

Verejné financie II.

Seminár IX - **Zdanenie a príjem**

Matej Lorko
matej.lorko@euba.sk

Slidy a materiály: www.lorko.sk

Readings:

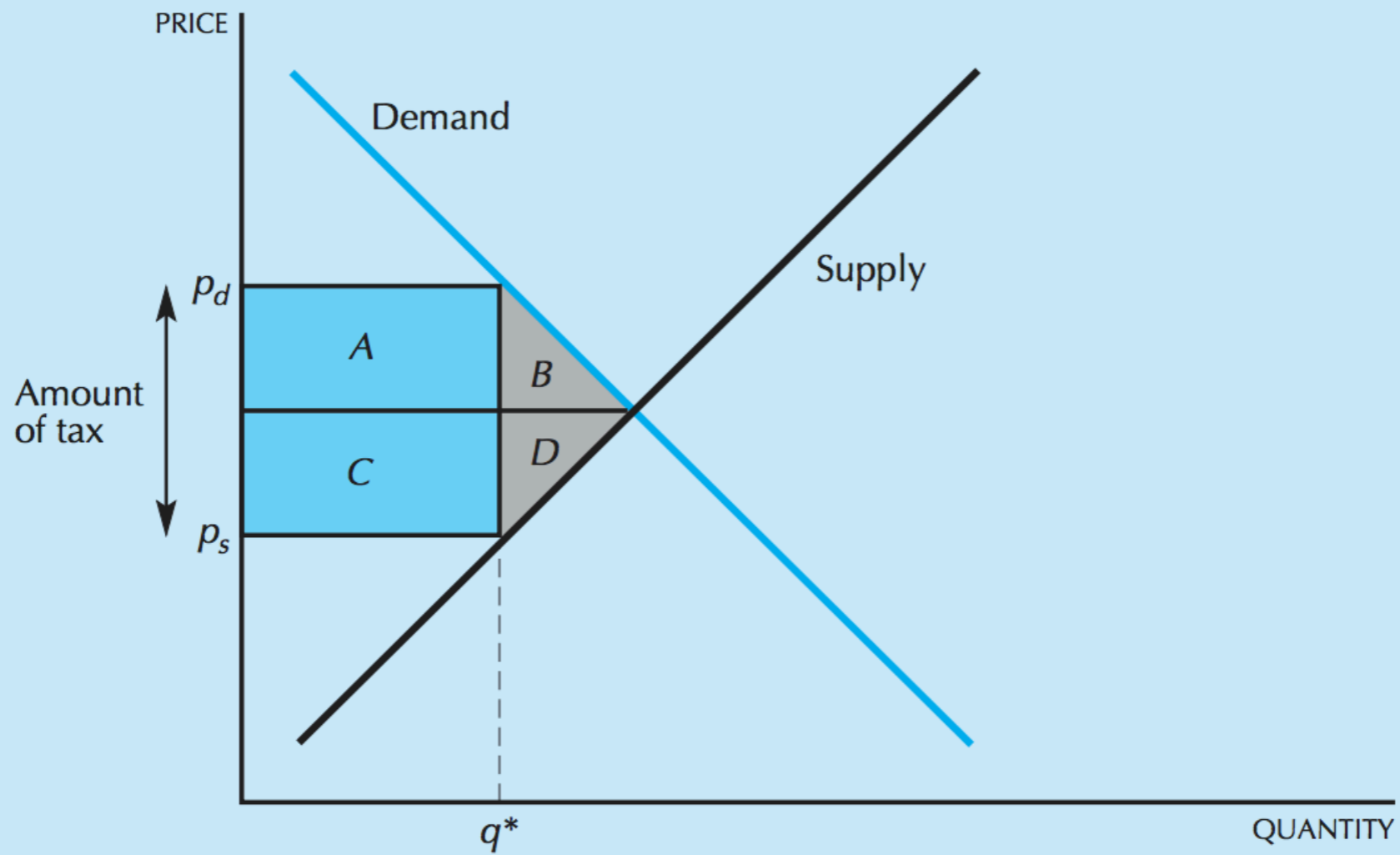
- Gruber, J. (2005). Public finance and public policy. Macmillan.
- Congdon, W. J., Kling, J. R., & Mullainathan, S. (2011). Policy and choice: Public finance through the lens of behavioral economics. Brookings Institution Press.
- Sunstein, C. R. (2020). Behavioral science and public policy. Cambridge University Press.

