

Wpływ podatków na wzrost gospodarczy i konkurencyjność w ujęciu instytucjonalnym

Wprowadzenie

Nie jest rzeczą łatwą uporządkowanie i przedstawienie dorobku naukowego związanego z badaniami nad wpływem podatków na wzrost gospodarczy i konkurencyjność. Tych badań jest nie tylko już znaczna ilość, ale też cechują się one ogromną różnorodnością. Dlatego istnieje zdecydowana potrzeba ich odpowiedniej selekcji, tak aby zachowując koncentrację uwagi na kwestiach podatkowych, wyselekcjonować jednocześnie ich specyfikę i odpowiednio je pogrupować. Dlatego też podejmując niniejszą próbę pragnę od razu zaznaczyć, że kryterium selekcji będzie w tym wypadku nie tylko zanotowane już w literaturze przedmiotu, wartość i znaczenie różnych koncepcji, ale także, a nawet przede wszystkim, ich specyfika odpowiadająca zainteresowaniom merytorycznym autora, a mianowicie koncentracja na wpływie zmian podatkowych na wzrost gospodarczy w kontekście uwarunkowań instytucjonalnych, które wywierają istotny wpływ (pozytywny lub negatywny) na siłę zmian w polityce podatkowej państwa.

Możemy wyodrębnić trzy grupy wysiłków badawczych pokazujących wpływ podatków na wzrost gospodarczy i konkurencyjność. Pierwsza z nich, charakteryzuje się przewagą lub przynajmniej zawiera silną dozę rozważań teoretycznych, często opisywanych ale i nierzadko kończących się konstrukcją konkretnych modeli i wyrasta ona zwykle z prób badań nad teorią wzrostu gospodarczego.

Druga grupa analizowanych i prezentowanych badań ma charakter głównie badań empirycznych, często dosyć szeroko zakrojonych odnoszących się do bardzo konkretnych krajów. Badania te prowadzone są albo incydentalnie przez indywidualnych uczonych i/lub ekspertów, albo też grupy badawcze reprezentujące z reguły lokalne (tj. krajowe) agencje rządowe poszczególnych krajów, albo też prowadzone są wręcz systematycznie przez wyspecjalizowane instytucje znane w skali globalnej, takie jak Bank Światowy, The Heritage Foundation, The Fraser Institute, jak i bardzo znane agencje ratingowe, takie jak: World Economic Forum (WEF) czy Institute for Management Development (IMD). Te ostatnie organizacje (instytuty, zespoły badawcze) koncentrują się głównie na zmianach w konkurencyjności gospodarek bardzo dużej liczby kra-

* Autor jest pracownikiem Zakładu Przedsiębiorczości na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku, e-mail: hwnorowski@polmos.bialystok.pl. Artykuł wpłynął do redakcji w marcu 2010 r.

jów, gdzie jednym z badanych czynników wpływających na konkurencyjność, są zmiany w szeroko pojętym otoczeniu instytucjonalnym, a tylko dodatkowo, choć dogłębnie także i w systemie podatkowym, i w samych podatkach, które są przecież także częścią tych instytucjonalnych uwarunkowań.

Osobną, trzecią grupę badań mieszczącą się także w powyższym obszarze zainteresowań agencji rządowych i ONZ-towskich, a także i samego autora, stanowią badania nad wpływem systemów podatkowych na przepływy (lub raczej na napływ) inwestycji zagranicznych do danego kraju lub grupy krajów (FDI). Wiele badań wskazuje bowiem na znaczący wpływ odpowiednich zmian w systemach podatkowych poszczególnych krajów na skalę napływu FDI. Jeśli tylko zmiany te są odpowiednio trwałe lub jeśli towarzyszą im inne ważne modyfikacje w otoczeniu instytucjonalnym i innych uwarunkowaniach, to powodują one pozytywne reakcje inwestycji zagranicznych w odniesieniu do danego kraju.

Rozwój badań teoretycznych nad wpływem podatków i polityki podatkowej na wzrost gospodarczy i konkurencyjność jako część badań ekonomii instytucjonalnej

Wyodrębnienie opodatkowania jako ważnego czynnika wzrostu gospodarczego ma bardzo długą historię, niemal tak długą, jak stara jest sama nauka zwana ekonomią. Jednakże znaczenie opodatkowania jako czynnika wzrostu przedstawiano w tak odległych czasach w sposób głównie opisowy, bazujący na intuicji i logice rozumowania ekonomicznego, wywodzącego się oczywiście z obserwacji zjawisk ekonomicznych, zwykle nie precyzując jednak tych zależności w sposób kwantyfikowalny i zarazem możliwy do zapisania w sposób modelowy, nadający się do wykorzystania w dalszych badaniach, które nazwalibyśmy dzisiaj ekonometrycznymi. Te opisowe, logiczne, intuicyjne, bazujące oczywiście na wieloletnich obserwacjach i badaniach statystycznych, ale rzadko i z trudem modelowane dla całości badań empirycznych, cechują nurt badań będących obszarem naszych zainteresowań, czyli ekonomię instytucjonalną. Trzeba od razu podkreślić jednocześnie, że ekonomia ta ma swoje korzenie w myśli politycznej podkreślającej decydującą rolę wolności obywatelskiej, a więc i minimalizującej rolę państwa, dlatego też najbardziej znani nam obecnie instytucjonalisci, odwołują się chętnie i często do pierwotnych wytycznych przekazywanym nam w warstwie ideologicznej i politycznej przez Johna Locka, Monteskiusza, ojców założycieli – twórców konstytucji Stanów Zjednoczonych, a dopiero w warstwie ekonomicznej, odwołują się oni do prac Smitha, Ricardo czy Milla, których uwaga koncentrowała się już bardziej na sprawach funkcjonowania rynków i swobodzie wyboru oraz efektywności działań podmiotów gospodarczych, choć ciągle z polityką i konkretną rolą państwa w tle.

Inaczej mówiąc, obu tym warstwom podłoża, z którego wyrosła ekonomia instytucjonalna towarzyszyła ta sama idea, a mianowicie, tworzenie i zabezpieczanie ram instytucjonalnych, które zagwarantowałyby swobodę działalno-

ści i przedsiębiorczości obywatelom i podmiotom gospodarczym, sprzyjałyby wyzwalaniu się ich inicjatywy twórczej, nieskrępowanej przez rozbudowane regulacje rządowe i nie hamowały jej przez nadmierne opodatkowanie.

Z takiego właśnie podłoża i zaplecza historycznego myśli politycznej i ekonomicznej wyrosły prace pierwszych twórców ekonomii instytucjonalnej, takich jak Veblen, Mitchell czy Commons, którzy w pierwszych trzech dekadach XX w. w Stanach Zjednoczonych torowali drogę tezie, że efektywność funkcjonowania gospodarki zależy od jakości i stabilności instytucji. Prace współczesnych nam przedstawicieli ekonomii instytucjonalnej, takie jak opracowania Coase'a, który w swym dziele z roku 1937 oraz w pracach powojennych, wprowadził pojęcie „kosztów transakcyjnych”, wskazujące na ich nadmierną wysokość jako barierę wzrostu i rozwoju, a będące pochodną niekorzystnych uwarunkowań instytucjonalnych tworzonych przez rządy [Coase, 1937, 1972]¹.

Drugi nurt ekonomii instytucjonalnej koncentrował się natomiast głównie na ujęciach makro. W jakimś sensie prekursorem tego nurtu, jeszcze w latach 30. XX w. i później był sam von Hayek, który wielokrotnie wskazywał na znaczenie otoczenia instytucjonalnego, w tym na obciążenia podatkowe jako zagrożenie dla wzrostu gospodarczego i działań swobodnego rynku [Hayek, 1978]. Podobnego zdania był także inny wielki austriacki ekonomista tego okresu, jakim był niewątpliwie Schumpeter, wskazując jeszcze nawet wcześniej niż von Hayek na fatalne w skutkach efekty nadmiernego fiskalizmu².

