tym okresie podstawy ich opodatkowania o 57 mld zł. Gdyby banki zapłaciły podatek w grudniu 2015 roku, to wpływy budżetowe wyniosłyby 20 mln zł więcej niż z podatku za maj 2016 roku. Dzięki tym posunięciom w pierwszym kwartale obowiązywania nowej taksy efektywna stawka opodatkowania bankowych aktywów wyniosła około 0,27%.

Ale za to, mimo wprowadzenia nowego podatku, zysk netto banków rósł. W 2016 roku wyniósł 13,91 mld zł – o 24,3% więcej niż rok wcześniej i podobnie jak w rekordowych latach 2011–2014<sup>70</sup>. Kto więc stracił, skoro jakieś wpływy budżet zanotował? Oczywiście klienci.

Podatek bankowy dotyczy nie konkretnych produktów czy usług, ale sumy aktywów, czyli tego, na czym bank zarabia bądź traci (kredyty, obligacje). Zidentyfikowanie jego wpływu na podwyżki cen różnych produktów i usług jest więc trudne, ale z uwagi na ograniczoną konkurencję na rynku usług bankowych, spowodowaną wysoką barierą wejścia, można się było spodziewać, że podwyżki takie nastąpią. Co też się stało.

Przez cały rok 2016 wskaźnik WIBOR, odzwierciedlający cenę pieniądza w handlu między bankami, oscylował w okolicach 1,7%. Tymczasem oprocentowanie depozytów systematycznie malało. Pod koniec 2015 roku średnie oprocentowanie najlepszych depozytów rocznych wynosiło 2%, a pod koniec 2016 roku już tylko 1,7%. Osoby prywatne mają ulokowane w bankach około 660 mld zł. Część z nich – ta na ROR-ach – nie jest oprocentowana. Ale prawie 300 mld zł to depozyty terminowe, których oprocentowanie w ciągu roku spadło, co pozwoliło bankom zwiększyć marżę odsetkową. Skoro zatem oprocentowanie depozytów o wartości 300 mld zł spadło o 0,3 punkta procentowego, to oszczędności banków osiągnęły miliard złotych. Kolejne 100 mld zł ulokowanych jest na oprocentowanych kontach oszczędnościowych, których oprocentowanie zmalało jeszcze bardziej niż depozytów – bo około 0,4 punkta procentowego. Daje to 400 mln zł oszczędności dla banków kosztem ich klientów. Deponenci „zapłacili” więc 1,4 mld zł podatku bankowego niższym oprocentowaniem depozytów.

Drugim źródłem pokrycia przez banki nowego podatku było podwyższanie marż kredytów hipotecznych. Ich rentowność – po opodatkowaniu aktywów banków – jest najniższa, więc właśnie tym kredytem podwyższono cenę. Średnia marża nowo udzielanego kredytu hipotecznego wynosiła na początku 2016 roku 1,7–2% (w zależności od wkładu własnego). Na początku 2017 roku wyniosła 2,1–2,3%. Wzrost o 0,3 punkta procentowego oznacza, że banki udzielające rocznie 40 mld zł na średni okres 25 lat osiągnęły z tytułu wyższych rat 200 mln zł rocznie (i 2 mld zł w całym okresie kredytowania). Dla statystycznego klienta zaciągającego kredyt na mieszkanie o wartości 300 tysięcy zł zmiany te oznaczają wzrost kosztów o prawie 20 tysięcy zł.