Viest' štát je nákladné

- Náprava zlyhaní trhu, poskytovanie verejných statkov, garantovanie sociálneho zabezpečenia, prerozdelenie príjmov a aktivity v oblasti boja proti chudobe - funkcie vlády v rámci verejných financií - zahŕňajú rôzne výdavky.
- Aby mohli vlády utrácať, musia mať príjmy. Hoci existujú rôzne prostriedky na zvyšovanie príjmov, napríklad pôžičky formou emisie dlhopisov, vlády financujú svoje operácie predovšetkým prostredníctvom daní.
- Dane z tovarov, príjmu a podobne, menia ceny a tým aj rozhodovanie a správanie ľudí. Dopady daní sú preto funkciou nielen samotnej dane, ale aj rozsahu a povahy reakcie na túto daň.
- Ak sú dane vyberané z príjmu, pracujú ľudia menej? O koľko menej? Ako dopady súvisia s výškou alebo sadzbou dane? Ako súvisia s jej formou?

Behaviorálny pohľad na dane

- Behaviorálny pohľad na zdanenie hovorí, že jednotlivci reagujú na dane tak, ako ich vnímajú, nie nevyhnutne tak, ako sú stanovené.
- Napríklad tá istá daň môže byť v porovnaní s nejakým referenčným bodom vnímaná ako strata ale aj ako zisk (napr. baňový bonus na dieťa môže byť zarámcovaný aj ako daňová “pokuta” pre bezdetných).
- Základnou otázkou je vplyv daní na ekonomickú efektívnosť. Ak dane zmenia ceny a vedú jednotlivcov k tomu, aby nevykonávali činnosti, ktoré by inak vykonávali, ekonomická efektívnosť sa znižuje.
- Dopad daní určuje relatívna miera reakcie na ne. To znamená, že to, kto nesie daňové zaťaženie, závisí od toho, kto na daň reaguje. Čím menej ľudia menia svoje správanie v reakcii na daň, tým viac dane obvykle zaplatia.



The deadweight loss of a tax. The area $B + D$ measures the deadweight loss of the tax.

Optimálne zdaňovanie

- Výzvou, ktorú dane pre politiku predstavujú, je, že hoci umožňujú výdavky prospešné pre spoločnosť, zároveň spôsobujú náklady a nutnosť robiť kompromisy. Na najjednoduchšej úrovni dane prerozdeľujú blahobyť od tých, ktorí platia dane, smerom k tým, ktorí z nich majú prospech.
- Dane tiež brzdia celkovú ekonomickú efektívnosť vytváraním medzery medzi cenami, ktoré platia spotrebitelia za výrobky a služby, a cenami, ktoré dostávajú dodávatelia. Dane sú navyše nákladné na správu a vymáhanie.
- Dane vo všeobecnosti znižujú ekonomickú aktivitu pod jej efektívnu úroveň, čo vedie stratám na blahobyte. Tieto straty však nie sú, kvôli rozličnej senzitivite na zmeny cien, rozdelené rovnomerne.
- Pri zvažovaní ako a koľko zdaňovať, musí preto spoločnosť brať do úvahy jednak náklady straty efektivity (straty mŕtvej váhy) a jednak distribučné dôsledky zdanenia (indicenciu).
- Verejné financie modelujú stratu mŕtvej váhy a incidenciu ako funkciu elasticity, teda mieru zmeny správania v reakcii na daň.
- Tento prístup umožňuje odhadovať vplyv na efektívnosť. Napríklad je možné odhadnúť, ako daň z príjmu mení stimuly pracovať a zarábať. Podobne je to aj pri daniach z komodít - veľkosť strát mŕtvej váhy je funkciou relatívneho poklesu spotreby.