Kolejny, wielki przedstawiciel i współtwórca współczesnej ekonomii instytucjonalnej – North, także wielokrotnie wskazywał na decydującą wręcz rolę, przynajmniej w długim okresie, instytucji jako czynnika decydującego o tempie i charakterze wzrostu gospodarczego. Jego zdaniem, po pierwsze, ważne są instytucje formalne, do których zaliczał przede wszystkim zapisy konstytucyjne określające podstawowe wartości ideowe, na których opiera się filozofia ustrojowa państwa, a więc kwestie wolności jednostki i znaczenie praw własności. Jeżeli całe oprzyrządowanie decydujące o możliwości realizacji zapisanych konstytucyjnie wartości ideowych, a więc o prawodawstwie i rozporządzeniach oraz efektywnie działającym aparacie administracyjnym odpowiedzialnym za implementację tego prawa, działa sprawnie, to służy pozytywnie rozwojowi gospodarczemu.

¹ Jego idee rozwinął następnie tegoroczny laureat Nagrody Nobla, Williamson zarówno w swym głównym dziele pt. „Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki relacje kontraktowe” [Williamson, 1998] jak i wielokrotnie w innych własnych i koredagowanych pracach zbiorowych jak np. „The Economics of transaction costs” [Williamson, Masten, 1999]. Prace obu tych wybitnych ekonomistów, choć skoncentrowane głównie na skali mikro, bo dotyczących działań podmiotów gospodarczych (firm) wskazywały jednak jednoznacznie na wpływ uwarunkowań instytucjonalnych, wykonawczą rolę rządów, a w konsekwencji na możliwości rozwojowe gospodarki i jej konkurencyjność.

² Szerokie omówienie ewolucji poglądów Schumpetera na kwestie znaczenia polityki podatkowej dla wzrostu znajdują się w książce prof. Glapińskiego pt. „Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków”, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.

North wskazywał też na instytucje nieformalne, a więc na normy niepisane, ale mocno zakorzenione w tradycji i ogólnie kulturze danego narodu, które także decydują o standardach zachowań obywateli i podmiotów gospodarczych, w tym oczywiście o ich aktywności i charakterze zachowań ekonomicznych. Zdaniem Northa, od jakości (charakteru) i stabilności tych uwarunkowań instytucjonalnych zależy w długim okresie siła kraju i dobrobyt jego obywateli. North dowiódł słuszności tej tezy, badając rozwój głównych krajów Europy Zachodniej w ostatnich stuleciach, analizując głównie warunki rozwoju Anglii i Hiszpanii. Przypomnijmy, że Anglia w punkcie wyjścia okresu tej analizy porównawczej, tj. w XVI w., była krajem słabszym od Hiszpanii – i gospodarczo i militarnie. A jednak to Anglia 2-3 wieki później stała się światową potęgą, zaś Hiszpania została zmarginalizowana jako mocarstwo i ośrodek rozwoju ekonomicznego. Czynnikiem decydującym o powstaniu tej dysproporcji były po prostu „lepsze instytucje” w Anglii. Istniał tam podział władzy między króla i parlament (od czasów Cromwella silniejszy był parlament), wolna też była w znacznie większym stopniu (bo uwolniona – rugi chłopskie), a więc i bardziej mobilna siła robocza, istniał też inny podział sił ekonomicznych w kraju. Istniał zarówno kapitał ziemian, jak kapitał kupiecki i bankierski. I inaczej zabezpieczone były prawa własności. To wszystko w odróżnieniu od silnie scentralizowanej władzy królewskiej, w tym silnie scentralizowanym mechanizmie podejmowania decyzji w Hiszpanii oraz całym społeczeństwie, zamrożonym w systemie feudalnym. North wykazał tym samym, jak duże znaczenie mają różnice w instytucjach i jaki jest wpływ tych różnic na produktywność czynników produkcji, a w konsekwencji na wzrost potencjału gospodarczego poszczególnych krajów w dłuższym okresie czasu [North, 2006].

Warto podkreślić, że w toku swoich rozważań o wpływie instytucji na wzrost gospodarczy, North wskazuje na system podatkowy jako niezwykle ważny element całego systemu gospodarczego, i że jest to system ukształtowany historycznie, odzwierciedlający tak główne idee elit danego państwa w kategoriach jakby ponadczasowych z jednej strony, z drugiej zaś, z konieczności odzwierciedlający bieżące potrzeby danych rządów. Zdaniem Northa, rządy powinny kształtować te systemy samodzielnie w taki sposób, aby wyzwać przedsiębiorczość i zwiększać zdolności adaptacyjne gospodarki i to w decydującym stopniu. Nie powinny one poddawać się tendencjom do traktowania systemu podatkowego jako źródła jak największych dochodów, które przeznaczane byłyby później na wydatki na „słusznie wybierane cele” (słynne rozróżnienie Northa na „adaptive vs. allocative efficiency”).

W tych ostatnich pracach, North podkreśla też, w kontekście prób harmonizacji podatkowej, jak to się dzieje np. w UE, przewagę indywidualistycznego, krajowego podejścia w kształtowaniu polityki podatkowej w stosunku do prób jej ujednolicania poprzez działania ponadnarodowe. Jego zdaniem decentralizacja tych decyzji działa mobilizująco na innych i powstrzymuje tendencje do podwyższania ogólnego poziomu opodatkowania [North, 2006].

Podobnego zdania są także, Siebert i Koop, którzy w swoich pracach z lat 90. [Siebert, Koop, 1990, 1993] wskazują nie tylko na wielkie znaczenie prawidłowo-

wego ukształtowania się instytucji, tak aby stymulować wzrost, ale wskazują też na efekt „konkurowania instytucjami”, tj. na takie ich kształtowanie, aby dzięki stworzeniu lepszych, tj. bardziej przyjaznych dla działalności ekonomicznej instytucji, „w tym dzięki systemom podatkowym”, przyciągnąć inwestycje z zewnątrz.

Niezwykle ciekawe rozważania znanych uczonych na temat wpływu instytucji lub ich głównych części składowych, takich jak np. system prawny na wzrost gospodarczy, pokazuje w swoich pracach Jacek Rostowski. Konkretnie w jednej z nich [Rostowski, 2008] koncentruje się na wpływie charakteru prawodawstwa dominującego w poszczególnych krajach i jego wpływie na system finansowy tych krajów, a pośrednio oczywiście na wzrost. Przywołuje on opinię von Hayeka [1960], który wskazywał na przewagę prawa anglosaskiego (prawo zwyczajowe – Common Law) nad prawem cywilnym o europejskim, kontynentalnym rodowodzie, w tym sensie, że prawo anglosaskie stwarza lepsze warunki do gospodarowania, głównie poprzez lepsze zabezpieczenie praw własności, a także większą możliwość egzekwowania uzgodnień kontraktowych. Podobnie argumentowali też Posner oraz La Porta, Lopez-de Silanes, Shleifer i Vishny, stwierdzając, że kraje w których systemy finansowe oparte są na prawie kontynentalnym mają płytkie rynki finansowe i że w tych krajach słabiej niż w krajach opartych na prawie anglosaskim, chroni się prawa własności i słabiej przestrzega egzekwowania kontraktów, co pośrednio osłabia wzrost.

Sam zaś Jacek Rostowski, w swej pracy z Statescu [Rostowski, Statescu, 2006] dowiódł, na podstawie analizy danych statystycznych, że „dawne kolonie brytyjskie rozwijały się znacząco szybciej niż były kolonie francuskie w okresie po uzyskaniu niepodległości” co, *implicite* chociażby sugeruje wymownie, na istnienie związku korelacyjnego przemawiającego za „przewagą prawodawstwa anglosaskiego, a więc i instytucji lepiej chroniących prawa własności i decydujących o mniejszej ingerencji państwa w rynek i życie obywateli, niż prawodawstwo o rodowodzie francuskim” [Rostowski, Statescu, 2006]. Rostowski prowadził też prace nad modelowym przedstawieniem oddziaływania instytucji na wzrost gospodarczy.

