

Adam Kędrzyński

University of Lodz

Faculty of Economic and Sociology

Institute of Economics

Department of History of Economic Thought and Economic History

e-mail: adam.kedrzyński@edu.uni.lodz.pl

Przegląd wybranych badań nad moralnością podatkową Wpływ moralności na rozmiary luk podatkowych

A review of selected studies on tax morality. The impact of morality on the size of tax gaps

It is commonly stated that the behavioral aspect is problematic for economists. Nevertheless, a large strand of the literature on the topic exists, and it is high time we started making use of this fact. Using a simple literature review, the article presents some of the recent psychological discoveries from the fields of social psychology and behavioral economics that can be applied to macroeconomics in the context of estimating and reducing tax gaps (aim 1). Also, some fundamental methodological issues (aim 2a) and ethical distinctions between different meanings of procedural justice are raised (aim 2b).

Keywords: tax gaps, tax morale, value added tax, corporate income tax, personal income tax, tax compliance, methodology, procedural justice

JEL Classification: O17, H26, B40

1. Wprowadzenie – kwestie definicyjne i metodologiczne

Kwestie moralne dotyczące podatków są analizowane relatywnie rzadko, choć w ostatnich latach można zauważyć rosnące zainteresowanie tym tematem. Moralność podatkowa (*tax morale*) mierzy wewnętrzną (*intrinsic*) motywację, skłon-

ność do płacenia podatków (Torgler, 2003, s. 4), ale przy tym określa również stopień zaufania podatników do rządu, co decyduje o tym, czy podatki są uiszczane we właściwej wysokości. Historycznie pierwsza definicja pojęcia była wyraźnie dłuższa. Günter Schmolders (1960, s. 97–98), który ją wprowadził, pisał, że moralność podatkowa oznacza „postawy grupy albo całej populacji podatników odnośnie do problemu wypełniania lub zaniedbywania obowiązków jako podatników, zakotwiczone w mentalności podatkowej i świadomości obywatelskiej”.

Moralność podatkową potencjalnie wyjaśniają zachowania i postawy, stanowiące empiryczny korelat pojęć sprawiedliwości dystrybucyjnej i proceduralnej. Sprawiedliwość rozdzielcza określa, kto, w jaki sposób i ile ma otrzymać. Sprawiedliwość proceduralna natomiast posiada dwa główne znaczenia – prawnicze i filozoficzne. Prawniczo nawiązuje ona po prostu do konieczności przestrzegania przepisów proceduralnych (k.p.c., k.p.k., k.p.a.¹) i konstytucyjnych, służących zapewnieniu ochrony praw jednostki w toku procesu sądowego. Filozoficznie rozumie się ją jako formułę sprawiedliwości wywodzącą się z wszelkich odmian teorii umowy społecznej bądź, w znacznie węższym znaczeniu, jako pochodną myśli Friedricha Augusta von Hayeka czy Johna Rawlsa, poświęconą tworzeniu sprawiedliwych procedur². Patrząc metaetycznie, teorie sprawiedliwości proceduralnej wydają się przynależać do deontologii, a w teoriach sprawiedliwości dystrybucyjnej przeważają pierwiastki konsekwencjalistyczne.

Niniejsze opracowanie ma na celu (1) wykazanie, że moralność podatkowa posiada wpływ na wielkość luk podatkowych (*tax gaps*), określenie skali tego wpływu wymaga jednak dalszych badań empirycznych³. Luki podatkowe stanowią różnicę między potencjalnymi a rzeczywistymi wpływami podatkowymi. Pierwszy poboczny cel to (2a) dostrzeżenie licznych trudności metodologicznych przy tego typu badaniach i otwarcie szerszej dyskusji nad tymi zagadnieniami. Drugi cel dodatkowy to ukazanie, że w świetle dotychczasowych wyników i trendów wydaje się zasadne (2b) skierowanie uwagi badaczy na problemy sprawiedliwości proceduralnej. Dotychczas w ekonomii częściej analizowano sprawiedliwość dystrybucyjną.

W ostatnich latach przeprowadzono badania ankietowe i kwestionariuszowe na dużych próbach, na całym świecie, analizujące fundamenty sprawiedliwości podatkowej. Na ich podstawie sporządzono ekonometryczne modele panelowe, określające determinanty moralności podatkowej. Wyników empirycznych nie należy jednak przeceniać, nie zastąpią one nigdy w pełni logiki i analizy dedukcyjnej. Jesus Huerta de Soto (2006, s. 10–12) pisze: „w świecie przyrody mamy więc relacje stałe i funkcyjne, pozwalające na zastosowanie języka matematyki i stosowanie laboratoryjnych ilościowych eksperymentów. (...) Wiedząc o wrodzonych twórczych możliwościach człowieka, nieustannie generującego i odkrywającego nowe informacje w każdych konkretnych okolicznościach, w jakich działa z pomocą środków, których użycie rozważa dla osiągnięcia swych celów, jest oczywiste, że nie zachodzą trzy elementy konieczne do zaistnienia relacji

¹ Chodzi o kodeksy: postępowania cywilnego, karnego i administracyjnego.

² Istotę tych ujęć teoretycznych wyjaśnia Marcin Gorazda (2019, s. 333–334).

³ Szczególnie w Polsce, gdzie na razie przeprowadzono ich znikomą liczbę.

funkcjonalnej: a) elementy dziedziny nie są ani dane, ani stałe, b) elementy zbioru przeciwdziedziny nie są dane czy stałe; oraz najważniejsze, c) *żadne związki pomiędzy elementami dwóch grup nie są dane, ale raczej zmieniają się wciąż jako wynik działania i zdolności twórczych człowieka (...)*". De Soto analizuje dalej wykład noblowski Hayeka (1974): „agregaty, które można mierzyć w kategoriach statystycznych, często nie mają sensu teoretycznego i, odwrotnie, wiele pojęć o ogromnym znaczeniu teoretycznym nie da się zmierzyć i traktować empirycznie. (...) **Powyższe rozważania nie oznaczają, że wszystkie wnioski analizy neoklasycznej są błędne. Wprost przeciwnie, wiele z nich jest prawdopodobnie właściwych i ważnych** (pogrubienie – A.K.)”. Z uwagi na wyróżniony fragment warto jednak przywoływać wyniki badań empirycznych, począwszy od modeli neoklasycznych, pomimo nasuwających się niekiedy wątpliwości metodologicznych. Podnoszony bywa również bardziej specjalistyczny (raczej natury metodycznej niżli metodologicznej) zarzut niedostrzegania konsekwencji zintegrowania i braku kointegracji zmiennych odnośnie do badań nad lukami podatkowymi (Kelm, 2020, s. 7), które z kolei wynikają z niezgodności podatkowej (*tax non-compliance*) i niemoralności podatkowej. Ignorowanie tego problemu może prowadzić do akceptacji wnioskowań opartych o regresje pozorne.