To są dane zagregowane. Z punktu widzenia rozważań o przetrzucaniu podatku potrzebne jest porównanie bardziej szczegółowe. Analiza cen produktów i usług na rynku finansowym nie jest jednak prosta, gdyż produkty te i usługi są inaczej w różnych bankach skonfigurowane. Dla ułatwienia klientom porównania ofert

---

<sup>70</sup> Trzeba jednak pamiętać, że wynik 2015 obciążały koszty upadłości kilku SKOK-ów oraz SK Banku, a na wynik 2016 wpłynęła sprzedaż amerykańskiej Visie udziałów w Visa Europe.

stworzono pojęcie rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania (RRSO, ang. *annual percentage rate*). W dniu 10 lutego 2016 roku w porównywarce Bankier.pl<sup>71</sup> dla kredytu hipotecznego na zakup mieszkania na 30 lat w wysokości 200 tysięcy zł, wkładzie własnym 50 tysięcy zł i wartości zabezpieczenia 250 tysięcy zł, najniższe RRSO wynosiło 3,58%, najwyższe 4,79%. Różnica aż 33,5%! Ale warunki przyznawania kredytów były różne. Tam, gdzie łatwiej było go uzyskać, RRSO było wyższe. Co więcej, najwyższa rata miesięczna wcale nie była najwyższa tam, gdzie najwyższe było RRSO. Najniższa wynosiła 880 zł, najwyższa 1000 zł. Różnica w wysokości raty wносиła więc 13,5% – była ponad dwa razy niższa niż w przypadku RRSO.

Rosły też ceny innych produktów i usług finansowych. W nowym cenniku jeden z banków podniósł opłatę za podwyższenie kwoty limitu odnawialnego. W 2015 roku pobierał za taką operację 2,1–2,5%. W 2016 roku prowizja ta sięgnęła 5%. Wprowadził też do cennika opłatę za monity mailowe o przeterminowanym zadłużeniu. Taka operacja kosztowała w 2016 roku 8 zł. Jako nowa pozycja w tabeli opłat pojawiła się opłata za wycenę wartości nieruchomości, która ma stanowić zabezpieczenie kredytu. Została ona uzależniona od rodzaju nieruchomości, a jej wysokość określono od 300 do 800 zł. Podniesiono też opłaty za korzystanie z karty kredytowej z 10 do 15 zł, a dodatkowo wycofano możliwość uniknięcia tej prowizji przy wykonaniu określonych obrotów. Ponadto wzrosła z 2 do 2,5% prowizja za odnowienie kredytu w rachunku bieżącym i pojawiła się opłata za wykonanie przelewu walutowego wewnętrznego, realizowanego między rachunkami firmowymi z konta walutowego. Opłata wyniosła 0,35% kwoty przelewu, jednak nie mniej niż 20 zł. Maksymalna prowizja w tym przypadku to 200 zł.

Inny bank wprowadził opłatę za korzystanie z obcych bankomatów. Wcześniej jego klienci mogli korzystać ze wszystkich bankomatów w kraju, nie płacąc prowizji za wypłatę. Od stycznia 2016 roku darmowe pozostały operacje wykonywane w bankomatach własnych banku oraz jednej z sieci. W pozostałych urządzeniach darmowa pozostała tylko pierwsza wypłata w miesiącu, a każda kolejna operacja kosztuje 2,50 zł. Ten sam bank podniósł też opłatę za korzystanie z zagranicznych bankomatów. W 2015 roku operacja taka kosztowała 3%, od lutego 2016 wzrosła do 6%. Dodatkowo pojawiła się prowizja za przewalutowanie transakcji zagranicznej w wysokości 3%.

Kolejny bank od 1 marca 2016 roku wprowadził opłatę za prowadzenie konta w wysokości 3 zł. Jeśli jednak klient nie zasila rachunku wpływami na poziomie 3,5 tys. zł, to bank dolicza mu jeszcze 5 zł (przy wpływach powyżej 2 tysiąca zł) lub 12 zł (jeśli wpływy są niższe niż 2 tysiące zł). Dodatkowo wprowadzono opłatę w wysokości 3 zł za prowadzenie subkonta walutowego i 10 zł za konto oszczędnościowe, jeśli klient nie posiada ROR-u. Wzrosły też opłaty za niektóre przelewy i pojawiła się opłata 1,5 zł za przelewy internetowe w rachunkach firmowych.