Inne, interesujące rozważania na temat wpływu instytucji na wzrost, prezentuje także [Phelps, 2006], który polemizując z Rawlsem i pośrednio innymi wieloma zwolennikami koncepcji spójności społecznej czy specyficznie rozumianych odmian sprawiedliwości społecznej i innych tego typu rozwiązań prawnych, które także m.in., a czasem nawet głównie, osiągają swoje cele poprzez represyjny system podatkowy, opowiada się za takim charakterem rozwiązań instytucjonalnych, który nie hamuje przedsiębiorczości i innowacyjności najbardziej twórczych jednostek w społeczeństwie.

Zdaniem Phelps'a koszt, czy raczej strata, jaki stanowi zmarnowany potencjalny dorobek twórczy najwartościowszych jednostek ludzkich i/czy podmiotów gospodarczych zahamowany np. poprzez regulacje i podatki progresywne, może być i najczęściej jest większy niż „korzyści”, jakie osiągane są w postaci nie-pogorszenia pozycji najmniej uprzywilejowanych jednostek w społeczeństwie [Phelps, 2006]. Tym samym Phelps opowiada się za takimi rozwiązaniami instytucjonalnymi, które więcej mają wspólnego z filozofią anglosaską niż z teoriami

społeczno-gospodarczymi sięgającymi swymi korzeniami poglądów Rousseau (umowa społeczna – *social contract*), które dominują w Europie kontynentalnej, a których żywą egzemplifikacją jest charakter tzw. społecznej gospodarki rynkowej. Phelps dobrze wiedział co mówi, ponieważ jego badania, w tym badania ekonometryczne nad wpływem instytucji na innowacyjność [Phelps, 1966) stanowiły mocną podstawę przytoczonych wyżej jego stwierdzeń.

Rozwój badań nad wpływem podatków i uwarunkowań instytucjonalnych na wzrost gospodarczy podejmowanych w innych nurtach ekonomii; rozwój badań empirycznych

Niewątpliwie najbardziej znanymi badaniami, które bezpośrednio wiązały kwestie podatkowe ze wzrostem gospodarczym i różnymi jego aspektami, stanowią prace z nurtu ekonomii podaży (*supply side economics*), doskonale już znane, m.in. ze względu na ich znaczenie w kształtowaniu modelu gospodarczego administracji Reagana czy kilku innych krajów i upowszechnione już szeroko w literaturze przedmiotu. Nazwiska przedstawicieli szkoły chicagowskiej czy Laffera są już przykładami podręcznikowymi, ikonami współczesnej ekonomii i badań nad charakterem polityki ekonomicznej. Ich prace stały się podbudową teoretyczną konstrukcji modeli, za pomocą których wyliczono optymalny poziom opodatkowania z punktu widzenia maksymalizacji zarówno wzrostu gospodarczego, jak i np. kwestii maksymalizacji dochodów budżetowych, czego ilustracją ideową stała się słynna krzywa Laffera. Przedstawiane często zarówno przez różne agencje rządowe Stanów Zjednoczonych czy instytucje badawcze, takie jak Cato Institute czy National Bureau of Economic Research opracowania, wskazywały wyraźnie na istnienie związku między stopami i poziomem opodatkowania a tempem wzrostu gospodarczego w USA. Prace te są jednak dosyć dobrze znane, a ponadto także i odnotowane w polskiej literaturze, dlatego nie ma sensu aby przywoływać je tutaj w szerszym wymiarze³.

Przechodząc zatem do innych nurtów mikro- i makroekonomicznego typu analiz, trzeba wskazać głównie na te prace teoretyczne, które stanowiły kamienie milowe w rozwoju badań nad wpływem opodatkowania na wzrost gospodarczy w interesującym nas bardziej, tj. instytucjonalnym kontekście, ale i wyraźnie wśród nich należy wymienić te, które stanowiły podwaliny pod budowę pierwszych modelowych ujęć tego wpływu.

Jednym z pierwszych, którzy podjęli temat wpływu opodatkowania na wzrost gospodarczy i przedstawił go w sposób modelowy, był znany przedstawiciel nurtu zwanego w ekonomii jako teoria wyboru społecznego („public choice”), profesor z George Mason University – Buchanan, znany krytyk wielkiego udziału

³ W literaturze polskiej omówienie dokonań amerykańskiej szkoły podażowej i ich przełożenia na politykę gospodarczą a następnie na wzrost i konkurencyjność gospodarki USA można znaleźć w pracach: Bienkowskiego [1995], Bienkowskiego i Radły [2006], natomiast ilustrację prób znalezienia optymalnego opodatkowania z punktu widzenia maksymalizacji PKB w pracy Białek-Jaworskiej [2008].

państwa/rządu w życiu gospodarczym i społecznym w Stanach Zjednoczonych i nie tylko [Buchanan, 1975, 1997, 2005]. Wraz z Brennanem, Buchanan [1988] wykazał, że jednym ze sposobów na małe, tj. lepsze państwo w sensie mniejszego rządu w gospodarce, jest zachowanie maksymalnej decentralizacji i samodzielności w kwestiach podatkowych, tak aby władza stanowa i lokalna mogła dysponować środkami, które generuje i które może lepiej niż odległa władza federalna rozdysponować.

Decentralizacja podatkowa była więc jednym z gwarantów panowania nad inaczej nieokiełznaną chęcią biurokratów z władzy federalnej do „rozdymania budżetu”, co umożliwiłoby im konstruowanie kolejnych rozbudowanych ponad miarę przeróżnych programów. Inaczej mówiąc, władza lokalna i stanowa w możliwie dużym stopniu powinny decydować o podatkach, o ich rodzajach i o ich wysokości, tak aby z jednej strony zapewnić ich optymalny poziom, a z drugiej, aby swoją bardziej przychylną polityką w tym względzie, może także przyciągać inwestorów do swoich własnych lokalizacji. Myśl Buchanana i Brennana była w tym ostatnim względzie (tj. konkurowania podatkami) kontynuacją prac ich prekursora, jakim był niewątpliwie Tiebout, który jako pierwszy zbudował model wskazujący na korzyści płynące z konkurowania podatkami, jako że ta konkurencja obniża ich ogólny poziom i tak na dobrą sprawę jest korzystna tak dla obywateli, jak i dla podmiotów gospodarczych [Tiebout, 1956].

Kontynuatorami badań wskazujących na wielką rolę opodatkowania na wzrost są także [Zodrow, Mieszkowski, 1986] a ostatnio [Feld, Kirchgassner, Schaltegger, 2005], a ich teoretyczne i empiryczne prace przyjmowały postać modelową o bardzo już ekonometrycznym charakterze⁴.

Badania te w coraz większym stopniu nabierały charakteru badań empirycznych bazujących na doskonałych modelach wzrostu. Warto wskazać na kilka ważnych w rozwoju ekonomii prac, które pogłębiły znajomość tematu, jakim jest wpływ czynników endogenicznych na wzrost, a które powstały na bazie modelu Solowa [1956], które utorowały drogę do budowy modeli koncentrujących się na znaczeniu instytucji, w tym systemów podatkowych dla wzrostu. Do takich prac niewątpliwie należą prace Mankiwa, Sala-i-Martina, którzy do owego modelu wprowadzili politykę fiskalną jako zmienną endogeniczną, oraz prace [Feld, Kirchgassner, Schaltegger, 2005], a których odpowiednio zmodyfikowany model zawierał już instytucje jako zmienną niezależną określającą wzrost gospodarczy jako zmienną zależną⁵.

