

Małgorzata Niesiołędzka

Instytut Psychologii  
Uniwersytet Gdański

## WPŁYW PERSPEKTYWY, PRAWDOPODOBIENSTWA KONTROLI SKARBOWEJ I MORALNOŚCI PODATKOWEJ NA ZACHOWANIE PODATNIKÓW

Celem badań własnych było poznanie siły oddziaływania efektu pewności i efektu odbicia w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa. Badania zmierzały także w kierunku ustalenia moderacyjnej roli moralności podatkowej. W badaniu założono, że rodzaj perspektywy i wysokość prawdopodobieństwa kontroli skarbowej oraz interakcja tych dwóch czynników będzie miała wpływ wyłącznie na zachowanie podatników aprobujących uchylanie się od opodatkowania i unikanie podatków. Badania przeprowadzono w planie eksperymentalnym: 2 x perspektywa (strata, zysk) x 2 wysokość prawdopodobieństwa kontroli (małe, duże) x 2 moralność podatkowa (niska, wysoka). Otrzymane dane potwierdziły wpływ perspektywy na uchylanie się od opodatkowania oraz znaczącą rolę moralności podatkowej jako zmiennej moderacyjnej.

**Słowa kluczowe:** uchylanie się od opodatkowania, moralność podatkowa, teoria perspektywy

### WPROWADZENIE

Zjawisko uchylania się od opodatkowania ma równie długą historię jak same podatki, które były znane już starożytnym Egipcjanom, Grekom i Rzymianom. W literaturze poświęconej analizie zachowań podatników stosuje się szereg zróżnicowanych zakresowo określeń: płacenie podatków, zgoda na płacenie podatków, unikanie opodatkowania, uchylanie się od opodatkowania, oszustwa podatkowe, ucieczka przed podatkami, defraudacja podatkowa, itp. Najbardziej ogólnymi terminami są płacenie i niepłacenie podatków (*tax compliance*, *tax non-compliance*). Pierwszy oznacza dobrowolne uiszczanie swoich zobowiązań wobec państwa, drugi opisuje zachowania związane z nie wypełnianiem zobowiązań, niezależnie od tego czy mają one cha-

rakter świadomy czy nieświadomy. Kryterium intencjonalności umożliwia odróżnienie błędów, pomyłek podatkowych od świadomych zachowań ukierunkowanych na obniżenie wysokości podatku (m.in. unikanie i uchylanie się od opodatkowania). Natomiast kryterium penalizacji służy do różnicowania unikania i uchylania się od opodatkowania (*tax avoidance*, *tax evasion*). Uchylanie się od podatku polega na nieujawnieniu lub podaniu nieprawdziwego stanu faktycznego lub prawnego, z którym związany jest obowiązek podatkowy (Gomułowicz, Małecki, 2004). Są to zachowania bezpośrednio i jawnie naruszające przepisy prawa podatkowego (Kalinowski, 2001). Przejawem uchylania się jest niezgłoszenie obowiązku podatkowego, zatajenie źródeł przychodów, skorzystanie z ulg, które podatnikowi nie przysługują, przedstawianie fał-

szywych wydatków, odliczeń amortyzacji z tytułu nieistniejących środków trwałych, fałszowanie ksiąg podatkowych, rachunków, fikcyjny eksport (Gomułowicz, Małecki, 2004). Unikanie opodatkowania to działanie zgodne z literą prawa, ale nie z jego duchem, np. zastępowanie umowy sprzedaży nieruchomości umową dzierżawy z jednoczesną pożyczką, której spłatę zabezpiecza się na tej nieruchomości (Sowiński, 2009). W przeciwieństwie do podatnika uchylającego się podatek unikający opodatkowania nie tylko nie ukrywa swojego postępowania przed organami skarbowymi, ale ujawnia je, co więcej, domaga się uznania jego legalności (Bernal, 2008; Sowiński, 2009). Odmienny jest także charakter sankcji w przypadku zakwestionowania poprawności postępowania podatnika. W odniesieniu do jednostki unikającej opodatkowania sankcje finansowe występują w postaci odsetków naliczonych od zaległości podatkowych, a uchylającej się w formie sankcji karnych.