2. Badania empiryczne w XX wieku – pierwsze modele amerykańskie, początki myślenia behawioralnego

Michael Allingham i Agnar Sandmo czy, nieco później, Joel Slemrod i Shlomo Yitzhaki (pionierzy badań nad moralnością podatkową) zakładali, że zbliżony znaczeniowo do moralności podatkowej termin zgodność podatkowa (*tax compliance*) oraz zjawisko uchylania się od opodatkowania (*tax evasion*) zależą wyłącznie od dochodów jednostek, wysokości stawek, szanse wykrycia oszustwa podatkowego i surowości ewentualnej sankcji (Allingham i Sandmo, 1972, model osadzony w teorii: Becker, 1968)⁴. Zgodność podatkowa jest jednak terminem szerszym. Moralność podatkową można traktować jako jedną z jej części składowych⁵. Pogłębioną, ekonomiczną interpretację tego klasycznego modelu proponuje Robert Kelm (2020, s. 8):

⁴ Kolejnym poważnym problemem metodologicznym w ujęciu ilościowym jest „odsiewanie” nielegalnego zjawiska *tax evasion* od legalnego unikania opodatkowania (*tax avoidance*) (Braak, 1983). Trudno jest również odróżnić uchylanie się od zwykłych pomyłek w wypełnianiu zeznania podatkowego (Antonides i Robben, 1995).

⁵ Bliskość terminologiczną obrazuje chociażby sformułowanie Benno Torglera (2003, s. 6–8) z jego hipotez badawczych: *to comply in the form of tax morale*. Sens pierwszych badań empirycznych, w których wychodono z utilitarystycznego założenia, że podatek jest oszustem, powodował, iż pojęcie *tax morale* wydawało się nieprzydatne. Modele wyjaśniały wówczas najczęściej pojęcie *tax compliance*. Wyjaśnianie pojęcia *tax morale* na szerszą skalę następuje dopiero po roku 2000. Moralność podatkowa to postawa, a zgodność podatkowa to już konkretne zachowanie.

Kluczowym założeniem przyjmowanym przez Allinghama i Sandmo (...) [jest – przyp. A.K.] równoważność między ukrywaniem dochodów i nieodprowadzaniem od nich podatków a włączeniem do portfela aktywów obarczonych ryzykiem inwestycyjnym. To ostatnie rośnie wraz z prawdopodobieństwem kontroli podatkowej i dotkliwością kary za uchylanie się od podatków. Przy takich założeniach wzrost stawek podatkowych nie przekłada się na wzrost dochodów podatkowych państwa tak długo, jak wynikający zeń wzrost dochodów podmiotu gospodarczego przewyższa koszt kary przy ustalonym, w modelu Allinghama i Sandmo – egzogenicznym, prawdopodobieństwie kontroli podatkowej.

Te pionierskie badania były potrzebne⁶, by z czasem zyskać świadomość, że takie modele nie obejmują całości zjawiska, a groźba kary nie tłumaczy wysokich poziomów moralności podatkowej w krajach o relatywnie mało dolegliwych sankcjach karno-skarbowych (Torgler, 2003, s. 3). Teoria perspektywy (*prospect theory*) Daniela Kahnemana i Amosa Tversky'ego (1979) dała nowe spojrzenie, oferujące wyjaśnienie zagadnienia, wiążąc je z generalną awersją ludzi do ryzyka. Przedstawiciele nurtu behawioralnego w ekonomii zauważyli dwa ważne efekty – pewności, polegający na wybieraniu wariantów mniej ryzykownych w warunkach zysku i odbicia, skłaniający do większego ryzyka w obliczu straty (Kahneman i Tversky, 1992)⁷. Oba dają się bezpośrednio przyłożyć do procesu decyzyjnego dotyczącego unikania opodatkowania – przedsiębiorca przegrywający na giełdzie, w danym momencie, zysk wypracowany przez przedsiębiorstwo będzie, w ujęciu statystycznym, bardziej skłonny zaryzykować oszustwo podatkowe niż osoba konsekwentnie powiększająca oszczędności. Eksperymenty psychologiczne poświęcone tym efektom, dla ich lepszego zobrazowania, najczęściej wykorzystywały kontrast sytuacji niedopłaty i nadpłaty podatku dochodowego (Niesiołowska, 2016, s. 57).

Z czasem zaczęto również dostrzegać dynamiczny rozrost przepisów prawnych. Taka refleksja nad prawem przywiodła część ekonomistów, na czele z Josephem Stiglitzem, do postawienia hipotezy, że rzetelne uiszczenie należności podatkowych wynika przede wszystkim z niewystarczającej wiedzy podatników na temat legalnej optymalizacji podatkowej (Stiglitz, 1985).

3. Moralność podatkowa – badania w XXI wieku

Australijska badaczka Valerie Braithwaite (2003, s. 18) wyróżniła pięć postaw motywacyjnych (*motivational postures*) wobec opodatkowania: postawę gracza, postawę braku zaangażowania, postawę oporu, postawę kapitulacji i postawę

⁶ Po przetartej przez Allinghama i Sandmo drodze poszli inni badacze, modelując płacenie podatków tym samym bądź zbliżonym konstrukcyjnie schematem. Szczegółowe implikacje kolejnych modyfikacji tego klasycznego modelu analizowały teksty przeglądowe: Jackson i Milliron, 1986; Cowell, 1992; Carnes i Englebrecht, 1995; Andreoni, Erard i Feinstein, 1998.

⁷ Co ciekawe, teoria perspektywy nieszczególnie sprawdza się akurat w Polsce – według badań psychologa społecznego Bogdana Wojciszke, Polacy przejawiają awersję do ryzyka zarówno w warunkach straty, jak i zysku.

zaangażowania, co było istotne, gdyż klasycy tematu – Allingham, Sandmo i Stiglitz – skupiali uwagę na zaledwie dwóch nastawieniach (postawie gracza i postawie oporu). Uświadamianie ekonomistom powszechnego występowania postaw kooperacyjnych (zaangażowanie) i uległych (brak zaangażowania, kapitulacja) było ważnym krokiem na drodze do spopularyzowania badań nad moralnością podatkową. Motywacyjny charakter tych postaw wydaje się jednak dość wątpliwy. Przejrzystsze, ogólniejsze podejście do zagadnień motywacyjnych oferuje nauka o sterowaniu, cybernetyka. Wyróżnia się w niej motywacje: poznawcze, etyczne, prawne, ideologiczne, ekonomiczne i witalne (Dorobek, 2013, s. 78). Kombinacje tychże motywacji, w różnym stopniu nasilone u różnych ludzi, zdają się prowadzić do wymienianych przez Braithwaite postaw.