Bardziej bezpośrednio związki i zależności między opodatkowaniem a wzrostem oparte na konkretnych danych i badaniach empirycznych, znajdują się w pracach Tanzię z Banku Światowego [Tanzi, 1995, 1996, 2001], [Alesina, Perotti, 1966]. Wskazują one jednoznacznie na pozytywny wpływ niższego

⁴ Wartościowy przegląd i cenne uwagi krytyczne odnoszące się do badań nad wpływem opodatkowania na wzrost gospodarczy w świecie i z których to uwag szeroko korzystałem, można znaleźć w najnowszych pracach dr Koci z Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego [Kocia, 2009].

⁵ Pogłębiona interpretacja modelu Felda, Kirchgassnera i Schalteggera znajduje się w pracy Koci [Kocia, 2009].

opodatkowania na wyższe tempo wzrostu. Warto też wspomnieć o pracach Scullego, który stworzył model służący estymacji wpływu opodatkowania na wzrost gospodarczy oraz przedstawił wiele badań w kilku krajach, próbując obliczyć, jaki był ów realny wpływ zmian w opodatkowaniu w analizowanych krajach na wzrost gospodarczy [Scully, 1996, 1998].

Kolejną grupą badań zajmujących się wpływem opodatkowania na wzrost gospodarczy i konkurencyjność są prace profilowane pod kątem analizy i oceny siły wpływu zmian w poziomach i systemach opodatkowania a także na ogół, innych uwarunkowań instytucjonalnych na przyciąganie obcego kapitału, w tym oczywiście, bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ lub wymiennie FDI). I tak niewątpliwie najwięcej danych nt. FDI i ich wpływie na gospodarki poszczególnych krajów można znaleźć w corocznych raportach ONZ-towskiej organizacji UNCTAD, jako że to jest jej specjalizacyjna, w ramach ONZ, funkcja. Analizy ekspertów UNCTAD-u także potwierdzają, że w swych decyzjach lokalizacyjnych zagraniczni inwestorzy, a przede wszystkim korporacje transnarodowe, kierują się wiedzą o systemach finansowych i fiskalnych krajów docelowych lokalizacji i wtedy kwestia bardziej sprzyjającego otoczenia typu system podatkowy, cechujący się stabilnością i niskim poziomem, staje się istotnym bodźcem lokalizacji FDI. Jednakże raporty UNCTAD cechuje pewna specyfika, którą jest koncentracja wyłącznie na krajach rozwijających się.

Skupiając się dalej na badaniach o bardziej indywidualnym charakterze, warto wspomnieć o autorach prac, w których dominuje instytucjonalne podejście do zagadnień wzrostu, a którzy zwracali uwagę głównie na znaczenie konkurencyjności między krajami/lokalizacjami, poprzez bardziej przyjazne instytucje, które dzięki swemu charakterowi, stały się czynnikami przyciągającymi kapitał a także i częściowo siłę roboczą. Do tych „przyjaznych i konkurencyjnych instytucji” należy oczywiście sam system podatkowy przyciągający inwestycje typu FDI. Prace Sieberta i Koopa [1993], liczne uwagi Hayeka [1968], czy ostatnie, najnowsze prace Northa [2006], wyraźnie o tym mówią.

Na ogromne znaczenie tego czynnika wskazuje także Stanisław Gomułka. Omawiając kwestie przepływu kapitału oraz przepływu i dyfuzji technologii w skali międzynarodowej z obszarów o wyższym poziomie rozwoju technologicznego (Technology Frontier Area – TFA) do krajów spoza tej strefy, wskazuje on, że „bezpośrednie inwestycje zagraniczne zależą od wielu czynników instytucjonalnych wpływających na koszty transakcyjne, takie jak obciążenia podatkowe, jakość infrastruktury, jakość i płace pracowników. Innymi słowy, wolumen transferu jest funkcją również polityki gospodarczej oraz przyjętych rozwiązań instytucjonalnych”. Dalej zaś – o „dużym wpływie instytucji i polityki gospodarczej w krajach spoza TFA świadczą dane empiryczne dotyczące całkiem dużej grupy gospodarek słabo rozwiniętych, które przez dziesięciolecia zamiast doganiać kraje TFA, oddalają się od nich. Takie gospodarki wpadają w czarna dziurę, bo słaby rozwój utrwała bariery utrudniające transfer *know-how* z zewnątrz. Nasuwa się tu porównanie ze zjawiskiem histerezy na rynku pracy, zanikanie kwalifikacji i zmniejszanie szansy powrotu do pracy wraz z wydłużaniem się okresu bezrobocia” [Gomułka, 2008].

W tym kontekście warto przytoczyć prace Buchanana [1996], czy też ostatnie prace Institute for Public Service and Policy Research (University of South Carolina, 2002) odnośnie do konkurowania podatkami między stanami w Stanach Zjednoczonych, czy też prace Felda i Renkiera [2003] oraz samego Fielda o konkurowaniu instytucjami, głównie podatkami, między kantonami w Szwajcarii. Wszystkie te ww. prace wskazują wyraźnie na wielkie znaczenie rozwiązań instytucjonalnych, w tym systemów podatkowych, na aktywizację gospodarczą i napływ kapitału z zewnątrz. Oczywiście, badania takie i podobne prowadzone są coraz częściej i na terenie UE, szczególnie w związku z próbami harmonizacji, czy wręcz ujednoclenia systemów podatkowych na terenie Unii [Oręziak, 2007] lub chociażby ich segmentów (podatków CIT lub podatków pośrednich, bazy podatkowej itp.).

Koncentrując się zatem na wpływie uwarunkowań instytucjonalnych, w tym systemów podatkowych, na przyciąganie obcego kapitału w postaci FDI, warto wskazać na prace Gruberta i Mutti [2005], [Benassy-Quers, Fontague, Lahrech-Reviel, 2004], którzy wskazywali na podstawie badań danych zebranych z połowy krajów OECD, że poziom opodatkowania ma duży wpływ na decyzje lokalizacyjne zagranicznych inwestorów, podobnie jak ma także wpływ przejrzystość konkretnych systemów podatkowych.

Te ostatnie kwestie są o tyle istotne, iż coraz większa liczba badań wskazuje na złożoność wpływu opodatkowania na decyzje lokalizacyjne, tj. że decyzje te czasem w równym stopniu zależą od poziomu opodatkowania, a może nawet nie tyle od samego jego poziomu, co od przejrzystości i/lub prostoty systemu podatkowego, jego stabilności itp. czynników, o czym w swoich badaniach pisał ostatnio [Kudła, 2006], a za granicą uprzednio także [Hall, Jones, 1997] oraz [Soto, 2002], podkreślające znaczenie jakości systemów prawnych i instytucji państwa ogólnie rzecz biorąc. Ważna jest też prostota sprawozdań czy innych biurokratycznych czynności w tym kompetencje organów podatkowych, ich podatność na korupcje, którą firmy obce muszą wkalkulowywać w koszty prowadzenia działalności za granicą. Zwracają także na to uwagę światowej renomy organizacje/instituty, jak np. kierowany przez Djankova departament analiz Banku Światowego, wydający corocznie raport pt. „Doing business”, w którym te głównie pokrewne wobec podatków uwarunkowania są analizowane we wszystkich niemal krajach świata. Podobnie szeroki wachlarz uwarunkowań sprawdza i ocenia też Fraser Institute i Heritage Foundation w swoich corocznych raportach „Economic Freedoms”.