Współczesne systemy podatkowe są mocno rozbudowane i skomplikowane, w wielu krajach liczba obowiązujących podatków mierzona jest w dziesiątkach (Niesiobędzka, 2009). Można zatem w obrębie danego systemu wskazać wiele szczegółowych sposobów unikania i uchylania się od poszczególnych rodzajów podatków. Przedmiotem zdecydowanej większości badań nad zachowaniami podatników jest uchylanie się od podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT), w nielicznych przypadkach uchylanie się od podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) oraz towaru i usług (podatku od wartości dodanej VAT). U podłoża wyboru podatku PIT jako przedmiotu badań, w tym także własnych, leży kilka czynników. Jednym z nich, o ile nie najważniejszym, jest jego powszechność. Istotne znaczenie ma także świadomość podatku – na uchylanie się narażone są głównie te podatki, których ciężarów podatnicy są świadomi, a obowiązek ich płacenia spostrzegany jest jako szczególnie uciążliwy (Niesiobędzka, 2006).

### **Uchylanie się od opodatkowania w świetle teorii użyteczności i teorii perspektywy**

Jednym z najwcześniejszych i jednocześnie najpopularniejszych modeli płacenia podatków jest model zaproponowany przez Michaela Allingham i Angara Sandmo na początku lat siedemdziesiątych (1972). U podłoża tego modelu leży założenie o racjonalności działań jednostki, która dokonując wyboru między różnymi alternatywami stosuje kryterium maksymalizacji bogactwa i wybiera tę, która przynosi jej najwięcej korzyści. W modelu decyzja dotycząca uchylania się jest decyzją wymagającą uwzględnienia kilku czynników, które mogą wpływać na jej opłacalność: wysokości dochodów i marginalnej stawki podatkowej, wysokości kary oraz prawdopodobieństwa kontroli skarbowej. Zgodnie z założeniami modelu zarówno wysokie kary jak i wysokie prawdopodobieństwo kontroli zniechęcają do uchylania się, ponieważ redukują oczekiwane korzyści związane z tą decyzją. Wpływ wysokości stawki podatkowej i wysokości dochodów jest mniej jednoznaczny. Z jednej strony wysokie dochody i wysokie stawki podatkowe zachęcają do uchylania się, ponieważ kwoty potencjalnych zysków są wyższe. Z drugiej, malejąca marginalna użyteczność jednostki pieniężnej zmniejsza subiektywnie odczuwaną wartość korzyści finansowych. Model Allingham i Sandmo od momentu publikacji stał się inspiracją dla wielu badaczy, którzy poddali empirycznej weryfikacji jego założenia oraz zaproponowali nowe zmienne poprawiające jego wartości predykcyjne (Alm, Jackson, McKee, 1992; Alm, Bahl, Murray, 1993; Alm, Martinez-Vazquez, 1998; Bayer, Sutter 2009; Bergman, 1998; Bosco, Mittone, 1997; Carnes, Englebrecht, 1995; Clotfelter, 1983; Dubin, Wilde, 1988; Elffers, Weigel, Helsing, 1987; Feinstein, 1991; Hanousek, Palda, 2004; Joutfain, Rider, 1996; Kastlunger i in., 2009; Mittone, 2006; Pommerehne, Frey, 1992; Witte, Woodbury, 1985).

Zachowania podatników analizowane są także w oparciu o założenia teorii perspektywy. Daniel Kahneman i Amos Tversky (1992)