Reakcia na dane

- Tradičným prístupom k pochopeniu sociálnych dôsledkov daní je skúmať príslušné cenové elasticity.
- Napríklad v prípade komoditnej dane na tovar x možno vzorec pre cenovú elasticitu dopytu η_d napísať ako:

$$\eta_d = \frac{\partial x}{\partial p_x} \cdot \frac{p_x}{x}$$

- teda, že elasticita je percentuálna zmena dopytovaného množstva pri 1-percentnej zmene ceny.
- Tento prístup je veľmi priamy, ale zahŕňa niekoľko implicitných predpokladov o správaní. Jedným z kľúčových predpokladov je, že jednotlivci správne vnímajú a chápu zmenu ceny v dôsledku daní, takže ich reakcie na dane odhaľujú niečo o ich preferenciách alebo o počítaní pomeru nákladov a prínosov pri rozhodovaní.

Účinnosť dane

- Náklady na dane je možné vyjadriť ako funkciu elasticít. V jednoduchej analýze čiastočnej rovnováhy je vzorec daňového zaťaženia (excess burden) nasledovný:

$$EB = -\frac{1}{2} \cdot \frac{p \cdot q}{\frac{1}{\eta_d} - \frac{1}{\eta_s}} \cdot t^2,$$

- kde t je sadzba dane, η_s je elasticita ponuky a η_d je elasticita dopytu.
- Z tejto rovnice možno odvodiť že daňová záťaž rastie s pružnejšími účastníkmi trhu - to znamená, čím väčšie je zníženie množstva uskutočnených transakcií v dôsledku dane, tým väčšie je zaťaženie, ktoré daň vytvára. Zaťaženie zároveň rastie s druhou mocninou daňovej sadzby - teda veľmi rýchlo.
- To je dôvod, prečo vlády vo všeobecnosti uprednostňujú dane z neelastického tovaru - vytvárajú totiž menšie zaťaženie. Zároveň platí, že pri konštantných príjmoch sú preferované nižšie daňové sadzby, ale s plošnejším dopadom.

Skryté dane

- Na zmeny v efektívite ma veľký vplyv zjavnosť dane. Niektoré dane môžu byť čiastočne skryté, kvôli čomu na nich jednotlivci nereagujú v plnom rozsahu.
- Za skryté dane budeme považovať tie, ktoré je ťažké zohľadňovať pri rozhodovaní, Príkladom je daň z obratu (u nás sa namiesto nej používa DPH), ktorá zvyčajne nie je zahrnutá v spotrebiteľských cenách. Za relatívne skrytú daň na Slovensku môžeme považovať napríklad daň z predaja nehnuteľnosti.
- Ako sa prejaví slabá reakcia na skryté dane? Je lákavé tvrdiť, že nedostatočná reakcia na daň je pre štát dobrá - v dôsledku menej pružných reakcií dochádza k menšiemu zhoršeniu ekonomickej efektivity a teda aj strát mŕtvej váhy.
- Tento záver však ignoruje to, že slabá reakcia na daň sa niekde prejavíť musí. Ak jednotlivci nereagujú na daň, spravidla sa vzdialia od svojho súkromného optima. Napríklad ak minú viac peňazí kvôli skrytým daniam, prejaví sa to na ich úsporách. To má potom vplyv na ich budúcu situáciu a blahobyť.