Pojawiły się też nowe opłaty za karty debetowe. Nastąpiła zmiana warunków zwalnających z opłaty w niektórych pakietach usług – żeby nie płacić za kartę, klienci niektórych banków muszą wykonać określoną ilość transakcji bezgotówkowych co miesiąc. Niektóre banki wprowadziły też opłaty za konta firmowe. Zwalniani są z nich tylko

---

<sup>71</sup> Za: [www.bankier.pl/kredyty-hipoteczne/porownaj-oferty](http://www.bankier.pl/kredyty-hipoteczne/porownaj-oferty) (dostęp: 10.02.2016).



klienci, na których konto wpływa co miesiąc określona kwota i to pod warunkiem, że wpływy nie pochodzą z innego rachunku prowadzonego w tym samym banku.

Podatek „bankowy” został w znaczącym stopniu przerzucony na klientów banków – zgodnie z tym, co można było przewidywać na podstawie literatury naukowej na ten temat. Czy tak samo byłoby z podatkiem „sklepowym”, gdyby wszedł w życie? Sytuacja w handlu detalicznym jest nieporównywalna z sytuacją na rynku usług bankowych. Sklepów mamy ponad 300 tysięcy, a liczących się banków – niespełna trzydzieści. Jednak różnice cenowe występujące w handlu pozwalają przypuszczać, że ewentualne podwyżki cen nie spotkałyby się z barierą popytu, więc pewnie byłyby naturalną konsekwencją wprowadzenia nowego podatku – zgodnie z zasadą, że pierwszą reakcją podatnika jest próba przerzucenia ciężaru zobowiązania na kogoś innego.

Nauki społeczne abstrahują od praktyki życia codziennego dużo bardziej niż nauki ścisłe. Jednak w przypadku analizy podatkowej praktyczna obserwacja wydaje się nieodzowna. W podręcznikach i arkuszach kalkulacyjnych nie znajdziemy wielu danych. W promieniu 5 km od pewnej podwarszawskiej miejscowości są cztery markety i czternaście sklepików. W pierwszym tygodniu lutego 2016 roku taki sam serek biały wiejski light 150 g od tego samego producenta w dwunastu odwiedzonych sklepach (w tym we wszystkich marketach) kosztował od 1,79 zł do 2,10 zł. Najczęściej powtarzała się cena 1,99 zł. Nie we wszystkich był on dostępny. Średnia cena w dziewięciu sklepach, w których był, wynosiła 1,95 zł. Taki sam kefir 400 g kosztował od 1,99 zł, do 2,49 zł. Był dostępny w dziesięciu sklepach. Powtarzały się ceny 1,99 zł i 2,35 zł. Średnia cena to 2,32 zł. Różnice w cenie serka wynosiły 17,5%, a kefiru 25%! Co ciekawe, w sklepie, w którym serek był w najniższej cenie, kefir był droższy niż w kilku innych. W drugim tygodniu lutego 2016 roku w sklepie, w którym cena serka była tydzień wcześniej najwyższa i wynosiła 2,10 zł, spadła do 1,95 zł – czyli poniżej średniej z pierwszego tygodnia. Nowa cena obejmowała nie tylko nową dostawę (inna data przydatności do spożycia), ale wszystkie serki – również te, które zostały z poprzedniej dostawy. W sklepie z najtańszym serkiem w pierwszym tygodniu w drugim tygodniu takiego samego serka nie było. W jednym sklepie cena wzrosła o 10 gr, a w jednym zmalała, też o 10 gr. W pozostałych się nie zmieniła. Podobnie było z kefirem. Przy takich rozpiętościach manewrowanie poziomem cen nie napotyka większego problemu.