zmodyfikowali sposób oceny atrakcyjności ryzykownych wyborów i zastąpili funkcję użyteczności funkcją wartości. W myśl tej teorii jednostki definiują wartość wariantów decyzyjnych nie ze względu na końcowe stany posiadania (zgodnie z teorią użyteczności), ale ze względu na zmiany w stanie posiadania postrzegane jako zyski lub straty. Odmienne przebiegi funkcji wartości w sferze zysków, niż w strefie strat ma poważne konsekwencje jeśli chodzi o wybór ostrożnych lub ryzykownych wariantów decyzyjnych. W warunkach zysku ludzie są bardziej ostrożni i wybierają opcje mniej ryzykowne (efekt pewności), a w warunkach straty warianty bardziej ryzykowne (efekt odbicia). Podatnicy, którzy spodziewają się zwrotu nadpłaconych podatków (sytuacja zysku) będą raczej starali się unikać ryzyka i rzadko zdecydują się na uchylanie się. Natomiast podatnicy, którzy muszą zapłacić brakującą sumę podatków (sytuacja straty) częściej zdecydują się na fałszerstwo zmniejszające tę kwotę. Oddziaływanie efektu odbicia i efektu pewności na zachowanie podatników potwierdzają wyniki badań sondażowych i eksperymentalnych (Chang, Nichols, Schultz, 1987; Cullis, Jones, Lewin, 2006; Elffers, Hessing, 1997; Hasseldine, Hite, 2003; Kirchler, Maciejovsky, 2001; Lewis i in., 2009; Robben i in., 1990; Webley i in., 1991; White, Harrison, Harrell, 1993). Cox i Lumley (1988 za Webley i in., 1991) na podstawie analizy 50 tys. złożonych formularzy podatkowych wykazali, że wraz ze wzrostem kwoty nadpłaconych podatków wzrasta liczba osób uczciwie płacących podatki. W grupie, która spodziewała się zwrotu podatków w kwocie do 1 tys. dolarów odsetek uczciwie płacących wynosił 70% i wzrastał do 95%, gdy zwrot miał być powyżej jednego tysiąca dolarów. W eksperymencie Otto Changa, Donalda Nicholasa i Josepha Schultza (1987) badani częściej zdecydowali się zataić dodatkowe źródło dochodów wówczas, gdy wprowadzono perspektywę straty niż wtedy, gdy narzucano perspektywę zysku. Podobnie, w eksperymencie Richarda White'a, Paula Harrisa i Adriana Harrella (1993) z wątpliwej ulgi podatkowej korzystano częściej

w sytuacji niedopłaty zaliczek podatkowych (10%), niż w sytuacji nadpłaty (35%). W eksperymencie Otto Changa, Donalda Nicholasa i Josepha Schultza (1987) badani częściej zdecydowali się zataić dodatkowe źródło dochodów wówczas, gdy wprowadzono perspektywę straty niż wtedy, gdy narzucano perspektywę zysku. Podobnie, w eksperymencie Richarda White'a, Paula Harrisa i Adriana Harrella (1993) z wątpliwej ulgi podatkowej korzystano częściej w sytuacji niedopłaty zaliczek podatkowych (10%), niż w sytuacji nadpłaty (35%).

### **Uchylanie się od opodatkowania a moralność podatkowa**

W prezentowanych podejściach podstawowe kryterium podejmowania decyzji dotyczących płacenia lub uchylania się od opodatkowania opiera się na ocenie końcowych stanów posiadania (teoria użyteczności) lub zmiany w stanie posiadania (teoria perspektywy). Można powiedzieć, że podstawowe znaczenie ma dla jednostki opłacalność poszczególnych wariantów decyzyjnych. Głównym zatem motywem działania jednostki jest troska o dobro własne. Nie zawsze jednak niskie prawdopodobieństwo kontroli formularzy, łagodne sankcje czy warunki straty wiążą się uchylaniem się od opodatkowania. Wpływ tych czynników na zachowanie jednostki w znaczący sposób ogranicza bowiem moralność podatkowa, czyli zinternalizowane poczucie zobowiązania podatnika wobec państwa (Feld i Frey, 2002, 2005). Zdaniem wielu badaczy właśnie moralność podatkowa pomaga wyjaśnić wysoki poziom dyscypliny podatkowej (Alm, McClelland, Schulze, 1999; Alm, Torgler, 2006; Bosco, Mitone, 1997; Braithwaite, Ahmed, 2005; Cummings, i in., 2009; Dell'Anno, 2009; Eisenhauer, 2008; Feld, Frey, 2002; Frey, 1997, 2003; Henderson, Kaplan, 2005; Lewis, 1982, Torgler, 2003, 2004, 2005a,b; Traxler, 2010). James Alm i Benno Torgler (2006) wykorzystując opracowane przez Friedricha Schneidera i Roberta Klinglmaina estymatory szarej strefy oraz dane z WVS ujawnili istotny