Chyby

- Jednotlivci môžu dane tiež nesprávne interpretovať, najmä ak sú daňové systémy zložité.
- Daňové chyby často súvisia so skrytými daňami. Rozdiel je v tom, že zatiaľ čo nevšimnutie si daní posúva reakciu iba jedným smerom (k podhodnoteniu), daňové chyby môžu v zásade spôsobiť, že reakcia bude väčšia alebo menšia, ako by sa očakávalo od dokonale optimalizujúcej osoby.
- Existuje iba jeden spôsob, ako ignorovať daň, ale existuje veľa spôsobov, ako sa pri nej mýliť: nesprávny výpočet daní, pomýlenie si priemerných a hraničných daňových sadzieb, neprepojenie daní s výhodami, ktoré financujú, atď. Konečné posúdenie sociálnych dôsledkov chýb tak závisí od povahy konkrétnej chyby.
- Zoberme si napríklad prípad jednotlivcov reagujúcich viac na priemerné sadzby dane z príjmu ako na hraničné sadzby. S progresívnou štruktúrou sadzieb sú priemerné sadzby dane nižšie ako hraničné sadzby. Ak jednotlivec reaguje na priemerné, potom môže zarábať menej peňazí pri vyššej mzde ako pri nižšej.
- Optimálna daňová politika by mala nastaviť daňové parametre nielen s cieľom minimalizovať nadmerné daňové zaťaženie, ale aj minimalizovať súkromné straty spôsobené nepozornosťou alebo chybami.

Dopad dane

- Okrem porozumenia vplyvu dane na sociálny blahobyt, sa daňová politika zaujíma aj o rozdelenie daňového zaťaženia. Kto platí dane? Výrobcovia alebo spotrebitelia? Kapitál alebo práca? Zamestnávateľia alebo pracovníci? Rozdelenie daňových nákladov je funkciou relatívnych pružností na strane dopytu a ponuky na relevantnom trhu. Výpočet vyzerá nasledovne:

$$\frac{dp^d}{dt} = \frac{\eta_s}{\eta_s - \eta_d},$$

- kde p^d je cena zaplatená na trhu stranou dopytu a dp^d / dt je zmena tejto ceny pri zmene sadzby dane o jednotku.
- Dva kľúčové výsledky štandardnej analýzy dopadu:
 - dane znáša relatívne nepružná strana trhu - teda aktéri, ktorých správanie je na ceny relatívne necitlivé, budú platiť viac daní.
 - ekonomický dopad dane je určený tým, ako jednotlivci reagujú na daň, nie právnym dopadom dane. Z hľadiska blahobytu je teda pridelenie právnej zodpovednosti za poukázanie dane z pohľadu daňovej politiky neutrálnym prvkom.
- Ak napríklad spotrebitelia nevnímajú existenciu daní z obratu, nesú väčšiu časť bremena, ako by niesli, ak by dokonale optimalizovali.

Komoditné dane

- Dane z komodít sa vyberajú za transakcie tovarov a služieb. Najbežnejším typom komoditných daní sú dane z pridanej hodnoty, dane z obratu a spotrebné dane.
- DPH a dane z obratu sa zvyčajne vyjadrujú ako percento z kúpnej ceny. Spotrebné dane sa zvyčajne uvádzajú na veľkoobchodnej úrovni a často sú vyjadrené na jednotku predaja. Spotrebné dane sa zameriavajú na úzke kategórie výrobkov, ako sú benzín alebo alkohol, a niekedy môžu byť vyššie ako dane z obratu/DPH.
- Z hľadiska efektívnosti je cieľom týchto daní minimalizovať straty spôsobené znížením spotreby zdaneného tovaru. Z tohto dôvodu sú dane z komodít najefektívnejšie, ak sú uvalené na neelastické tovary.
- Kľúčovým behaviorálnym problémom komoditných daní je miera ich skrytia pred jednotlivcami. Parametre daňovej politiky môžu mať vplyv na ich zjavnosť/nápadnosť daní, čo vplýva na rozdelenie bremena.
- Nízke daňové sadzby sa dajú ľahšie ignorovať - preto ich udžanie na nízkych úrovniach nemusí mať na zníženie efektivity veľký vplyv. Ak je však na tovare "prilepených" rôznych daní viac, je lepšie spotrebiteľom jasne zobrazíť ich súčet.
- Vo všeobecnosti platí, že skytie dane vedie k zvýšenému podielu platby stranou, pred ktorou je daň skrytá. Dane, ktoré sú zahrnuté v spotrebiteľských cenách (spotrebné dane, cenovky už s DPH) minimalizujú mieru skrytia, čo vedie k presunu daňového zaťaženia od spotrebiteľov a na výrobcov, pretože spotrebiteľia lepšie reagujú na ceny po zdanení.