Zupełnie inaczej wyglądała sytuacja w małym miasteczku w północno-wschodniej Polsce, gdzie nie ma takiej konkurencji jak pod Warszawą. W trzech tamtejszych sklepach nie było serka wiejskiego od producenta znanego z reklam telewizyjnych. Nie było też wersji „lekkiej”. Serek wiejski w opakowaniu 200 g kosztował od 1,44 zł do 1,49 zł. Możliwości „amortyzacji” nowego podatku przez sprzedawców wyglądałyby więc w tej miejscowości zupełnie inaczej niż w okolicach Warszawy.

Można zatem zakładać, że przerzucenie ciężaru podatkowego na klientów w takim rozmiarze, w jakim nastąpiło to w wypadku banków, byłoby znacznie utrudnione. Ocena skutków regulacji powinna brać te wszystkie niuanse pod uwagę. Niestety, tak zwane OSR-y traktowane są przez projektodawców ustaw jako zło konieczne. W konsekwencji skutki regulacji są zupełnie inne od oczekiwanych, a przynajmniej od tych werbalnie deklarowanych.

## ZAKOŃCZENIE

„Podatki mają konsekwencje” – twierdził Krzysztof Dzierżawski, parafrazując tytuł słynnej książki Richarda Weavera *Ideas have consequences*. Złe podatki mają złe konsekwencje. Najlepszym sposobem na zwiększenie wpływów podatkowych jest wspieranie rozwoju gospodarczego, dzięki któremu wpływy z podatków mogą rosnąć bez podwyższania stawek podatkowych. Drugim sposobem jest poprawianie efektywności działania państwa – powoduje to lepszą jego ocenę przez podatników, co zmniejsza ich skłonność do unikania lub uchylania się od opodatkowania i obniża koszty funkcjonowania państwa, dzięki czemu przy takich samych „przychodach” państwa można osiągać wyższe „dochody”. Trzecim sposobem jest takie skonstruowanie całego systemu podatkowego i poszczególnych podatków, by unikanie lub uchylanie się od ich płacenia było trudne i mało opłacalne. Pod tym względem lepsze są podatki pośrednie. Co prawda łatwiej je przerzucić niż bezpośrednie, ale ostateczni płatnicy nie mają sposobu ich niezapłacenia. Dla tych z kolei, którzy je *de facto* jedynie odprowadzają do budżetu (sprzedawców), są one neutralne. Z kolei ci, którzy je *de facto* płacą (konsumenci), zwracają mniejszą uwagę na podatki tkwiące w cenie nabywanych dóbr niż na konieczność odprowadzenia podatku bezpośredniego – zwłaszcza jak mają złe mniemanie o jakości działań państwa.

## BIBLIOGRAFIA

- Gomułowicz A., *Przerzucalność podatku obrotowego w PRL*, Poznań 1988.
- Gomułowicz A., *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Warszawa 2001.
- Gomułowicz A., Małecki J., *Podatki i prawo podatkowe*, Poznań 1995.
- Gwiazdowski R., *Krzywa Laffera. Rzecz o tym jak obniżki stawek podatkowych mogą skutkować zwiększeniem wpływów podatkowych i vice versa*, „Przeгляд Prawniczy” 2005, nr 1.
- Hall R.E., Rabushka A., *Podatek liniowy*, Warszawa 1998.
- Hazlitt H., *Ekonomia w jednej lekcji*, Kraków 1993.
- Jaśkiewicz Z., *Przerzucalność podatków w polskim systemie podatkowym*, w: Z. Jaśkiewicz, (red.), *Studia podatkowe i budżetowe*, Toruń 1964.
- Krzyżanowski A., *Nauka skarbowości*, Poznań 1923.
- Łączkowski W., *Granice opodatkowania*, „Acta Universitatis Lodziensis” 1992, nr 54.
- Mickiewicz T., *Wybór w gospodarce*, Lublin 1996.
- Modzelewski W., *Wstęp do nauki polskiego prawa podatkowego*, Warszawa 1998.
- Montesquie Ch., *O duchu praw*, Kęty 1997.
- Musgrave R.A., Musgrave P.B., *Public Finance in Theory and Practice*, New York 1984.
- Owsiak St., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Warszawa 1997.
- Pietrewicz M., *Polityka fiskalna*, Warszawa 1993.
- Rybarski R., *Nauka skarbowości*, Warszawa 1935.
- Say J.B., *Traktat o ekonomii politycznej*, Warszawa 1960.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa 1954.
- Zweig F., *Przerzucanie podatków*, Kraków 1923.