negatywny związek między poziomem moralności podatkowej i wielkością szarej sfery. Szara strefa i uchylanie się od opodatkowania nie są pojęciami tożsamymi, pierwsze ma charakter nadrzędny: uchylanie się od opodatkowania to jedna a wielu składowych czarnego rynku (pozostałe to m.in. brak świadczeń socjalnych, brak rejestracji, nielegalne zatrudnianie pracowników, złe warunki pracy, zarobki poniżej płacy minimalnej, itp. Sowiński, 2009). Rozmiar szarej strefy jest najniższy w takich krajach jak Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Austria, czyli w państwach o wysokiej moralności podatkowej (Alm, Torgler, 2006). Bezpośrednie powiązania między uchylaniem się od opodatkowania i moralnością podatkową demonstrują prace Granta Richardsona (2006) oparte na danych zebranych przez Światowe Forum Ekonomiczne: moralność podatkowa, obok złożoności i sprawiedliwości podatków, była głównym predykatorem uchylania się od opodatkowania. Moralność podatkowa zmienia ponadto siłę oddziaływania czynników o charakterze ekonomicznych. Badania wykazały, że spostrzegana wysokość prawdopodobieństwa ujawnienia uchylania się od opodatkowania ma wpływ jedynie na zachowanie podatników aprobujących zaniżanie uzyskanych dochodów (niska moralność podatkowa) (Ghosh, Crain, 1996; Smith, 1990). Odrzucenie tego rodzaju postępowania sprawia, że wielkość prawdopodobieństwa kontroli nie ma znaczenia – badanych potępiających uchylanie się od opodatkowania cechuje wysoka dyscyplina podatkowa zarówno w warunkach wysokiego i jak i bardzo małego prawdopodobieństwa kontroli złożonych dokumentów. Średnia wysokość zatajanych dochodów przez osoby o niskiej moralności podatkowej w warunkach niskiego prawdopodobieństwa kontroli była ponad dwukrotnie wyższa niż w warunkach wysokiego ryzyka kontroli (odpowiednio:  $M=1583\$$  i  $M=622\$$ ). Natomiast średnia wysokość zatajanych dochodów przez osoby o wysokiej moralności podatkowej w warunkach niskiego i wysokiego ryzyka kontroli była zbliżona i wynosiła 614\$ i 553\$ (Ghosh, Crain, 1996).

Również zmiana warunków podejmowania decyzji (strata vs zysk) nie miała wpływu na kryteria wyboru alternatyw przez jednostki o wysokiej moralności podatkowej. W odniesieniu do osób, które potępiały uchylanie się nie odnotowano znaczącego wpływu efektu perspektywy. Wyraźny efekt odbicia i pewności wystąpił w grupie osób aprobujących uchylanie się: niższą skłonność do zatajania dochodów badani z tej grupy przejawiali w sytuacji nadpłaty zaliczek podatkowych (warunki zysku: efekt pewności) niż ich niedopłaty (warunki straty: efekt odbicia) (Reckers, Sander, Roark, 1994).

Celem badań własnych było poznanie siły oddziaływania efektu pewności i efektu odbicia w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa. Badania zmierzały także w kierunku ustalenia roli moralności podatkowej. W badaniu założono, że rodzaj perspektywy i wysokość prawdopodobieństwa oraz interakcja tych dwóch czynników będzie miała wpływ wyłącznie na zachowanie podatników aprobujących zaniżanie uzyskanych dochodów. Natomiast badanych potępiających uchylanie się od opodatkowania powinna cechować wysoka dyscyplina podatkowa zarówno w sytuacji zysku jak i straty w warunkach wysokiego niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli złożonych dokumentów.

## METODA

### Grupa badana i projekt badawczy

W badaniach wzięło udział 298 osób, 97 mężczyzn i 201 kobiet w wieku 21–45 lat. Badanie przeprowadzono w projekcie badawczym porównań międzygrupowych: 2 x perspektywa (nadpłata vs niedopłata należnych podatków) x 2 wysokość prawdopodobieństwa kontroli (minimalne: vs bardzo wysokie) x 2 poziom moralności podatkowej (niski vs wysoki). Zmienną zależną była częstość wyboru opcji ryzykownej związanej z zawyżaniem kwoty wydatków służbowych (uchylanie się od podatku). W badaniu kontrolowano natężenie skłonności do ryzyka.