Badania instytucjonalistów sugerują, że demokratyczny system władzy, w tym szczególnie demokracja bezpośrednia, silne samorządy, federalizm i zaufanie obywateli do państwowych instytucji formalnych, działających w sposób efektywny i oferujących usługi na poziomie odpowiadającym poziomowi opodatkowania, bardzo pozytywnie wpływają na moralność podatkową (Torgler, 2003, s. 5–12). Benno Torgler (2003, s. 14–18)⁸ wychwyił największą istotność tych zmiennych spośród aż ponad dwudziestu bardzo zróżnicowanych zmiennych objaśniających, potencjalnie korelujących z *tax morale*. Zaznacza się tendencja, że kobiety mają wyższą moralność podatkową od mężczyzn (Torgler, 2003, s. 13). Ale już w Afryce to mężczyźni cechują się wyższą moralnością podatkową (*Tax Morale: What Drives People and Businesses to Pay Tax?*, 2019, s. 12). Mimo licznych wyjątków ujawnia się generalna zależność, że kraje o wyższym poziomie opodatkowania wykazują również wyższy poziom moralności podatkowej (*Tax Morale: What Drives People...*, 2019, s. 12). Przekrojowe dane Torstena Perssona i Guido Tabelliniego (2005, s. 270–276)⁹ świadczą również o pozytywnej korelacji wyborów większościowych i systemu prezydenckiego z mniejszymi wydatkami rządowymi i mniejszym stopniem korupcji w dojrzałych demokracjach. Istotniejsze jest, że ludzie płacą podatki tam, gdzie doświadczenia ucziwych rządów. Potwierdzają to badania porównawcze RPA i Botswany (Cummings, Martinez-Vazquez, McKee i Torgler, 2009). Użyto tam, krytykowanej przez Stefana Voigta (2013, s. 3, 16, 22), zmiennej rządu prawa (*rule of law*). Zgodnie z modelem natury ludzkiej opartym o koncepcje ewolucyjne (Zaluski, 2009), ludzie mają skłonność ku dobru i uczciwości – kooperują, okazując sobie altruizm odwzajemniony. Znajduje to przełożenie na wyniki empiryczne dotyczące *tax morale* – podatnicy są „predisponowani do nieunikania podatków” (Long i Swingen, 1991, s. 130) i nawet nie szukają dróg prowadzących

⁸ Autor użył danych z ISSP (*International Social Survey Programme*) oraz WVS (*World Values Survey*). Badanie objęło zmienne z takich grup czynników, jak: czynniki odstrasżające, demograficzne, status małżeński, religijność, forma zatrudnienia, zmienne ekonomiczne, zmienne instytucjonalne (*direct democratic rights*) czy zaufanie do rządu (*trust in government*).

⁹ W ekonomii zgłaszane są fundamentalne zastrzeżenia co do wartości spojrzenia przez pryzmat instytucjonalny reprezentowany właśnie, między innymi, przez przywołane badania Tabelliniego – na przykład Jeffrey Sachs przedkłada aspekt geograficzny ponad instytucjonalny (Voigt, 2013, s. 1). Stefan Voigt widzi, że np. zmienna *rule of law* w gruncie rzeczy zawiera w sobie setki pomniejszych instytucji, więc jest zbyt szeroka, by przekazać wartościową informację. Przytacza również argumentację Glaesera, według której przez lata mierzono polityki prawa, a nie instytucje *per se* (Voigt, 2013, s. 2–3).

do oszustwa (Frey, 1992; Torgler, 2003). Argumentuje się też, że nie każdy z „inklinacją do unikania opodatkowania potrafi przemienić intencję w realne działanie” (Elffers, 2000). Oszustwo utrudnia również klasyczny błąd poznawczy przeceniania prawdopodobieństwa zdarzenia rzadkiego, w tym przypadku kontroli skarbowej (Niesiobędzka, 2009, s. 123–124)¹⁰. Ciekawy zabieg podpowiadają jeszcze psychologowie społeczni – umieszczenie na formularzach z urzędów skarbowych krótkich informacji o tym, że większość obywateli terminowo płaci podatki, zwiększyło dochody podatkowe o 5%. Doprecyzowanie zaś informacji polegające na stwierdzeniu, że terminowość wnoszenia zapłat dotyczy większości osób mieszkających na tym samym terenie, co podatnik, spowodowało zmianę w zgodności podatkowej na plus aż o 12% (Cialdini, Goldstein i Martin, 2017). Robert Cialdini potwierdza zresztą wcześniejsze badania australijskie, mówiące, że zgodność podatkowa występuje w wysokim natężeniu wyłącznie tam, gdzie zachodzi silna identyfikacja z grupami społecznymi akceptującymi normę płacenia podatków w pełnej wysokości. Ten efekt wpisuje się w ramy psychologicznej teorii tożsamości społecznej (Wenzel, 2004, za: Wojciszke, 2019, s. 242).

Na grunt ekonomii behawioralnej eksperyment ten przeniósł Richard Thaler, blisko współpracujący z zespołem *Behavioural Insights Team* (BIT). Próbowano różnych sformułowań, stosując Kahnemanowski *framing*, ale ostatecznie najskuteczniejszy okazał się tekst zawierający dwa połączone argumenty: „większość ludzi płaci, a ty należysz do mniejszości, która tego nie robi”. Listy z urzędu skarbowego z taką informacją pozwoliły skarbowce w Wielkiej Brytanii zebrać o 9 milionów funtów szterlingów więcej, a terminowe płacenie zobowiązań podatkowych wzrosło o ponad 5% (Thaler, 2018, s. 421–422). Ten bodziec można by prawdopodobnie wzmocnić, wzbogacając formularze podatkowe o przyrzeczenie uczciwego postępowania, podpisywane własnoręcznie u góry, na pierwszej stronie dokumentu. IRS (*Internal Revenue Service* – amerykański urząd podatkowy) nie był jednak tak chętny do współpracy z ekonomistami behawioralnymi, jak jego brytyjski odpowiednik i w efekcie z pomysłu z przyrzeczeniem Dana Ariely’ego, popartego wcześniejszymi naukowymi eksperymentami, nie skorzystano (Ariely, 2017, s. 46–48).