## ON TAXPAYERS' REACTIONS TO TAXATION AND ON TAX SHIFT

## Abstract

Numerous governments' growing interest in extending the tax base can be observed. The article discusses the conditions determining taxpayers' attitudes and their reactions to taxation and the mechanisms of their most common conduct, i.e. tax shift. It takes into account the Polish scientists', Adam Krzyżanowski's and Roman Rybarski's, output in the area in the twenty-year interwar period, as well as the contemporary experience with some new types of tax, such as bank tax that was imposed on some financial institutions.

Key words: elasticity of demand, tax limits, indirect tax, direct tax, tax progressiveness, tax shift, taxpayers' reactions, tax avoidance, tax evasion, tax rates

## O REAKCJACH PODATNIKÓW NA OPODATKOWANIE I PRZERZUCALNOŚCI PODATKÓW

## Streszczenie

Obserwujemy wzmożone zainteresowanie rządów wielu państw zwiększaniem bazy podatkowej. Niniejszy artykuł dotyczy uwarunkowań determinujących postawę podatników i ich reakcji na opodatkowanie oraz mechanizmów najpowszechniejszego ich zachowania, czyli przerzucania podatków. Uwzględniono dorobek nauki polskiej w tym obszarze w okresie dwudziestolecia międzywojennego, Adama Krzyżanowskiego i Romana Rybarskiego, a także współczesne doświadczenia z nowymi rodzajami podatków, takich jak podatek od niektórych instytucji finansowych, nazywany podatkiem bankowym.

Słowa kluczowe: elastyczność popytu, granice opodatkowania, podatki pośrednie, podatki bezpośrednie, progresja podatkowa, przerzucalność podatków, reakcje podatników, unikanie opodatkowania, uchylanie się od opodatkowania, stawki podatkowe

## SOBRE REACCIONES DE SUJETOS OBLIGADOS A IMPUESTOS

## Resumen

Somos testigos de interés incrementado de gobiernos de muchos países en aumentar la base tributaria. El presente artículo analiza condiciones que determinan la actitud de sujetos obligados y su reacción a impuestos y mecanismos de su comportamiento común – desde gravar el impuesto a terceros, teniendo en cuenta la ciencia polaca en este ámbito en el periodo entre guerras mundiales – Adam Krzyżanowski y Roman Rybarski, y también experiencias contemporáneas con nuevos tipos de impuestos – como impuesto de algunas instituciones financieras denominado el impuesto bancario.

Palabras claves: elasticidad de la demanda, límites de tributación, tributos indirectos, tributos directos, progresividad tributaria, gravar impuesto a terceros, reacciones de sujetos obligados, evasión fiscal, fraude fiscal, tasas tributarias

## О РЕАКЦИЯХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ НА НАЛОГООБОЛОЖЕНИЕ И УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ.

### Резюме

Наблюдается повышенный интерес правительств многих государств к увеличению налоговой базы. В данной статье рассматриваются детерминанты, определяющие позицию налогоплательщиков и их реакции на налогообложение, а также механизмы наиболее характерного для них поведения — уклонения от уплаты налогов. С этой целью в исследовании использованы достижения польской науки в данной области в межвоенный период, прежде всего труды Адама Кжижановского и Романа Рыбарского, а также современный опыт с новыми разновидностями налогов – такими, как налог на некоторые финансовые учреждения, называемый банковским налогом.