## Materiały i procedura

Osoby badane proszono, aby wyobraziły sobie, że są pracownikami dużej, ogólnopolskiej firmy, a ich mąż/ żona jako właściciele małej firmy działającej w usługach są swoim pracodawcą. Następnie zapoznawali się zakładanym schematem obliczania spodziewanej kwoty należnych podatków, który zawierał wysokość wpłaconych zaliczek podatkowych, wysokość całkowitej kwoty wspólnych podatków, wysokość kwoty nadpłaconych podatków (sytuacja zysku) lub wysokość kwoty podatków do zapłacenia (sytuacja straty) oraz wysokość wydatków służbowych partnera (2,5 tys.), które nie są w pełni udokumentowane. Jednocześnie badani zapoznawali się z treścią przepisów prawa podatkowego odnoszących się do możliwości odliczania wydatków służbowych, które pozwalają na odliczanie kosztów transportu, podróży, noclegów, wyżywienia pod warunkiem, że są one solidnie udokumentowane w postaci faktur. W sytuacji zysku badani zapoznawali się ze schematem, w którym spodziewana kwota zaliczek podatkowych wynosiła 10 tys., całkowita kwota należnych podatków 7,3 tys., a kwota nadpłaconych podatków 2,7 tys. Z kolei w sytuacji straty wyliczenia przedstawiały się następująco: kwota zaliczek podatkowych wynosiła 6 tys., całkowita kwota należnych podatków 7,3 tys., a kwota niedopłaconych podatków 1,3 tys. Badanych informowano także o wysokości prawdopodobieństwa kontroli skarbowej, które określano jako minimalne, mniejsze niż 0,5% lub bardzo duże, większe niż 50%.

Do pomiaru moralności podatkowej wykorzystano skalę moralności podatkowej zaproponowaną przez Cynthię Blanhorne i Stevena Kaplana (2008). Skala składa się z czterech pozycji ocenianych na siedmiostopniowej skali Likerta, w której 1 oznacza zupełnie się nie zgadzam, a 7 całkowicie zgadzam się (np. 1/ *Zaniżanie dochodów w formularzu podatkowym jest nieetyczne*; 3/ *Zaniżanie dochodów w formularzu podatkowym klóci się z moimi zasadami*). Analiza rzetelności testem  $\alpha$  Cronbacha wskazała wysoką rzetelność skali  $\alpha=0,92$ .

## Zmienne zależne

Po zapoznaniu się z zakładanym schematem obliczania spodziewanej kwoty należnych podatków badanych proszono o wybór jednej z dwóch możliwych opcji. Badani w warunkach zysku mogli albo (a) odliczyć kwotę 2,5 tys. zł jako wydatki służbowe i otrzymać zwrot w zakładanej wcześniej w kwocie 2,7 tys., albo (b) nie odliczać kwoty 2,5 tys. i otrzymać zwrot w kwocie 2 tys. zł. W warunkach straty badani dokonywali wyboru między opcją (a) związaną z odliczeniem kwoty 2,5 tys. co wiązało się z koniecznością zapłacenia jeszcze kwoty 1,3 tys. na poczet podatków lub opcją (b) nie odliczania 2,5 tys. i zapłacenia 2 tys. zł. Zarówno w warunkach nadpłaty jak i niedopłaty zaliczek podatkowych kwota zysku poprzez wybór opcji a była identyczna i wynosiła 500 zł, napłata: zysk większy o 500 zł, niedopłata: strata mniejsza o 500 zł.

Badanych poproszono także o ocenę stopnia pewności podjętej decyzji (wybranej opcji). Oszacowania dokonano na skali czterostopniowej, w której 1 oznaczało całkowitą pewność a 4 całkowity brak pewności.

## Zmienne kontrolowane

Pomiaru skłonności do ryzyka dokonano w oparciu o propozycję Donny Bobek, Robina Robertsa i Johna Sweeney'a (2007). Badanych poproszono, aby ocenili w jakim stopniu musieliby być pewni, że urząd skarbowy zaakceptuje ulgę podatkową, gdyby chcieli z niej skorzystać, w sytuacji gdy przepisy prawa podatkowe nie są jasne w tej kwestii. Badani ocenili swój stopień pewności na skali dziesięciostopniowej od 0–9% do 90–100%.