Podsumowując, z czasem lista zmiennych objaśniających, uwzględnianych w rachunkach luk podatkowych i szacowaniu wagi moralności podatkowej, ulegała gwałtownemu rozszerzeniu. Taka konstatacja uświadamia, że próby zrozumienia opisywanych zjawisk są wciąż na wczesnym etapie, kiedy jeszcze nie wiemy, od jakich czynników zależy zjawisko luk podatkowych, jego przeciwieństwo – zgodność podatkowa¹¹ i stanowiąca kluczowy element zgodności podatko-

¹⁰ W USA realne szanse kontroli wynoszą ok. 1%, podczas gdy podatnicy wskazują ryzyko na poziomie 30%. Zjawisko znajduje teoretyczne wyjaśnienie w: Kahneman, 2012, s. 427–432.

¹¹ Na razie trudno nawet wytyczyć jasne granice między tymi terminami. Luki podatkowe i *tax compliance* stanowią klasę uniwersalną (jak nie-kot i kot) zawężoną do dziedziny podatków, ponieważ można je przeformułować jako parę: *tax non-compliance* i *tax compliance*. Obok terminu luka zgodności podatkowej (*compliance gap*) funkcjonuje jednak, uwzględniana w niektórych rachunkach luki, *policy gap* (luka wynikająca z założeń ustawodawcy, zwalniającego z obciążeń te formy działalności gospodarczej, które arbitralnie uznał on za godne wspierania). Jej uwzględnienie pozwala uzyskać wartość najogólniej pojmowanej *tax gap*, a nie samej *compliance gap*.

wej – moralność podatkowa. Na przykład badania przeprowadzone przez Reckon LLP (*Study to Quantify and Analyse the VAT Gap in the EU-25 Member States*, 2009) wzięły pod uwagę aż 16 zmiennych tłumaczących powstawanie luki VAT (*value-added tax*). Uwzględnianie 16, czy nawet większej liczby zmiennych można potraktować zarówno jako zaletę, jak i wadę. Wadę jednak na pewno stanowi fakt, że: „analizy determinant alternatywnych aproksymacji luki w podatku VAT prowadzone dla różnych okresów, różnych paneli krajów oraz przy wykorzystaniu różnych zbiorów zmiennych objaśniających, prowadzą do różnych wniosków” (Kelm, 2020, s. 9). Co więcej, ewentualną komparatystykę zaprezentowanych modeli amerykańskich z późniejszymi próbami modelowania luk podatkowych w Unii Europejskiej uniemożliwia podstawowa różnica – w USA skupiano się zawsze na podatku dochodowym (*income tax*), a w Europie na VAT¹².

Dodatkowo rosnąca złożoność modeli utrudnia przekazywanie ich sensu reszcie społeczności naukowej (co stanowi kolejną wadę), ale z drugiej strony ów wysoki stopień skomplikowania zdaje się odzwierciedlać złożoność rzeczywistości społecznej, co już należy odczytywać jako zaletę. Interdyscyplinarny charakter współczesnych badań nad moralnością podatkową, skutkujący podjęciem dyskursu z psychologami, na pewno jednak dobrze rokuje na przyszłość tego rodzaju projektów naukowych.

4. Moralność podatkowa – badania w Polsce

W Polsce zaostrenie polityki fiskalnej przyniosło skutek w postaci znaczącego zmniejszenia luki w podatkach VAT i CIT (*corporate income tax*). Dalsza poprawa w zakresie ściągłości podatków od obywateli staje się możliwa tylko poprzez działania jakościowe, takie jak oddziaływanie na moralność podatkową (Szymański, 2020). Zgodnie z kolejnymi raportami PriceWaterhouseCoopers (PwC) należą do nich: instytucjonalna współpraca pomiędzy organami, dialog z przedstawicielami rynku, uświadamianie graczom rynkowym, że wszyscy „gramy do jednej bramki”, specjalizacja jednostek administracji podatkowej w kontrolowaniu określonych grup podmiotów oraz prowadzeniu spraw dotyczących określonych typów nadużyć, coraz szersze zastosowanie rozwiązań technologicznych (bazy danych, systemy teleinformatyczne w administracji) (*Luka podatkowa w VAT...*, 2014).

Ciekawe polskie badania ankietowe Moniki Pasternak-Malickiej z lat 2007–2013 na niestety niereprezentatywnej, choć rosnącej w czasie próbie (N = 686 w 2007, N = 750 w 2009, N = 1084 w 2010, N = 1201 w 2011, N = 1230 w 2012, N = 1128 w 2013) wskazały na bardzo niski poziom moralności podatkowej w Polsce. Wszyscy respondenci mieli ukończone 20 lat i pochodzili ze środowisk o zróżnicowanym standardzie życia. Niepłacenie podatków postrzegane jest jako przejaw zaradności życiowej, a niemal każdy podjąłby się pracy „na czarno”

¹² Problem wynika naturalnie z faktu, że w Stanach Zjednoczonych podstawą budżetu są podatki bezpośrednie, a w Europie główną część dochodów państw stanowią podatki pośrednie.

w sytuacji przymusu ekonomicznego (Pasternak-Malicka, 2013, s. 94–95). Bez wątplenia uwarunkowania historyczne mają, według autorki, pewne znaczenie¹³, ale upatruje ona również przyczyn w „południowym charakterze” Polaków, nawiązując do powoli zanikającego podziału na kraje południowe (Hiszpania, Włochy, Grecja) o niechętnym nastawieniu do opodatkowania i kraje północne (Szwecja, Norwegia, Niemcy), cechujące się znaczną dyscypliną podatkową. Dopiero na starość wzrasta skłonność do zgodności podatkowej (Pasternak-Malicka, 2013, s. 93). Jest zrozumiałe, że obywatele zbliżający się do wieku emerytalnego popierają płacenie podatków.

Małgorzata Niesiołbiedzka na jeszcze mniejszej próbie¹⁴ (N = 402) wykazała, że 86% respondentów akceptuje oszustwa podatkowe (wyłączając osoby zaznaczające „nie mam zdania” i „nie wiem”; Niesiołbiedzka, 2009, s. 127). Jej próba składała się z dorosłych mieszkańców Białegostoku – o ile pod względem wieku próba cechowała się zrównoważonym doбором ankietowanych, o tyle pod kątem poziomu wykształcenia i formy zatrudnienia była raczej nieoptymalna – aż 79% osób posiadało wykształcenie średnie albo niższe, 91% respondentów miało niskie zarobki, a 86% stanowili pracownicy. W takim kontekście warto poczynić uwagę, że charakter systemu podatkowego w Polsce powoduje, iż daniny publiczne są niezwykle trudno dostrzegalne dla przeciętnego obywatela, zatem wydaje się, że lepiej dobierać próbę w taki sposób, by jej przeważającą część konstituowały osoby z wykształceniem wyższym oraz przedsiębiorcy. Mimo wszystko Niesiołbiedzka przedstawiła ważne nowe dane za pomocą uznanej w psychologii metody modelu równań strukturalnych AMOS (Niesiołbiedzka, 2009, s. 123, 127), wskazujące na przewagę (w znaczeniu poziomu istotności statystycznej) poczucia sprawiedliwości proceduralnej nad poczuciem sprawiedliwości dystrybucyjnej. Ma to spore znaczenie z punktu widzenia ukierunkowywania debaty teoretycznej.