Dane z príjmu

- Hlavným behaviorálnym problémom dane z príjmu je zvyčajne jej zložitosť. Daň je síce funkciou príjmu, ale prepočet z dosiahnutého príjmu na čistý príjem zahŕňa množstvo úprav, napríklad v dôsledku výnimiek a odpočtov. Samotná daň môže byť tiež zložitá kvôli nelineárnemu sadzobníku (progresívne dane).
- Pri stanovovaní daní z príjmu je nutné hľadiť primárne na to, aby neredukovali ponuku práce. Tieto dane totiž môžu byť značne demotivúce. Druhým dôležitým problémom daní z príjmu je potenciálne vyhýbanie sa daňovým povinnostiam.
- Behaviorálna ekonómia nám hovorí, že jednotlivci nereagujú na daňovú sadzbu tak, ako je stanovená, ale tak, ako ju vnímajú. Je preto možné ovplyvňovať daňový výber zmenami komplexnosti daňového systému. Politici často robia dane z príjmov komplikovanejšie/neprehľadnejšie ako je nutné práve preto, aby na nich nereagovali ľudia znížením práce.
- Funguje tu však aj určitá protiváha, daná tým, že hoci jednotlivci často nevedia svoje dane z príjmu optimalizovať, robia to za nich ich zamestnávateľia (napr. kontraktmi výhodnými pre typického zamestnanca) alebo dokonca súkromné firmy.

Kapitálové dane

- Dane z kapitálových výnosov a dane z dividend zdaňujú akumuláciu bohatstva a príjem z bohatstva. Podobne fungujú aj dane z nehnuteľností a majetku.
- Kapitálové zisky a dividendy sa zvyčajne zdaňujú podobne ako príjem, ale v niektorých atribútoch (sazdba, odpočty) sa líšia.
- Pri kapitálových daniach sú politiky často schopné využiť fakt, že dôsledky daňovej povinnosti sa často prejavia až v ďalekej budúcnosti. Je tak možné ich skrývať, resp. skrývať ich efekty.
- Z hľadiska efektívnosti je však hlavnou úlohou týchto daní neodrádzať od úspor, investícií a hromadenia majetku. Sporenie a plánovanie výdavkov je pre jednotlivcov extrémne komplikovaný optimalizačný problém a daňová politika by sa mala snažiť ho nezhoršovať.

Dodržiavanie daňových predpisov

- Ďalším faktorom, ktorý významne vplýva na celkový blahobyť, je miera dodržiavania predpisov a miera vyhýbania sa daniam. Ceteris paribus, efektívna daň je taká, ktorú ľudia dodržiavajú. Daň, ktorej je ľaké sa vyhnúť, alebo daň, ktorej vymáhanie je príliš nákladné, nebude efektívna.
- V štandardnom modeli jednotlivci porovnávajú náklady a výhody plynúce z dodržiavania daňových zákonov a predpisov s nákladmi a výhodami vyhýbania sa daňovým povinnostiam. Optimálna úroveň dodržiavania predpisov preto závisí od faktorov, ako sú pravdepodobnosť auditu a rozsah sankcií v pomere k ziskom. Politika môže odradiť ľudí od vyhýbania sa daniam dostatočne vysokými pokutami a dostatočne vysokou pravdepodobnosťou kontroly.
- V realite ale pozorujeme až “príliš veľkú” mieru dodržiavania predpisov vzhľadom k nízkej pravdepodobnosti kontroly, najmä pokiaľ ide o daň z príjmu. Prečo to tak je? Jednotlivci môžu vnímať pravdepodobnosť auditov ako vyššiu, a samotné pokuty môžu byť nejasné alebo zložité spôsobom, ktorý ich vedie k tomu, že ich budú považovať za väčšie ako v skutočnosti sú. Pokuty sa môže javiť veľké v porovnaní s potenciálnymi ziskami z vyhýbania sa platbám.
- Zároveň na vysokú mieru dodržiavania zákona môžu mať vplyv aj iné preferencie. Jednotlivcom záleží na statkoch, ktoré dane financujú a tiež sa riadia sociálnymi normami. Fyzické osoby môžu mať preto vnútornú motiváciu na dodržiavanie daní.