## WYNIKI

Z uwagi na fakt, że założenia teorii użyteczności i teorii perspektywy odnoszą się do osób neutralnych wobec ryzyka w analizie uwzględniono jedynie dane pochodzące od osób, które nie są zarówno zbyt skłonne do ryzyka jak i zbyt

ostrożne w swoich wyborach. W oparciu o dane dotyczące oceny pewności (zgodnie z propozycją Bobek, Roberts'a i Sweeney'a) do dalszej analizy zakwalifikowano osoby, które nie wybrały opcji skrajnych (ocena pewności ulgi: 0–30% i 70–100%). Ostateczną grupę badanych tworzyło 176 osób, 138 kobiet i 38 mężczyzn.

Uzyskane wyniki potwierdziły istotny wpływ rodzaju perspektywy na zachowanie podatników ( $\chi^2(1)=6,44$ ,  $p<0,05$ ). W sytuacji niedopłaty zaliczek podatkowych częściej zdecydowano się na uchylanie się od opodatkowania (53%) niż w sytuacji nadpłaty (34%). Wysokość prawdopodobieństwa kontroli formularzy miała istotne znaczenie jedynie w warunkach straty ( $\chi^2(1)=2,79$ ,  $p<0,05$ ). Więcej osób decydowało się na wybór uchylania się od opodatkowania, gdy prawdopodobieństwo było minimalne niż wtedy, gdy było ono bardzo wysokie. W warunkach zysku niezależnie od wysokości prawdopodobieństwa kontroli więcej osób wybierało opcję odpisania niższej, ale pewnej kwoty wydatków służbowych ( $\chi^2(1)=0,22$ ,  $p>0,05$ ). Oznacza to, że wysokość prawdopodobieństwa kontroli formularzy w znaczący sposób wpływa jedynie na efekt odbicia (Tabela 1).

Tabela 1. Wpływ rodzaju perspektywy na uchylanie się od opodatkowania w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli formularzy

Perspektywa	Nadpłata		Niedopłata	
	niskie	wysokie	niskie	wysokie
Prawdopodobieństwo kontroli				
Uchylanie się	37%	32%	59%	44%
Nie uchylanie się	63%	68%	41%	56%
$\chi^2$	0,22		2,79*	

\* <0,05

W celu poznania moderacyjnej roli moralności podatkowej dokonano centracji danych w oparciu o wartość średniej ( $M=9,66$ ) i odchylenia standardowego ( $SD=2,89$ ). W dalszej ana-

lizie uwzględniono jedynie wyniki dwóch grup badanych: osób charakteryzujących się niskim poziomem moralności podatkowej oraz osób o wysokiej moralności podatkowej. Do pierwszej grupy zaliczono 42 osoby, do drugiej 33 badanych. Wyniki testu Chi-kwadrat potwierdziły istotny wpływ perspektywy na częstość uchylania się od opodatkowania wyłącznie w grupie osób o charakteryzujących się niską moralnością podatkową ( $\chi^2(1)=3,74$ ,  $p<0,05$ ), w grupie o wysokiej moralności perspektywa nie miała znaczenia ( $\chi^2(1)=0,35$ ,  $p>0,05$ ). Badani o niskiej moralności podatkowej decydowali się na uchylanie się od opodatkowania nie tylko w sytuacji straty (niedopłaty zaliczek podatkowych), ale także w warunkach zysku (nadpłaty). W tej grupie odnotowano wyraźny efekt odbicia w sytuacji straty (81%). Również w warunkach zysku więcej osób (53%) decydowało się na wybór dwuznacznej, ale i bardziej korzystnej opcji (uchylanie się). Natomiast badani charakteryzujący się wysokim rygoryzmem podatkowym zarówno w warunkach nadpłaty jak i niedopłaty zaliczek podatkowych w większości decydowali się na mniej dla nich korzystną, ale pewną i zgodną z przepisami opcję (por. Tabela 2).