Dla Niesiołbiedzkiej treść pojęcia sprawiedliwości proceduralnej wypełniają: życzliwe traktowanie podatników, sprawiedliwy charakter ustaw podatkowych, postrzeganie wysokości stawek jako sprawiedliwych oraz nieoceniający podatnika sposób reakcji administracji na błędy w deklaracji podatkowej. W poczuciu sprawiedliwości dystrybucyjnej mieszczą się zaś kumulatywnie: sposób rozdysponowania wpływów podatkowych przez państwo¹⁵, porównywanie obciążeń z ludźmi z tej samej grupy dochodów (sprawiedliwość pozioma) i porównywanie obciążeń z osobami z innych grup dochodowych – sprawiedliwość pionowa¹⁶. W świetle

¹³ Moim zdaniem, tradycje „złotej wolności szlacheckiej” i prywatne armie magnatów mogą wywołać luźne skojarzenia z anarchokapitalistyczną, libertariańską utopią Murraya Rothbarda z „agencjami ochrony” zamiast państw w roli głównej.

¹⁴ Ale, co ważne, próbie reprezentatywnej. Należy pamiętać, że reprezentatywność próby nie równa się wielkości próby. Kwestia ta dotyczy zarówno psychologii, socjologii, jak i ekonomii.

¹⁵ Ten podtyp sprawiedliwości dystrybucyjnej nazywany jest sprawiedliwością wymiany.

¹⁶ Psychologia społeczna rzuca ciekawe światło na pojęcie sprawiedliwości – silną i nieuchronną kontekstowość rozumienia sprawiedliwości dystrybucyjnej podkreśliły zachodnie badania (Jost i Kay, 2010). Korzystne zaś wyniki dystrybucji dóbr dla jednostki górują istotnością nad procedurami, które ją umożliwiły (Colquitt i in., 2001). Kultura z kolei odgrywa pierwszoplanową rolę w uchwyceniu sensu retribucji (zob. Robinson i Kurzban, 2007). Chęć karania (wymierzania sprawiedliwości retribucyjnej) ważnego w analizie ekonomicznej „efektu gapowicza” wykazało ponad 90% badanych (Carlsmith, Wilson i Gilbert, 2008).

podanych na wstępie definicji łatwo dostrzec sporą rozbieżność znaczeniową między praktycznymi koncepcjami psychologicznymi a ekonomicznymi, prawniczymi i filozoficznymi sposobami rozumienia sprawiedliwości proceduralnej. Wydaje się, że to, co autorka w istocie zbadała, to, zgodnie zresztą z tytułem jej artykułu, pozytywny wpływ bardziej osobowej relacji państwo–podatnik na moralność podatkową (zazwyczaj przecież relacje obywateli z państwem postrzega się jako bezosobowe, „bardziej osobową” relację osiąga się poprzez traktowanie podatnika jako partnera oraz kierowanie do niego spersonalizowanych pism).

Mocniej akcentując wagę psychologicznie rozumianej sprawiedliwości proceduralnej w badaniach nad moralnością podatkową, podnieść należy, że znacznie mają nawet takie, wydawałoby się, „drobiazgi”, jak traktowanie podatnika z szacunkiem przez organy skarbowe (Kirchler, 2007). Przykład daje w tym względzie Szwajcaria, gdzie standardem jest zachowanie urzędnika polegające na rozwiązaniu sprawy przez telefon bądź zaproponowaniu podatnikowi wizyty w urzędzie w celu wyjaśnienia nieścisłości w zeznaniu podatkowym w przyjaznej atmosferze. Przedstawiciel administracji nie grozi wówczas konsekwencjami karnymi ani nie twierdzi, że doszło do oszustwa, lecz merytorycznie tłumaczy prawidłowy sposób wypełnienia dokumentu i pomaga w dokonaniu korekty (Alm i Torgler, 2006). Tylko takie postawy pozwolą mówić o faktycznie funkcjonującym w Polsce modelu administracji responsywnej, realizującym ideał sprawiedliwości proceduralnej i wspierającym naturalną skłonność do płacenia podatków.

Omówione badanie polskiej psycholożki, zawierające model, ekonomista musi ocenić jako znaczny postęp względem badania Pasternak-Malickiej, sprowadzającego się do skomentowania wyników ankietowych. Niepokój budzi jednak ujęcie problemu wysokości stawek podatkowych w kontekście sprawiedliwości proceduralnej¹⁷, podczas gdy naturalną intuicją ekonomiczną byłoby potraktowanie stawek zdecydowanie bardziej jako elementu sprawiedliwości dystrybucyjnej. Kluczowe pojęcie sprawiedliwości proceduralnej można by zaś pogłębić, zadając ankietowanym pytania nakierowane na jej specyficznie Rawlsowskie bądź Hayekiańskie rozumienie.

Zrealizowany w Polsce eksperyment międzynarodowego zespołu Banku Światowego (Hernandez, Jamison, Korczyk, Mazar & Sormani, 2017) można uznać za kontynuację eksplorowania potencjału drzemiącego w behawioralnym zabiegu nadawania bardziej osobistego charakteru relacji podatnik–państwo. Eksperyment ten, o charakterze zrandomizowanego badania z próbą kontrolną (RCT, *Randomized Controlled Trial*), przeprowadzono na ogromnej próbie, N = 149 925. Wyniki potwierdziły wcześniejsze doświadczenia zespołu BIT w Wielkiej Brytanii. „Wiadomość behawioralna”, utrzymana w łagodnym tonie, zwiększyła zysk polskiej skarbowki aż o 347 zł na jeden list (grupa kontrola otrzymywała natomiast standardowe wezwanie do zapłaty, dotychczas stosowane w korespondencji z podatnikami). Odmiennością Polski na tle Zachodu okazał się jednak wniosek o jeszcze większej skuteczności listów zabarwionych groźbą (treści behawioralnej, poruszającej sumienie, towarzyszyło załączenie wzoru tytułu egzekucyjnego

¹⁷ Takie podejście mogło istotnie wpłynąć na wyniki modelowania.