Vyhýbanie sa daňovým povinnostiam

- Vyhýbanie sa daniam je definované ako akékoľvek nesplnenie povinností, či už úmyselné alebo neúmyselné. Agregátne neplnenie povinností vyjadrujeme ako „daňovú medzeru“, teda ako rozdiel medzi skutočne vybranou daňou a potenciálnym výberom dane pri plnom súlade s daňovým poriadkom. Medzera pozostáva z nepodania daňových priznaní, podhodnotenia dane a nedoplatku dane.
- Prečo niektorí ľudia nedodržiavajú svoje povinnosti? Aké politiky sú najvhodnejšie na redukovanie daňovej medzery?
- Allingham a Sandma (1972) predpokladajú, že daňoví poplatníci sa snažia maximalizovať svoj očakávaný úžitok optimalizáciou potenciálnych nákladov na daňové úniky s nákladmi na dodržiavanie predpisov. V tomto modeli je rozhodnutie daňovníka o daňových únikoch analogické s výberom portfólia medzi istou daňou (čestné vykazovanie) a rizikovou vyhliadkou na únik a prípadnú pokutu.
- Pri takomto prístupe sú kľúčovými parametrami politiky sadzba dane, pravdepodobnosť odhalenia a sankcia uložená za daňový únik. Ústredným bodom je, že jednotlivец platí dane zo strachu z odhalenia a trestu (paradigma ekonomického zastrášovania). Štandardný ekonomický model predpovedá, že daňové úniky klesajú so zvyšujúcimi sa faktormi ekonomického zastrášovania, teda pravdepodobnosťou odhalenia a sadzbou sankcií.
- Vzhľadom na nízku pravdepodobnosť auditu a pomerne mierne sankcie by racionálnou voľbou daňovníka malo byť vyhnúť sa väčšine svojho zdaniteľného príjmu. V mnohých krajinách však pozorujeme, že celková úroveň dodržiavania predpisov je oveľa vyššia ako by predpovedal štandardný ekonomický model
- Prečo je to tak? Jednotlivci môžu vnímať pravdepodobnosti auditov ako vyššie, než skutočne sú. Sankcie sú často nejasné alebo zložité, a môžu byť preto tiež vnímané ako väčšie, než sú. Strata zo zaplatenia pokuty tak môže byť vnímaná ako veľká v porovnaní s potenciálnymi ziskami z vyhýbania sa plateniu.

Etika

- V realite nie sú jednotlivci motivovaní len finančnými kalkuláciami. Ak veria, že platiť dane je správne či etické, budú daňové zákony dodržiavať. Osobná etika tak funguje ako protiváha racionálneho kalkulu. Ľudia so silnými vnútornými zásadami majú nízky sklon k daňovým únikom. Zároveň sa chcú vyhnúť psychologickému ujmu z porušenia svojich morálnych štandardov. Zastráňovanie je preto v zásade účinné len vtedy, keď je etika daňových poplatníkov slabá.
- Jednotlivci sú však často ľahko ovplyvnitelní správaním ľudí, ktorí patria do ich sociálnych kruhov. Ak sa dozvedia, že v skupine, s ktorou sa stotožňujú, prevláda tendencia dane neplatiť, budú sa cítiť menej vinní z nedodržiavania pravidiel. Naopak, silné sociálne normy proti daňovým únikom môžu znamenať hrozbu sociálnej stigmy, miera dodržiavania zákonov sa preto zvyšuje.
- Apely na spoločensky prospešné normy by preto mali teoreticky zlepšiť dodržiavanie daňových povinností. Je tomu naozaj tak? V posledných rokoch sa mnohí akademici a vlády pokúšali odpovedať na túto otázku laboratórnymi a terénnymi experimentmi.