Opracowania i analizy dotyczące wpływu podatków i uwarunkowań instytucjonalnych na wzrost i konkurencyjność podejmowane przez wyspecjalizowane instytuty badawcze oraz jednostki tworzące rankingi międzynarodowej konkurencyjności gospodarek

Na zakończenie przeglądu głównych badań nad wpływem uwarunkowań instytucjonalnych, w tym systemów podatkowych na wzrost gospodarczy konieczne jest chociażby skrótowe omówienie badań prowadzonych przez znane

i uznane instytuty, które dokonują od pewnego czasu systematycznych ocen tych uwarunkowań w poszczególnych krajach, starając się przypisać im określoną wagę i w efekcie próbujące budować względne oceny corocznie pozycjonujące badane kraje wg kryterium pozytywnego wpływu tych uwarunkowań na wzrost gospodarczy i konkurencyjność. Do tych instytutów i instytucji zaliczyć można Cato Institute w Waszyngtonie, Hayek Institute, European Center of Austrian Economic Foundation, a także wymieniane już poprzednio takie kanadyjskie instytuty, jak Fraser Institute czy Howe Institute, a także Heritage Foundation. Ponadto trzeba bezwzględnie wymienić taką wielką organizację gospodarczo-finansową jak Bank Światowy, produkujący corocznie od 2003 roku „Doing Business Report”, oraz OECD, publikujące raporty nt. podatków oraz raporty nt. uwarunkowań regulacyjnych dla businessu pt. „The Regulatory Environment for Entrepreneurship”⁶.

Osobną, ale bardzo pokrewną kategorię stanowią także instytucje zajmujące się pomiarem gospodarczej konkurencyjności krajów, jednocześnie z wyraźnie wyodrębnionymi uwarunkowaniami instytucjonalnymi jako jednym z czynników sprawczych o istotnym znaczeniu dla poprawy tej konkurencyjności. Do tych instytucji należą wymieniony już wcześniej World Economic Forum (WEF) czy także szwajcarski Institute for Management Development – IMD z Lozanny. I tak najważniejszym z tych wielkich corocznych opracowań, przynajmniej z naszego punktu widzenia, wydaje się być seria corocznych raportów Banku Światowego pt. „Doing Business”. Jego przewaga nad innymi opracowaniami, naszym zdaniem, bierze się z jednej strony z kompleksowości badań, tj. z usytuowania podatków zawężonych do podatków płaconych przez business w grupie innych, ale ściśle powiązanych i wzajemnie na siebie oddziaływujących uwarunkowań instytucjonalnych. Z drugiej strony, z analizy danych dla szerokiego spektrum krajów (w roku 2008 już 181) względem czasu, jako że badania te prowadzone są systematycznie od 2003 r.

Do tych kompleksowych i komplementarnych zarazem uwarunkowań, oprócz podatków, zalicza się koszty rozpoczynania działalności gospodarczej, koszty i czas uzyskania zgód na budowę obiektów, warunki zatrudnienia pracowników, koszt/czas rejestrowania własności obiektów, możliwość i warunki uzyskania kredytowania a „zabezpieczenie praw inwestorów”, zakres swobody w prowadzeniu wymiany z zagranicą, koszt zabezpieczenia wykonalności kontraktów i na koniec jako dziesiąty punkt tych najistotniejszych uwarunkowań – koszt likwidacji działalności gospodarczej.

Ponadto każdy z tych czynników analizowany jest w specyficzny i ściśle określony sposób. Np. podatki odnoszą się głównie do działalności businessowej, która jednakże jest ściśle określona w sensie systemu podatkowego, ponieważ obciążenia ponoszone przez business nie sprowadzają się tylko do podatku CIT, ale także do podatków pośrednich, które jego dotyczą. Do podatków od posia-

⁶ Znakomity przegląd najnowszych analiz eksperckich nt. wpływu podatków na wzrost i konkurencyjność przedstawionych w Cato Institute można znaleźć pod: <http://WWW.Freedomandprosperity.org/Press/10-20flyer/10-20flyer.shtml> – 21.10.2009.

danych nieruchomości, do udziałów pracodawcy (producenta) w płatnościach na ubezpieczenia pracowników i wielu innych opłat/kosztów, które stanowią w sumie, zwykle znacznie większe obciążenie daninami niż sam podatek CIT. Ważna jest więc zarówno struktura tego opodatkowania jak i jego sumaryczny udział w zysku przedsiębiorstwa.

W metodologii Banku Światowego jest zatem zarówno precyzja metodologiczna (choć trzeba od razu nadmienić, że metodologia ta jest corocznie doskonała), jak i systematyczność, ponieważ raporty robione są corocznie⁷. Przede wszystkim zaś, w badaniach Banku Światowego jest ten sposób, czy raczej logika podejścia do badań naszego tematu, który nas najbardziej interesuje, a mianowicie próba spojrzenia na zagadnienie opodatkowania w szerszym kontekście uwarunkowań instytucjonalnych, które albo neutralizują ich rolę i wpływ na decyzje przedsiębiorców, albo też je odpowiednio wzmacniają, oddziałując tym samym w różny i różniący się w konsekwencjach gospodarczych, sposób. Trzeba też w tym miejscu dodać, że podobną metodologię stosuje także OECD w swoich opracowaniach pt. „The regulatory environment for entrepreneurship”. Zdaniem Banku Światowego obie metody wykazują 80% zbieżności. Jednakże opracowania OECD dotyczą głównie, a czasem wyłącznie krajów członkowskich (czasem też kandydujących do „klubu krajów zamożnych”), a więc zawierają aktualnie do 30 a nie 181 krajów, których parametry analizowane są przez Bank Światowy.

Kolejne dwie organizacje zajmujące się systematycznymi badaniami nad wpływem uwarunkowań instytucjonalnych na wzrost gospodarczy oraz tworzącymi coroczne rankingi krajów od najwyższej „wolności gospodarczej” do najniższej, są odpowiednio, wymieniane już wcześniej: Fraser Institute i Heritage Foundation. Ze względu na duży stopień podobieństwa omówimy metodologię i wyniki jednej z nich, konkretnie rezultaty badań Instytutu Fräsera. I tak przygotowywana przez Fräsera metodologia badań sprowadza się głównie do budowy indeksu pod nazwą „Economic Freedom of the World”, który ilustruje stan tej wolności w pięciu odpowiednio dobranych kategoriach, takich jak:

- stopień zaangażowania rządu w gospodarkę, na co składa się udział przedsiębiorstw państwowych w tworzeniu PKB, wielkość wydatków publicznych i ich udział w PKB oraz skala opodatkowania. Im wielkości te SA mniejsze, tym „wolność gospodarcza”, zdaniem autorów raportu, jest większa,
- stopień ochrony praw własności i jakości systemu prawnego generalnie rzecz ujmując,
- wolność wymiany z zagranicą,
- stabilność systemu pieniężnego,
- stopień regulacji (w tym deregulacji) poszczególnych rynków, a więc rynku produkcji, dystrybucji, rynków finansowych a także stopień regulacji rynku pracy.

⁷ Najnowszy raport Banku Światowego pt. „Doing Business 2010” prezentowany był w czasie Forum Ekonomicznego w Krynicy w połowie września 2009.

Oczywiście, kryteria oceny wolności gospodarczej oceniane są proporcjonalnie do poziomu tych regulacji czy jakości systemów, a także otwartości na swobodne kształtowanie się relacji między podmiotami gospodarczymi. W zależności od tych ocen tworzone są rankingi państw o największym stopniu swobody gospodarczej. Metodologia ta ma, niestety, także mankamenty. Przede wszystkim istnieje ogromna trudność w przypisywaniu poszczególnym kryteriom „słusznych” wag, szczególnie czynników pogrupowanych w odpowiednie kategorie zbiorcze. Niemniej tworzenie tych rankingów ma olbrzymi sens wskazujący na całokształt uwarunkowań w ocenie czynników wzrostu.

Ponadto wiele badań, nawet prostych, analizujących poszczególne bloki czynników wolności gospodarczej, jak czyni to Fraser czy Heritage, z jednej strony, a z budowaniem rankingu temp wzrostu gospodarczego i/lub jego fundamentów, jak np. wskaźniki wydajności pracy poszczególnych krajów z drugiej strony – wskazuje wyraźnie na pozytywną korelację między wskaźnikami wolności a tempem wzrostu gospodarczego czy produktywności. Dla przykładu wysokie wyniki w rankingach wolności gospodarczej wg Frasera czy Heritage, takich krajów jak: USA, Hongkong, Nowa Zelandia, Szwajcaria czy Irlandia, idą zdecydowanie w parze z najwyższymi miejscami tych państw w tempach wzrostu czy ich miejscami w rankingach konkurencyjności.