i uświadomienie grożącej sankcji). Takie listy wygenerowały dodatkowe 93 zł na jedno wysłanie (Hernandez i in., 2017, s. 5–7, 19). Konsekwentne stosowanie tej najefektywniejszej wersji informacji dla obywatela pozwoliłoby zebrać z podatku PIT (*personal income tax*) o blisko 40 mln zł więcej, niż w grupie kontrolnej. Być może zatem nie należy całkowicie zapominać o neoklasycznych modelach Allinghama i Sandmo, w których kluczowa była groźba kary i odstraszanie podatnika (*deterrence*). Badanie zespołu Banku Światowego ma jeszcze jedną ważną zaletę – autorzy nie dopatrują się kanału wpływu na moralność podatkową w postaci abstrakcyjnych zasad sprawiedliwości proceduralnej czy dystrybutywnej. Warto na tym tle zauważyć, że moralność podatkowa jest terminem mylącym – w gruncie rzeczy chodzi w niej o psychologię płacenia podatków (*tax psychology*)¹⁸. Badacze przyznają, że powodzenie eksperymentu bazuje po prostu na efekcie behawioralnym i nie podejmuje refleksji etycznej. Formułują natomiast jeszcze jeden niezwykle praktyczny wniosek (choć pozbawiony poważnego znaczenia teoretycznego, zob. refleksja ze wstępu: Hayek, 1974; de Soto, 2006) o braku różnicy między skutecznością listu zwykłego a poleconego. Jeżeli organy przestałyby wysyłać listy polecane, prowadziłyby to do ogromnych oszczędności, rzędu 5,76 zł na jednym liście (Hernandez i in., 2017, s. 7). Trudno jednak będzie zwalczyć prawnicze przyzwyczajenie wysyłania listów poleconych z uwagi na ich większą moc dowodową¹⁹, jak i zwykłą ostrożność procesową organów i stron postępowań podatkowych.

Pierwsze, już czysto ekonomiczne, podejście do problemu na rodzimym gruncie pochodzi dopiero z 2020 r. Potwierdziło ono niski poziom moralności podatkowej wśród menedżerów firm²⁰ na próbie N = 454. Z modelu Dagmary Nikulin wynikało, że wysokość podatków wpływa na prawdopodobieństwo uchylania się od opodatkowania w znacznie mniejszym, niż spodziewany, stopniu. Dla wzrostu uchylania się istotne okazały się natomiast czynniki pozaekonomiczne – surowość regulacji prawnych, brak satysfakcji ze współpracy z administracją państwową, niska moralność podatkowa, negatywne postrzeganie jakości rządów przez przedsiębiorców (Nikulin, 2020, s. 116–120). W badaniu ujawniły się też fundamentalne trudności metodologiczne, mimo zastosowania rzetelnych i bardzo

¹⁸ Człon wyrażenia „moralność” prawdopodobnie odpowiada za fakt, że badający konkretne postawy i zachowania psychologowie decydują się na agregowanie tychże postaw oraz zachowań podatników i organów podatkowych do abstrakcyjnych, filozoficznych pojęć sprawiedliwości proceduralnej i dystrybutywnej.

¹⁹ Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie wyrokiem z dnia 15 stycznia 2015 r., sygn. akt: III SA/Wa 868/14 (LEX nr 1747010) orzekł, że: „nadanie pisma listem zwykłym w praktyce pozbawia zainteresowanego urzędowego dowodu dokonania tej czynności. W takiej sytuacji dla ustalenia terminu wniesienia pisma do sądu za pośrednictwem urzędu pocztowego decydujące znaczenie ma data stempla pocztowego. (...) Skarżąca powinna była dbać o posiadanie innego, niż stempel pocztowy na przesyłce, dowodu nadania odwołania w określonym terminie. Każdy bowiem przeciętnie rozsądny człowiek, a w szczególności podatnik prowadzący działalność gospodarczą, wie o skutkach nadania przesyłki listem poleconym. Data nadania przesyłki listem poleconym jest datą pewną i wywołuje skutki prawne w postaci przyjęcia owej daty jako daty dokonania czynności”. Zob.: <https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/orzeczenia-sadow/iii-sa-wa-868-14-dowod-nadania-odwolania-wyrok-521840706>

²⁰ Co godne podkreślenia, to pierwsze polskie badanie, w którym respondentami byli przedstawiciele grupy społecznej naprawdę kluczowej, jeśli chodzi o płacenie podatków – przedsiębiorcy.

zaawansowanych narzędzi ekonometrycznych. Autorka przyznaje, że trudno powiedzieć, na ile szczerze są deklaracje polskich przedsiębiorców: „moje rezultaty mogły zostać zniekształcone z powodu nieprawdziwych odpowiedzi. Co więcej, w większości pytań zadanych w ankiecie, zastosowano pośredni sposób formułowania pytań”²¹ (Nikulin, 2020, s. 120).

5. Wnioski, krytyka, dyskusja

Mimo wykazanej, poprzez wskazanie niedociągnięć dotychczasowych prób na gruncie polskim, zasadności dalszych badań nad moralnością podatkową (szczególniej w aspekcie sprawiedliwości proceduralnej), nie wolno popełniać błędów psychologizmu i absolutyzować wniosków płynących z prac Kahnemana, Thalera, Sunsteina czy przywoływanych empirycznych badań z zakresu ekonomii behawioralnej i psychologii społecznej²². Specjaliści z UE dostarczają danych, zgodnie z którymi luki podatkowe nie wynikają wyłącznie z niskiej moralności podatkowej, lecz również z braku jasności tekstów prawnych, wysokości i dolegliwości sankcji karno-skarbowych, a także z wysokości opodatkowania i cykli koniunkturalnych, które skutkują upadłością i niewypłacalnością przedsiębiorstw (*The Concept of Tax Gaps. Report II...*, 2018, s. 11–12). Niezależny ekspert, Friedrich Schneider, przypisuje zmiennej moralności podatkowa znaczenie rzędu 22–25%.

Tabela 1 uświadamia, że główne czynniki odpowiadające za szarą strefę to po prostu pkt 1, czyli, w ekonomicznym uproszczeniu, przesuwanie się po krzywej Laffera (ok. 35–50%), oraz pkt 6 – zmienna moralność podatkowa (22–25%). Pkt 2–5 przypominają natomiast nieprzemijającą aktualność hasła „instytucje mają znaczenie” (*institutions matter*).