Laboratórne experimenty

- V rámci laboratórnych experimentov sa výskumníci zvyčajne snažia vytvoriť zjednodušené verzie reálnych rozhodnutí daňových poplatníkov. Účastníci experimentu môžu napríklad vypracovať nejaké úlohy, aby si nimi zarobili „príjem“, ktorý následne musia priznať “daňovému úradu”. V rámci experimentu možno manipulovať s rôznymi aspektmi rozhodnutia, napr. výškou príjmu, výškou pokuty, pravdepodobnosťou auditu, viditeľnosťou správania atď. Efekty zmien v premenných je možno v laboratóriu presne a kauzálne merať. Všetky úniky sú jednoznačne odhaliteľné.
- Laboratórne experimenty umožňujú vykonávať testy, ktoré sú inými prostriedkami nemožné alebo veľmi nepraktické. V reálnom svete napríklad existuje len málo príležitostí na experimentálne zmeny daňových sadzieb.
- Napriek týmto výhodám existujú názory, že laboratórne experimenty zaoberajúce sa dodržiavaním daňových povinností môžu mať slabú „externú validitu”. Externá validita v tomto prípade predstavuje mieru relevantnosti zistení z laboratórneho experimentu v prostredí skutočného sveta. Kritika sa zvyčajne zameriava na neprirodzenosť experimentálnej situácie; nízke výplaty; využitie študentov ako účastníkov experimentu; a otázku uplatniteľnosť laboratórnych intervencií v reálnom svete.
- Napriek kritike však existuje dostatočná podpora pre tvrdenie, že „vzorce správania subjektov v laboratóriu zodpovedajú vzorom správania jednotlivcov, ktorí sa rozhodujú v prirodzenom prostredí“. Je však nutné poznamenať, že absolútna úroveň vyhýbania sa daniam je v laboratóriu zvyčajne nižšia ako v realite. Laboratórne experimenty sú tak dôležité predovšetkým na určovanie smeru zmeny správania, menej vhodné sú na odhadovanie magnitúdy zmeny správania.

Terénne experimenty

- Terénne experimenty zaoberajúce sa dodržiavaním daňových predpisov zahŕňajú náhodné pridelovanie daňových poplatníkov do kontrolných a intervenčných skupín, pričom cieľom je testovať, či intervencie ovplyvňujú správanie skutočných daňovníkov.
- Daňový úrad môže napríklad spolupracovať s výskumníkmi na vytvorení oficiálneho listu, ktorý varuje pred možnou daňovou kontrolou, náhodne vybrať skupinu daňovníkov, ktorí list dostanú, a potom zmerať rozdiely v dodržiavaní daňových predpisov medzi touto skupinou oproti kontrolnej skupine, ktorá list nedostala.
- Podobne ako laboratórne experimenty, aj experimenty v teréne využívajú náhodný výber. Náhodné rozdelenie je kritické, pretože vytvára dve skupiny s podobnými charakteristikami (napríklad vek, bohatstvo, postoj k zdaňovaniu). Táto podobnosť znamená, že by sme očakávali, že obe skupiny budú mať rovnaké úrovne dodržiavania daňových predpisov, ak by sa s nimi zaobchádzalo rovnakým spôsobom. Akýkoľvek rozdiel v správaní medzi týmito dvoma skupinami možno preto pripísať skôr intervencii (napr. listu) ako akejkolvek inej príčine.
- Terénne experimenty majú oveľa väčšiu externú validitu ako laboratórne experimenty, hoci za cenu určitej straty kontroly nad správaním. V rôznych krajinách sveta sa terénne daňové experimenty v minulosti zameriavali predovšetkým na efekty zastašovacích správ, efekty apelov na sociálne normy a tiež na efekty pripomenutia daňovej spravodlivosti a výhod plynúcich z verejných statkov.