Tabela 2. Wpływ rodzaju perspektywy na uchylanie się od opodatkowania w grupach o niskiej i wysokiej moralności podatkowej

Perspektywa	Niska		Wysoka	
	Nadpłata	Niedopłata	Nadpłata	Niedopłata
Uchylanie się	53%	81%	13%	22%
Nie uchylanie się	47%	19%	87%	78%
$\chi^2$	3,74*		0,35	

\* <0,05

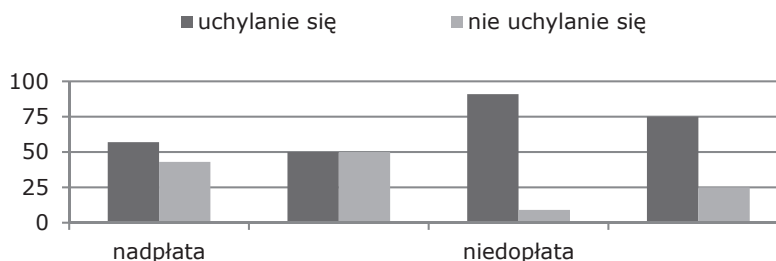
Najwięcej badanych o niskiej moralności podatkowej decydowało się na uchylanie się od podatków w warunkach straty, gdy prawdopodobieństwo kontroli formularzy było minimalne (91%). Zmiana wysokości prawdopodobieństwa

owocowała w warunkach straty znaczącym spadkiem osób uchylających się do 75%. W sytuacji zysku zmiana wysokości prawdopodobieństwa kontroli miała zdecydowanie mniejsze znaczenie: liczba osób uchylających się zmniejszała się jedynie o 7%. Wyniki testu Chi-kwadrat nie potwierdziły istotnego wpływu rodzaju perspektywy na uchylanie się od opodatkowania w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli formularzy w grupie o niskiej moralności podatkowej (zysk:  $\chi^2(1)=0,08$ ,  $p>0,05$ ; strata:  $\chi^2(1)=1,09$ ,  $p>0,05$ ).

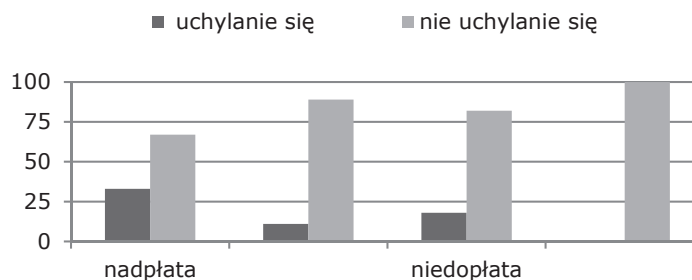
Badani o wysokiej moralności podatkowej niezależnie od rodzaju perspektywy i wysokości prawdopodobieństwa kontroli formularzy częściej decydowali się na wybór opcji mniej korzystnej, ale zgodnej z literą prawa. W warunkach straty i wysokiego prawdopodobieństwa nikt z badanych nie zdecydował się na uchylenie się od podatków. Co ciekawe, najwięcej badanych z tej grupy (33%) uchyliło się w warun-

kach zysku przy minimalnym prawdopodobieństwie kontroli dokumentów. Również w grupie o wysokiej moralności podatkowej wyniki testu Chi-kwadrat nie potwierdziły istotnego wpływu rodzaju perspektywy na uchylanie się od opodatkowania w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli formularzy (zysk:  $\chi^2(1)=1,29$ ,  $p>0,05$ ; strata:  $\chi^2(1)=0,84$ ,  $p>0,05$ ).

Rodzaj perspektywy istotnie różnicował ocenę pewności podjętych decyzji. Uzyskane dane wykazały, że badani byli mniej pewni swoich wyborów w warunkach straty (niedopłaty zaliczek podatkowych), niż w warunkach zysku (nadpłaty zaliczek na podatkowych). Rodzaj perspektywy istotnie różnicował ocenę pewności podjętych decyzji w wyłącznie w grupie badanych aprobujących uchylanie się, osoby potępiające takie postępowanie były w zbliżonym stopniu pewne swoich wyborów zarówno w warunkach zysku jak i w warunkach straty.