Do kolejnych dwóch organizacji zajmujących się nieco innymi, ale bardzo pokrewnymi do wzrostu gospodarczego zagadnieniami, a mianowicie rankingami konkurencyjności gospodarczej państw, należą Instytut IMD w Lozannie i szwajcarsko-amerykański World Economic Forum.

I tak, doroczne raporty IMD prezentują rankingi konkurencyjności państw bazujące na ocenie ponad 300 czynników, w połowie „twardych”, tj. przedstawianych w postaci mierzalnej, tj. liczbowo, w połowie zaś opisowych, odpowiednio pogrupowanych, których odpowiednia ilość i/lub jakość pozwala, za pomocą wypracowanej przez lata metodologii, stworzyć odpowiedni ranking krajów od najwyższego poziomu konkurencyjności gospodarczej – do najniższego.

Grupowanie takiej ilości wskaźników jest oczywiście bardzo trudne, ale badaniom z IMD trzeba jednak oddać honor w tym sensie, że grupowanie to, w cztery pokaźne grupy tematyczne, ma swoją wewnętrzną logikę i jest dla badaczy tego zagadnienia przekonujące. Dla nas ważne jest, że druga z czterech grup czynników zatytułowana jest „Government efficiency” i składa się z dwóch istotnych podgrup, jakimi są: „polityka fiskalna” i „uwarunkowania instytucjonalne” („institutional framework”), a także ważny jest dla nas czynnik nazywany przez autorów „Business legislation”.

Jeszcze ciekawszym tematycznie i bogatszym merytorycznie raportem konkurencyjności krajów jest także doroczny raport przygotowywany przez World Economic Forum, którego twórcy od lat współpracują w tym obszarze tematycznym najpierw z Harvard Institute for International Development, a ostatnio z wybitnymi naukowcami z tego uniwersytetu na bazie współpracy indywidualnej, jak np. z Porterem czy Sala-i-Martinem. Raport ten jest ciekawszy tematycznie i bogatszy merytorycznie, ponieważ wyraźnie rozgranicza on państwa będące na różnym i wyraźnie różniącym się poziomie rozwoju, a więc

grupuje je podobnie jak to się dzieje w metodach typu, metoda dendrologiczna, gdzie zbiory państw czy podobne organizmy gospodarcze (np. regiony) zestawia się w oparciu o dokładnie uzasadnione podobieństwa w poziomie i/lub cyklu rozwoju krajów i wyraźnie się je zestawia/grupuje, w oparciu także o charakter podobieństw systemowych czy podobieństw w polityce ekonomicznej, np. porównując udział nakładów na B i R, edukację, itp.

Zestawianie czy grupowanie organizmów gospodarczych będących na podobnym poziomie rozwoju i/lub o podobnych parametrach systemowych jest niezwykle istotnym zabiegiem badawczym, ponieważ w badaniach ekonomicznych, niestety, często zestawia się państwa o bardzo znacznym zróżnicowaniu w poziomie rozwoju, czy też państw działających w odmiennym otoczeniu instytucjonalnym, formalnym i nieformalnym, próbując wyciągać wnioski odnośnie pewnych zależności korelacyjnych między badanymi zmiennymi bez uwzględniania tych zróżnicowań. Jest to zdaniem autora, jeden z podstawowych grzechów popełnianych w tego typu badaniach ekonomicznych.

W tym miejscu warto tylko jeszcze dodać, że w metodologii WEF istnieje jeszcze jedno ważne rozgraniczenie w zagadnieniach konkurencyjności, a mianowicie rozróżnienie między poziomem konkurencyjności, rozumianym jako stan osiągnięty na dany moment, a więc *ex post*, a potencjałem konkurencyjnym czy zdolnością do konkurowania w dłuższym okresie czasu. Jest to także bardzo ważne rozróżnienie, ponieważ w naszych rozważaniach dotyczących wpływu opodatkowania na wzrost i konkurencyjność przywołuje te uwarunkowania, które kształtują nie tylko bieżące nastawienie do inwestowania, ale również te długofalowe, opierające się na ugruntowanych przekonaniach inwestorów co do stabilności systemów podatkowych oraz trwałości, a także przewidywalności polityki państwa np. w sensie stabilności polityki makroekonomicznej, ale też i traktowania innych uwarunkowań wzrostu, jak np. solidność zabezpieczeń praw własności, łatwość i koszt egzekwowania prawa, jego przejrzystość, itp. Raporty WEF wydobywają te uwarunkowania, które są szczególnie bliskie autorowi, ze względu na formułowane tezy. Przykładem jest grupa czynników instytucjonalnych nazywanych przez nich „institutions” a także stabilność polityki makroekonomicznej – („macroeconomic stability”) czy też pośrednio systemu funkcjonowania rynków („goods” and „market efficiency”).

Ważnym uzupełnieniem tego przeglądu są także niewątpliwie prace polskich uczonych zajmujących się albo problematyką związaną z zagadnieniami pokrewnymi lub nawet bezpośrednio związanymi z ekonomią instytucjonalną, albo nawet już bezpośrednio badającymi wpływ opodatkowania na wzrost gospodarczy i/lub konkurencyjność. Ilość tych badań jest już znacząca.

I tak ważnym ośrodkiem badań dotyczących różnych aspektów wzrostu z silnym akcentem na zagadnienia ekonomii instytucjonalnej, jest niewątpliwie Uniwersytet Warszawski – Wydział Nauk Ekonomicznych oraz Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk – INE PAN, gdzie wiele prac z tego obszaru badawczego prowadzili między innymi profesorowie Hockuba, Wilkin, Ząbkowicz (znakomita praca o polityce ekonomicznej Chile) oraz ekonomiści młodego pokolenia, żeby wymienić tylko wspomnianą wcześniej dr Kocię

spośród kilku adiunktów i doktorantów WNE UW zajmujących się wpływem uwarunkowań instytucjonalnych, w tym opodatkowania, na wzrost gospodarczy i konkurencyjność. Na Wydziale Prawa UW powstała też niezwykle cenna rozprawa habilitacyjna Gwiazdowskiego [2007] traktująca o roli opodatkowania w kontekście uwarunkowań instytucjonalnych decydujących o wolności jednostki i swobodzie działalności ekonomicznej podmiotów gospodarczych.

Podobne zainteresowania uwarunkowaniami instytucjonalnymi opodatkowania dokumentowali swoimi pracami także profesorowie SGH, jak np. [Lisowska, 2006, 2008], [Bieńkowski, 1995, 2004, 2006], [Balcerowicz, 1990, 1995, 1999] czy [Oręziak, 2007] jak też znakomici znawcy przedmiotu o międzynarodowej sławie, zaangażowani aktualnie bezpośrednio lub pośrednio w politykę gospodarczą państwa, a mianowicie Rostowski i Gomułka. Ostatnio pojawiło się kilka wartościowych badań empirycznych z omawianego obszaru badawczego, jak np. prace Rzońcy [2002], Kudły [2006] i Wacha [2005].

Autor celowo pomija w tym „wylistowywaniu”, w sensie ich skrótowego nawet omówienia, te badania nad wpływem różnych form opodatkowania na wzrost gospodarczy, które nie nawiązują w dostatecznym stopniu zdaniem autora, do wielu uwarunkowań instytucjonalnych jako niezwykle ważnych czynników wzrostu i konkurencyjności, chociaż ma świadomość istnienia tych badań i ich wagi (np. prace zmarłego Fedorowicza, oraz Owsiaaka, Pietrewicza i wielu innych). Profil zainteresowań autora w jakimś sensie zawęża jego pole widzenia do kwestii wpływu opodatkowania jako niezwykle ważnej, ale tylko części innych, też ważnych, uwarunkowań instytucjonalnych.