Zistenia z experimentálnych štúdií

- Vzhľadom na veľký rozsah nedodriavania daňových predpisov vlády neustále hľadajú a testujú nielen tvrdé nástroje a politiky, ale aj relatívne malé, rýchle a nížkonákladové opatrenia. Takéto opatrenia zásahy totiž môžu priniesť obrovské dodatočné príjmy do vládnych rozpočtov aj pri relatívne malej percentuálnej úspešnosti. Jedným z najvýznamnejších konceptov sú postrčenia, teda „aspekty architektúry rozhodovania, ktoré menia správanie ľudí predvídateľným spôsobom bez toho, aby zakazovali akékoľvek možnosti alebo výrazne menili ich ekonomické stimuly“.
- V experimentoch sa použila široká škála postrčení, od morálnych apelov, odvolávaní sa na sociálne normy alebo peer efekty, odvolávanie sa na poskytovanie verejných statkov, alebo zmiernenie prokrastinácie či nedostatočnej pozornosti/vedomosti.
- Aj keď niektoré štúdie uvádzajú pozitívne účinky postrčení, nedávna metaanalýza viac ako 40 randomizovaných kontrolovaných štúdií z 24 rôznych krajín (Antinyan a Asatryan, 2019) dospela k záveru, že zvyčajne spoľahlivo zaberajú len zastrašujúce postrčenia (zdôrazňujúce tradičné determinanty dodriavania predpisov, ako sú pravdepodobnosti auditu a trestná sadzba). Neodstrašujúce opatrenia (zamerané na prvky individuálnej daňovej morálky) sú zvyčajne menej účinné.
- Navyše, aj efekt odstrašujúceho postrčenia zvyčajne zmizne v dlhšom časovom horizonte. Postrčenia však napriek tomu môžu poslúžiť ako efektívna rýchla záplata problémov.

Sumár

- Cieľom daňovej politiky je získať dostatočné príjmy na financovanie funkcií vlády, a to spôsobmi, ktoré majú žiaduce vlastnosti v oblasti blahobytu.
- To zahŕňa nastavenie formy a parametrov daňovej politiky tak, aby sa dane zvyšovali efektívne - teda aby minimalizovali sociálne náklady. Je nutné tiež implementovať daňovú politiku tak, aby sa daňové zaťaženie rozložilo spôsobmi, ktoré zodpovedajú sociálnym cieľom a preferenciám pre rovnosť.
- Zároveň je potrebné navrhnúť a implementovať daňovú politiku spôsobom, ktorý bude podporovať dodržiavanie predpisov a minimalizovať mieru vyhýbania sa daňovým povinnostiam a tiež minimalizovať náklady na vynútenie si platenia.
- Zo skúseností sa javí, že žiaduce vlastnosti (efektívnosť, spravodlivosť, dodržiavanie) majú predovšetkým daňové politiky zameriavajúce sa na relatívne neelastické tovary alebo činnosti. Stanovenie nízkych daňových sadzieb na širokých daňových základoch je všeobecne efektívnejšie ako stanovenie vyšších sadzieb na užších základoch.
- Na dosiahnutie vysokej miery plnenia daňových povinností je potrebné vziať do úvahy aj behaviorálne aspekty. Výsledky laboratórnych a terénnych experimentoch ukazujú, že hoci apely na sociálne normy, vnímanie spravodlivosti alebo na poskytovanie verejných statkov môžu zlepšiť daňovú morálku, zastrešujúce postrčenia (napríklad zdôraznenie pravdepodobnosti auditu alebo výšky trestu) sa zdajú byť úspešnejšie.