Ключевые слова: эластичность спроса, пределы налогообложения, косвенные налоги, прямые налоги, налоговая прогрессия, уклонение от уплаты налогов, реакции налогоплательщиков, налоговые ставки

## REAKTION VON STEUERZÄHLERN AUF BESTEUERUNG UND STEUERABWÄLZUNGSMÖGLICHKEIT

### Zusammenfassung

Man beobachtet ein erhöhtes Interesse von Regierungen zahlreicher Staaten bezüglich Erhöhung der Steuerbasis. Dieser Artikel handelt von Bedingtheiten, welche die Steuerzahlerhaltung und deren Reaktion auf Besteuerung, sowie auch von Mechanismen einer allgemein herrschenden Haltung der Steuerzahler – also der Steuerabwälzungsmöglichkeit unter Berücksichtigung des polnischen Wissenschaftsgutes auf diesem Gebiet in der Zwischenkriegszeit – von Adam Krzyżanowski und Roman Rybarski, sowie auch aus zeitgeschichtlichen Versuchen mit neuen Steuerarten – wie Steuern von gewissen Finanzinstitutionen, anders genannt die Banksteuer

Schlüsselwörter: Elastizität der Anfrage, Besteuerungsgrenzen, indirekte Steuern, direkte Steuern, Steuerprogression, Steuerabwälzungsmöglichkeit, Steuerzahlerreaktionen, Besteuerungsentzug, Steuersätze

## SUR LES RÉACTIONS DES CONTRIBUABLES FACE À LA FISCALITÉ ET À L'ÉVASION FISCALE

## Résumé

Nous constatons l'intérêt croissant de nombreux gouvernements pour l'augmentation de l'assiette fiscale. Cet article traite des déterminants de l'attitude des contribuables et de leur réaction à la fiscalité et aux mécanismes de leur comportement le plus courant, c'est-à-dire le transfert des impôts en tenant compte des réalisations de la science polonaise dans ce domaine pendant l'entre-deux-guerres (Adam Krzyżanowski et Roman Rybarski) et des expériences modernes avec de nouveaux types de taxes, comme une taxe sur certaines institutions financières, appelée taxe bancaire.

Mots-clés : flexibilité de la demande, limites d'imposition, impôts indirects, impôts directs, progression fiscale, transfert des impôts, réactions des contribuables, évasion fiscale, soustraction fiscale, taux d'imposition

## SULLE REAZIONI DEI CONTRIBUENTI ALLA TASSAZIONE E ALLA TRASFERIBILITÀ FISCALE

## Sintesi

Vi è un crescente interesse da parte dei governi di molti paesi ad aumentare le loro basi imponibili. Questo articolo riguarda le condizioni che determinano l'atteggiamento dei contribuenti e le loro reazioni alla tassazione e i meccanismi del loro comportamento più comune – ossia la trasferibilità fiscale, tenendo conto dei risultati della scienza polacca in questo settore nel periodo tra le due guerre – Adam Krzyżanowski e Roman Rybarski – così come le esperienze contemporanee con nuovi tipi di tasse – come la tassa su alcune istituzioni finanziarie, chiamata tassa bancaria. Parole chiave: flessibilità della domanda, limiti fiscali, imposte indirette, imposte dirette, imposte dirette, progressione fiscale, trasferibilità fiscale, reazioni dei contribuenti, elusione fiscale, evasione fiscale, aliquote fiscali

Cytuj jako: Gwiazdowski R., *On taxpayers' reactions to taxation and on tax shift* [O reakcjach podatników na opodatkowanie i przierzucalności podatków], „Ius Novum” 2019, vol. 13, nr 2, s. 167–195. DOI: 10.26399/iusnovum.v13.2.2019.21/r.gwiazdowski

Cite as: Gwiazdowski, R. (2019). 'On taxpayers' reactions to taxation and on tax shift'. *Ius Novum*, vol. 13 (2): 167–195. DOI: 10.26399/iusnovum.v13.2.2019.21/r.gwiazdowski