Podsumowanie

Celem tego artykułu było zwrócenie uwagi na zmiany, jakie mają miejsce w badaniach nad wpływem podatków na wzrost gospodarczy i konkurencyjność w ostatnich kilkunastu latach, tak w świecie jak i w Polsce. Zmiany te polegają głównie na poważnym rozszerzeniu i wzbogaceniu naszego pola widzenia na siłę i charakter tejsze zależności. O ile przez dziesięciolecia badacze koncentrowali się na analizie wpływu tej jednej zmiennej, tj. podatków na wzrost (choć z biegiem czasu bardzo wzbogacając swe badania o różne aspekty i rodzaje opodatkowania analizując rozdzielnie wpływ podatku PIT, CIT, podatków pośrednich, badając ich poziom średni i/lub krańcowy, jak to czyni np. ekonomia podażowa, itp.), o tyle ostatnio coraz większą wagę zwraca się na fakt, że to nie samo opodatkowanie decyduje o obserwowanych efektach ekonomicznych, lecz to, w jakim kontekście innych uwarunkowań instytucjonalnych te podatki się wprowadza czy zmienia. Czy towarzyszą im inne uciążliwości czy ograniczenia w prawodawstwie, charakterze polityki państwa czy sprawności pracy organów państwowych odpowiedzialnych za egzekucję prawa, czy też nie.

Badania indywidualnych badaczy przytaczanych przez autora, jak i ekspertyzy Banku Światowego czy OECD przeprowadzane od kilku lat z nasilającą się widoczną intensywnością, jednoznacznie wskazują na znaczący wpływ

wielu uwarunkowań instytucjonalnych na rolę i siłę oddziaływania podatków na gospodarkę wskazując tym samym, że stanowią one, jako razem wzięte, jedną większą całość, która dopiero właśnie razem analizowana, pozwala lepiej zrozumieć związki korelacyjne, jakie zachodzą między podatkami a wzrostem i zmianami w poziomie konkurencyjności. Inaczej mówiąc, w badaniach nad wpływem podatków na wzrost gospodarczy następuje wyraźne zbliżenie podejścia typowego dla ekonomii instytucjonalnej do tradycyjnego spojrzenia charakteryzującego do niedawna badaczy polityki fiskalnej w ich tradycyjnym ujęciu.

Te obserwowane tendencje w zmianie charakteru badań nad wpływem podatków na wzrost pokrywają się w znacznym stopniu z własnymi obserwacjami autora tego artykułu i wynikami przeprowadzonych przez niego przed kilkoma laty badań a także ostatnio, w odniesieniu do wpływu podatków akcyzowych na dochody budżetowe i aktywność przemysłu spirytusowego w Polsce w latach 1994-2009 [Wnorowski, 2002, 2008], czy z prowadzonymi ostatnio badaniami nad wpływem podatków i innych uwarunkowań instytucjonalnych na działalność małych i średnich przedsiębiorstw w wybranych krajach OECD i w Polsce.

Bibliografia

- Alesina A., Perotti R., [August 1966], *Fiscal Adjustment in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects*, Cambridge, NBER Working Paper No. 5730.
- Balcerowicz L., [1999], *Państwo w przebudowie*, Kraków, Wydawnictwo Znak.
- Balcerowicz L., [1990], *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*, „Monografie i Opracowania” nr 281, Warszawa, SGPiS.
- Balcerowicz L., [1995], *Wolność i rozwój: ekonomia wolnego rynku*, Kraków Wydawnictwo Znak.
- Barro R.J., [1989], *Economic Growth in a Cross Section Countries*, NBER Working Paper No. 3120.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X., [2004], *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Benassy-Quers A., Fontague L., Lahreche-Revilal, [March 2004], *How does FDJ react to corporate taxation*, Paris, University of Paris X and CHEPII.
- Bialek-Jaworska A., [2008], *Dlaczego system podatkowy wpływa na wzrost gospodarczy?*, [w:] J.L. Bednarczyk, S.J. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego*, Warszawa, Wydawnictwo CeDeWu.
- Bieńkowski W., [1995], *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Warszawa, PWN.
- Bieńkowski W., Bossak J.W., [2004], *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bieńkowski W., Radło M.J., [2006], *Amerykański model rozwoju gospodarczego. Istota efektywność, możliwość zastosowania*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH.
- Bieńkowski W., Brada J.C., Radło M.J., [2008], *Growth versus Security. Old and New EU Members Quest for a New Economic and Social Model*, Palgrave Macmillan.
- Brzozowski M., Gieraltowski P., Milczarek D., Siwińska-Gorzelać J., [2007], *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Warszawa, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Buchanan J., [1.12.1988], *Constitutional Coustrains on Governmental Taxing Power*, Wykład wygłoszony w Instytucie Karla Mengera w Wiedniu.

- Buchanan J., [1997], *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Warszawa, PWN.
- Buchanan J., Tollison P., [1975], *The Limits of Liberty*, London, The University of Chicago Press, Chicago.
- Buchanan J., Musgrave R.A., [2005], *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa*, Warszawa, Wydawnictwo Sejmowe”.
- Brennam G., Buchanan J., [1980], *Power to tax: Analytical foundations of a fiscal constitution*, Cambridge, New York, Cambridge University Press.
- Cato Institute – 20th Tax Competition Conference, <http://www.freedomandprosperity.org/press/10-20flyer/10-20flyer.shtml>
- Coase R.H., [1937], *The Nature of the Firm*, *Econometrica*, Vol. 4, s. 386-405, zamieszczony w książce Olivera E. Williamsona, [1980], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Warszawa, PWN.
- Coase R.H., [1972], *Industrial Organization; A Proposal for Research*, w książce Victora R. Fuchsa, *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, New York, National Bureau of Economic Research, s. 59-73.
- Easterly W., Rebelo S., [October 1993], *Fiscal Policy and Economic Growth. An Empirical Investigation*, Cambridge, NBER Working Paper, No. 4499.
- Fedorowicz Z., [1992], *Podstawy teorii finansów*, Warszawa, PWN.
- Feld L.P., Renkier E., [2003], *Strategic Tax Competition in Switzerland: Evidence from a Panel of the Swiss Cantons*, CES-fo Working Paper No. 1516, s. 1-27.
- Feld L.P., Kirehagassnar G., Scholtegger Ch.A., [2005], *Fiscal Federalism and Economic Performance: Evidence from Swiss Cantons*, Boon Research Seminar.
- Fraser Institute – *Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report*.
- Głapiński A., [2004], *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków*, Warszawa, Wydawnictwo SGH.
- Gomułka S., [2008], *Mechanizm i źródła wzrostu gospodarczego w świecie*, [w:] J.L. Bednarczyk, S.J. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego*, Warszawa, Wydawnictwo CeDeWu.
- Grądalski F., [2002], *Kierunki racjonalizacji systemu finansów publicznych w Polsce*, „*Ekonomista*” nr 2.
- Grądalski F., [2006], *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH.
- Grądalski F., [2004], *Wstęp do teorii opodatkowania*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH.
- Grubert H., Mutti J., [December 2005], *Do taxes influence where US corporation invest?*, *National Tax Journal*, Vol. 825.
- Gwiazdowski R., [2007], *Podatek progresywny I proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki i praktyczne konsekwencje*, Warszawa, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Hall R.E., Jones Ch.J., [1997], *Levels of Economic Activity Across Countries*, „*American Economic Review*”, Vol. 87, No. 2.
- Hall R.E., Rabushhka A., [1998], *Podatek liniowy*, Warszawa, Dom Wydawniczy ABC.
- Hardt Ł., [2009], *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Warszawa, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Hayek F.A. von, [1960], *The Constitution of Liberty*, Chicago, University of Chicago Press.
- Hayek F.A. von, [1968], *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*, Kieler Vortrage, Kiel Institute of World Economics, Vol. 56.
- Hayek F.A. von, [1978], *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London and Henley, Routledge & Kegan Paul.
- Hockuba Z., [1995], *Droga do spontanicznego porządku. Transformacja ekonomiczna w świetle problemu regulacji*, Warszawa, PWN.
- Institute for Management Development (IMD), *The World Competitiveness Report 2009*.