Niektóre metody pomiaru (np. *MIMIC – Multiple Indicators, Multiple Causes Models*), szczególnie luki w CIT, prowadzą do wniosku, że szara strefa jest tożsama z tą luką (*The Concept of Tax Gaps. Report II*, 2018, s. 28)²³. Wzrost szarej strefy przekłada się niemal bezpośrednio na wzrost luki w dochodach z głównych typów podatków (CIT, PIT, VAT, akcyza). Zestawiając te dane

²¹ Oryginalnie: *my results may be distorted because of untruthful answers. Moreover, in most of the questions asked in the survey, an indirect way of asking was applied.*

²² Należy pamiętać, że: „ponad 90 procent psychologów zajmujących się podejmowaniem decyzji (w tym tacy regulatorzy i badacze, jak Cass Sunstein i Richard Thaler) nie ma pojęcia o prawdopodobieństwie i stara się zakłócić sygnały wysyłane przez nasze efektywne organiczne paranoje”; „Mają także skłonność do błędnego postrzegania zbioru jako liniowej agregacji jego składników” (Taleb, 2019, s. 186, 322). Broniąc nadmiernie może krytycznej pozycji Taleba, należy podkreślić, że nawet on szanuje kanoniczne badania Daniela Kahnemana i Amosa Tversky’ego. Jego krytyka ekonomii behawioralnej zaczyna się w punkcie, w którym ta, skądinąd niezwykle pożyteczna, gałąź ekonomii rości sobie pretensje do stawiania samych ekonomistów w roli „wiedzących lepiej” i w efekcie ograniczania wolności ludzkiej woli.

²³ Warto zwrócić uwagę na raport Ernst&Young (*Szara strefa w Polsce*, 2020), w którym za pomocą odmiennej metodologii (CDA – *Currency Demand Analysis* – analiza popytu na pieniądź) osiągnięto ten sam wniosek odnośnie do luki w VAT, jednocześnie wskazując bardzo wyraźnie na kontrowersyjne etycznie remedium – walkę z gotówką.

z polskimi badaniami, według których 70–85% podatników pozbawionych jest rozwiniętej moralności podatkowej, można uzyskać około 15–20% przestrzeni na zmniejszenie rozmiarów szarej strefy, a w efekcie także luk podatkowych, właśnie dzięki *tax morale* (cel 1). Naturalnie potwierdzenie tych przypuszczeń będzie możliwe tylko w przypadku przeprowadzenia uaktualnionych, szeroko zakrojonych badań empirycznych na temat moralności podatkowej w Polsce.

Tabela 1. Główne przyczyny wzrostu szarej strefy wg metaanalizy Friedricha Schneidera – rozróżnienie na badania uwzględniające *tax morale* oraz pomijające *tax morale*

Czynniki wpływające na szarą strefę	Procentowy wpływ na szarą strefę, bez <i>tax morale</i> (średnie wartości z 12 badań)	Procentowy wpływ na szarą strefę, z <i>tax morale</i> (średnie wartości z 22 badań)
Podwyższenie podatków i ciężarów ubezpieczeń społecznych	35–38	45–52
Jakość niewymienionych instytucji formalnych	10–12	12–17
Płatności transferowe	5–7	7–9
Regulacje prawa pracy	7–9	7–9
Serwisy sektora publicznego	5–7	7–9
Moralność podatkowa	Nieuwzględniona	22–25
Wpływ wszystkich czynników	84–98	78–96

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Schneider, 2009, za: Schneider, 2012, s. 15.

Artykuł zrealizował również cele dodatkowe – podniesione zostały liczne założeń metodologiczne (cel 2a). Przyczyną trudności metodologicznych wydają się, po części, nieusuwalne problemy filozoficzne, a po części brak współpracy badaczy jakościowych i ilościowych²⁴, niezbędny dla holistycznego ujęcia tematu. Na szczęście drugi czynnik można łatwo wyeliminować, co rodzi nadzieję na precyzyjniejsze wyniki odnośnie do moralności podatkowej w niedalekiej przyszłości.

Na podstawie wcześniejszych rozważań udało się sformułować trzy, alternatywne, rozwiązania kwestii badań nad sprawiedliwością proceduralną w kontekście moralności podatkowej (cel 2b):

- (1) zarzucić mgliste, filozoficzne pojęcie sprawiedliwości i skupić uwagę na dalszym psychologizowaniu relacji państwo–podatnik poprzez kontynuację zaprzęgnięcia technik behawioralnych;
- (2) zrobić krok w kierunku idealizacji i formułować w kwestionariuszach pytania w sposób, który umieści respondenta w warunkach jednej z filozoficznych koncepcji sprawiedliwości proceduralnej;
- (3) nawiązać współpracę z psychologami innych specjalności, niż tylko psychologia kognitywna, stanowiąca dziś rdzeń ekonomii behawioralnej. Bliższe etyce i filozofii dziedziny psychologii (np. psychologia rozwoju,

²⁴ A z powodu interdyscyplinarności omawianego tematu należy nadmienić, że wskazana byłaby również współpraca badaczy dzielonych nie tylko pod kątem stosowanych metod, lecz też samych uprawianych dyscyplin – prawa, ekonomii i psychologii.

relacji, psychologia ewolucyjna, społeczna i egzystencjalna)²⁵ mogłyby pozwolić zbliżyć się bardziej, a jednocześnie wciąż empirycznie, do abstrakcyjnego ze swej istoty pojęcia sprawiedliwości proceduralnej.

Bibliografia

- Allingham, M. G. & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3/4), 323–338. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2)
- Alm, J. & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224–246. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.09.002>
- Andreoni, J., Erard, B. & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818–860.
- Antonides, G. & Robben, H. S. J. (1995). True positives and false alarms in the detection of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 617–640. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(95\)00027-4](https://doi.org/10.1016/0167-4870(95)00027-4)
- Ariely, D. (2017). *Szczera prawda o nieuczciwości* (A. Nowak-Młynikowska, tłum.). Sopot: Smak Słowa.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169–217.
- Braak, H. van de. (1983). Taxation and tax resistance. *Journal of Economic Psychology*, 3(2), 95–111. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(83\)90067-3](https://doi.org/10.1016/0167-4870(83)90067-3)
- Braithwaite, V. (2003). Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions. W: V. Braithwaite (red.), *Taxing Democracy: Understanding tax avoidance and tax evasion* (s. 15–39). London: Routledge.
- Carlsmith, K. M., Wilson, T. D. & Gilbert, D. T. (2008). The paradoxical consequences of revenge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(6), 1316–1324. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0012165>
- Carnes, G. A. & Englebrecht, T. D. (1995). An Investigation of the Effect of Detection Risk Perceptions, Penalty Sanctions, and Income Visibility on Tax Compliance. *The Journal of the American Taxation Association*, 17(1), 26–41.
- Cialdini, R., Goldstein, N. & Martin, S. (2017). *Tak! 60 sekretów nauki perswazji* (M. Lipa, tłum.). Warszawa: MT Biznes.
- Colquitt, J. A., Conlon, D. E., Wesson, M. J., Porter, C. O. L. H. & Ng, K. Y. (2001). Justice at the millennium: A meta-analytic review of 25 years of the

²⁵ Już choćby używanie pewnych jednoznacznie filozoficznych pojęć (wolna wola czy transcendencja i przekraczanie samego siebie) rodzi nadzieję na owocny dyskurs przedstawicieli tych dziedzin z filozofami prawa i ekonomii, usiłującymi projektować „sprawiedliwe” systemy społeczne.