- Iwanek M., Wilkin J., [1998], *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Warszawa, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.
- Kocia A., [2009], *Tax System as a Factor Attracting Investment into the European Union Member Countries*, *Argumenta Oeconomica* No. 1/22.
- Kocia A., [2009], *Tax System Competition and Economic Growth in European Union Countries. Institutional-economic perspective*, Warszawa, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.
- Kudła J., [wrzesień 2006], *Kształtowanie się stop podatkowych w krajach UE. Analiza danych panelowych*, Konferencja WNE UW w Cedzynie k.Kielc.
- Lisowska M., [2008], *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, Institutions for market economy. The case of Poland.
- Lisowska M., [2006], *Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce*, Warszawa, SGH.
- Menelska-Szaniawska K., [2008], *Konstytucyjne czynniki reform gospodarczych w krajach postsojalistycznych. Studium empiryczne*, Warszawa, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Nojszewska E., [2002], *Podatek dochodowy jako narzędzie polityki gospodarczej*, Warszawa, Oficyna Wydawnicza SGH.
- North D.C., [2006], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Oręziak L., [2007], *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Warszawa, WSHiP im. R. Łazarskiego.
- Owsiak S., [1999], *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Warszawa, PWN.
- Owsiak S., [2002], *Podstawy nauki finansów*, Warszawa, PWE.
- Phelps E., [1966], *Model of Technical Progress and the Golden Rule of Research*, *Review of Economic Studies* No. 33, pp. 133-145.
- Phelps E., [22 June 2006], *The Justice of Inclusive Free Enterprise: Aristotle, Hayek, Tocqueville and Rawls, Lecture at the Honoris cause ceremony*, Institute d'Etudos Politique de Paris.
- Pietrewicz M., [1995], *Polityka fiskalna*, Warszawa, Poltex.
- Reynolds A., [1999], *The Hong Kong Tax System*, The Hudson Institute.
- Rostowski J., [2008], *Institutional Transplants in the Transformation of Poland's Economy and Policy*, [w:] W. Bieńkowski, M.J. Radło (red.), *Growth vs Security. Old and New Members Quest for a New Economic and Social Model*, s. 116-135, Palgrave MacMillan.
- Rostowski J., Stasescu B., [2006], *The Wig and the Pith Helmet, The Impact of „Legal School” versus Colonial Institutions on Economic Performance*, (2-nd version), Warszawa, CASE Studies and Analyses.
- Rzońca A., [2007], *Czy Keynes się pomylił? Skutki redukcji deficytu w Europie Środkowej*, Warszawa, Wydawnictwo Scholar.
- Schumpeter J., [1960], *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa, PWN.
- Scully G., [1996], *Taxation and Economic Growth in New Zeland*, *Pacific Economic Review*, Vol. 1, No. 2, s. 169-177.
- Scully G., [July 1998], *Measuring the Burden of High Taxes*, NCPA Policy Raport, No. 215.
- Siebert H., Koop M.J., [1990], *Institutional Competition. A Concept for Europe?*, *Aussenwirtschaltf*, Vol. 4.
- Siebert H., Koop M.J., [1993], *Institutional Competition versus. Centralization. Quo Vadis Europe?*, *Oxford Review of Economy Policy*, Vol. 9, No. 1.
- Smith A., [2007], *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa, PWN.
- Solow R.M., [1956], *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „The Quarterly Journal of Economies”, Vol. LXX.
- Soto H. de, [2002], *Tajemnica kapitału – dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie a zawodzi gdzie indziej*, Warszawa, Chicago, Fijar Publishing.
- Tanzi V., [1996], *Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems*, „IMF Working Paper”.

- Tanzi V., [1995], *Taxation in Integrated World*, Washington DC, The Brookings Institution.
- Tanzi V., [2001], *The Rise of the New Economy and Its Implications for Fiscal Policy*, referat wygłoszony w WSZiP im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
- Tiebout C., [1956], *A Pure Theory of Local Expenditures*, „Journal of Political Economy”, Vol. 64.
- Wach K., [2005], *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*, Kraków, Oficyna Ekonomiczna.
- Economic aspects of business tax incentives*, Public Policy & Practice, October 2002, University of South Carolina, Institute for Public Service and Policy Research.
- Wilkin J., [1995], *Jaki kapitalizm, jaka Polska?*, Warszawa, PWN.
- Wilkin J. (red.), [1997], *Efektywność a sprawiedliwość*, Warszawa, Wydawnictwo Key Text.
- Williamson O.E., [1998], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Warszawa, PWN.
- Williamson O.E., [1991], *The Economics of Governance: Framework and Implications*, [w:] *The New Institutional Economics*, Texas A and M University Press, College Station.
- Williamson O.E., Masten S.E. (Edited), [1999], *The Economics of Transaction Costs, An Elgar Critical Writings Reader*, Cheltenham.
- Wnorowski H.J., [2002], *Polityka akcyzowa a rozwój przemysłu spirytusowego w latach 90.*, Białystok, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Wnorowski H. (red.), [2008], *Polityka fiskalna a efektywność gospodarcza wybranych krajów OECD*, Białystok, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku.
- Wojtyła A., [1992], *Rola państwa we współczesnej ekonomii*, „Ekonomista”, nr 3.
- World Bank, [2009], *Doing Business 2009*, Washington D.C., USA.
- World Economic Forum, [2009], *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, Geneva, Switzerland.
- Ząbkowicz A., [2001], *Instytucje i wzrost gospodarczy w Chile. Neoliberalizm i Szkoła Kompromisu*, Warszawa, PWN.
- Zodrow G.R., Mieszkowski P., Pigoń, Tiebout C., [1986], *Property Taxation and the Underprovision of Local Public Goods*, „Journal of Urban Economics”, Vol. 19.

THE IMPACT OF TAXES ON ECONOMIC GROWTH AND COMPETITIVENESS IN THE INSTITUTIONAL APPROACH

Summary

The paper looks at the changes that have taken place in the way researchers examine the influence of taxes on economic growth and competitiveness, both in Poland and elsewhere. These changes have primarily involved a broader look at this issue over the past decade or so, the author says.

For decades in the past, researchers focused on analyzing the direct influence of taxes on economic growth. With time, they expanded their approach to include various aspects of taxation and types of taxes. They began to separately examine the impact of personal income tax, corporate income tax and indirect taxes, looking at their average, minimum and maximum effects through the lens of supply-side economics. *Supply-side economics* is an economic theory that states that a reduction in taxes stimulates the economy enough to recoup the lost revenue.

Today those researching the impact of taxes on economic growth and competitiveness increasingly acknowledge that the influence of taxes on an economy depends on the context in which tax policy is pursued, Wnorowski says. This particularly applies to

institutional conditions in which taxes are levied and modified. Of special importance are any legislative difficulties or limitations encountered by tax policymakers, the overall thrust of government policy, and the efficiency of authorities responsible for the enforcement of tax regulations and laws, according to the author.

Wnorowski analyzes research reports on the subject and he also takes a look at expert studies by international institutions such as the World Bank and Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Such studies have abounded in the last few years, highlighting the role of various institutional factors, according to Wnorowski. When analyzed collectively, institutional factors make it possible to better understand the relationship between taxes and economic growth as well as changes in the level of competitiveness. Overall, an institutional economic approach is now increasingly common in research into the influence of taxes on economic growth, the author says.

Keywords: taxes, tax system, economic growth, competitiveness, supply-side economics, institutional economics, transaction costs