- organizational research. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 425–445. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.3.425>
- Cowell, F. A. (1992). Tax evasion and inequity. *Journal of Economic Psychology*, 13(4), 521–543. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(92\)90010-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(92)90010-5)
- Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M. & Torgler, B. (2009). Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and an artefactual field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70(3), 447–457. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2008.02.010>
- Dorobek, G. (2013). *Uogólniona jakościowa teoria informacji w zastosowaniu do wybranych zagadnień filozoficznych*. Kielce: Perpetuum Mobile.
- Elffers, H. (2000). But Taxpayers Do Cooperate! W: M. Van Vught, M. Snyder, T. R. Tyler and A. Biel (red.), *Cooperation in Modern Society. Promoting the Welfare of Communities, States and Organizations* (s. 184–194). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203354254>
- Frey, B. S. (1992). *Economics as a Science of Human Behaviour*. Boston–Dordrecht–London: Kluwer Academic Publishers.
- Gorazda, M. (2019). Sprawiedliwość podatkowa. W: T. Kwarciański, A. Wincewicz-Price (red.), *Metaekonomia II. Zagadnienia z filozofii makroekonomii* (s. 316–347). Kraków: Copernicus Center Press.
- Hayek, F. von. (1974). The Pretence of Knowledge. From *Nobel Lectures, Economics 1969–1980*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>
- Hernandez, M., Jamison, J., Korczyk, E., Mazar, N. & Sormani, R. (2017). *Applying Behavioral Insights to Improve Tax Collection. Experimental Evidence from Poland*. Washington, DC: The World Bank.
- Jackson, B. R. & Milliron, V. (1986). Tax compliance research: Findings, problems, and prospects. *Journal of Accounting Literature*, 5, 125–165.
- Jost, J. T. & Kay, A. C. (2010). Social justice. W: S. T. Fiske, D. T. Gilbert & G. Lindzey (red.), *Handbook of social psychology* (s. 1122–1165). New York: John Wiley and Sons.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* (P. Szymczak, tłum.). Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323.
- Kelm, R. (2020). Determinanty luki w dochodach z podatku VAT w krajach Unii Europejskiej 2000–2016. *Zeszyty Naukowe IEEF*, 3, Łódź: IEEF.
- Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Long, S. & Swingen, J. (1991). The Conduct of Tax-Evasion Experiments: Validation, Analytical Methods, and Experimental Realism. W: P. Webley, H. Robben, H. Elffers and D. Hessing (red.), *Tax Evasion: An Experimental Approach* (s. 128–138). Cambridge: Cambridge University Press.
- Luka podatkowa w VAT – jak to zwalczać? Raport PwC.* (2014). Warszawa: PwC. <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/2014/luka-podatkowa-w-vat-jak-to-zwalczac.html>
- Niesiobędzka, M. (2009). Relacje podatnik–państwo jako predyktory moralności podatkowej. *Psychologia Społeczna*, 4/3(11), 123–132.
- Niesiobędzka, M. (2016). Wpływ perspektywy, prawdopodobieństwa kontroli skarbowej i moralności podatkowej na zachowanie podatników. *Studia Psychologiczne*, 54(1), 55–66.
- Nikulin, D. (2020). Tax Evasion, Tax Morale, and Trade Regulations: Company-Level Evidence from Poland. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(1), 111–125.
- Pasternak-Malicka, M. (2013). Mentalność i moralność podatkowa a reakcje gospodarstw domowych na obowiązek podatkowy. *Modern Management Review*, 18(20), 87–98.
- Persson, T. & Tabellini, G. (2005). *The economic effects of constitutions*. Cambridge: The MIT Press.
- Robinson, P. H. & Kurzban, R. (2007). Concordance and conflict in intuitions of justice. *Minnesota Law Review*, 91(654), 1829–1907.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*. Frankfurt: Suhrkampf.
- Schneider, F. (2012). *The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?* Discussion Paper 6423(2012). Bonn: Institute for the Study of Labor
- Soto, J. H. de (2006). *Spór metodologiczny (Methodenstreit) Szkoły Austriackiej* (J. Lewiński, M. Zieliński, tłum.). <http://www.mises.pl/280>
- Stiglitz, J. E. (1985). The general theory of tax avoidance. *National Tax Journal*, 38, 325–337.
- Study to Quantify and Analyse the VAT Gap in the EU-25 Member States.* (2009). London: Reckon LLP.
- Szara strefa w Polsce.* (2020). Warszawa: EY. https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_pl/topics/eat/pdf/03/ey-szara-strefa-w-polsce-final.pdf
- Szymański, D. (2020). *Uszczelnienie VAT się zacięło. „Doszliśmy do ściany”*. Business Insider, 20 lutego. <https://businessinsider.com.pl/firmy/podatki/luka-podatkowa-vat-w-2019-r-slawomir-dudek-uszczelnienie-podatkow-w-polsce/ttmrbt5>
- Taleb, N. N. (2019). *Na własne ryzyko. Ukryte asymetrie w codziennym życiu* (A. Unterschuetz, M. Krzak, tłum.). Poznań: Zysk i S-ka.

- Tax Morale: What Drives People and Businesses to Pay Tax?* (2019). Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f3d8ea10-en>
- Thaler, R. H. (2018). *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej* (J. Konieczny, tłum.). Poznań: Media Rodzina.
- The Concept of Tax Gaps. Report II: Corporate Income Tax Gap Estimation Methodologies*. (2018). Bruksela: FISCALIS Tax Gap Project Group (FPG/041). https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/161065/Part%20II%20_%20Estimation%20Methodologies.pdf
- Torgler, B. (2003). *Tax Morale and Institutions, Working Paper 09(2003)*. Zürich: Center for Research in Economics, Management and the Arts. <https://doi.org/10.2139/ssrn.663686>
- Voigt, S. (2013). How (Not) to Measure Institutions. *Journal of Institutional Economics*, 9(1). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1336272>
- Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25(2), 213–228. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00168-X](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00168-X)
- Wojciszke, B. (2019). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Zański, W. (2009). *Ewolucyjna filozofia prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.