Wykres 1. Wpływ rodzaju perspektywy na uchylanie się od opodatkowania w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli formularzy w grupie o niskiej moralności podatkowej



Wykres 2. Wpływ rodzaju perspektywy na uchylanie się od opodatkowania w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli formularzy w grupie o wysokiej moralności podatkowej

Tabela 3. Ocena pewności decyzji

	Nadpłata M (SD)	Niedopłata M (SD)	t
Niska moralność	1,80 (0,56)	2,37 (0,88)	-2,25*
Wysoka moralność	1,67 (0,84)	2,00 (0,93)	-1,08
Ogółem	1,84 (0,66)	2,12 (0,82)	-2,42*

\* &lt; 0,05

### WNIOSKI

Zjawisko uchylania się od opodatkowania ma charakter globalny, występuje w wielu regionach świata z różnym nasileniem. Od początku lat osiemdziesiątych XX wieku ekonomiści, socjologowie i psychologowie zaproponowali szereg czynników zachęcających i zniechęcających do płacenia podatków, często ujętych w postaci modeli. Wąskie modele ekonomiczne akcentują rolę środków przymusu, szersze modele behawioralne odwołują się do pojęcia dobrowolnej, uwzględniającej interesu ogółu chęci współpracy, zgodnej z literą i duchem prawa. W ostatnich latach coraz częściej nie tylko badacze, ale także przedstawiciele administracji podatkowej dostrzegają możliwość zwiększenia dyscypliny podatkowej dzięki ścisłej współpracy przedstawicieli obu dyscyplin. Dostosowanie polityki kontroli do mentalności i moralności podatkowej może być skutecznym środkiem podnoszenia dyscypliny podatkowej. Przykładem implementacji strategii różnicowania oddziaływania opartej na analizie mentalności podatkowej jest responsywny model płacenia podatków opracowany i wdrożony do praktyki przez australijski urząd skarbowy, który powstał przy ścisłej współpracy z badaczami zajmującymi się problematyką podatków i karaniami (Job, Stout, Smith, 2007). Prezentowane w artykule badania własne wprowadzają dodatkową perspektywę analizy skuteczności technik wzmacniających dyscyplinę podatkową.

Celem badań było poznanie siły oddziaływania efektu pewności i efektu odbicia na zachowanie podatników w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli dokumentów. Uzyskane wyniki potwierdziły istotny wpływ rodzaju perspektywy na zachowanie podatników. W sytuacji niedopłaty zaliczek podatkowych (strata) częściej decydowano się na uchylanie się od opodatkowania niż w sytuacji nadpłaty (zysk). Wysokość prawdopodobieństwa kontroli skarbowej nie różnicowała siły oddziaływania efektu pewności, w znaczący sposób wpływała jedynie na efekt odbicia. W warunkach straty częściej decydowano się na wybór uchylania się od opodatkowania wówczas, gdy prawdopodobieństwo było minimalne niż wtedy, gdy było ono bardzo wysokie. Wyraźny efekt odbicia zaobserwowano w warunkach niskiego prawdopodobieństwa kontroli formularzy podatkowych. Zmianę siły oddziaływania efektu odbicia w zależności od wielkości prawdopodobieństwa kontroli demonstrują także wyniki prac Richarda White'a, Paula Harrisa i Adriana Harrella (1993). W eksperymencie manipulowano nie tylko wysokością prawdopodobieństwa kontroli, ale także wysokością grzywny. Najwięcej osób (72%) skorzystało z wątpliwej ulgi podatkowej, gdy wartości obu czynników były najniższe: prawdopodobieństwo wynosiło 5%, a wysokość sankcji stanowiła dziesiątą część wątpliwej ulgi (10%). Zaostrzenie się sankcji z 10% do 90% wątpliwej kwoty, przy tym samym, niskim prawdopodobieństwie kontroli redukowało uchylających się do 57%. Większe znaczenie miało nasilenie kontroli: wzrost prawdopodobieństwa kontroli z 5% do 55% sprawił, że tylko jedna trzecia badanych zdecydowała się na ryzykowną, niezgodną z prawem podatkowym opcję.

Badania własne potwierdziły także moderacyjną rolę moralności podatkowej: wpływ perspektywy na częstość uchylania się od opodatkowania był znaczący wyłącznie w grupie osób charakteryzujących się niską moralnością podatkową. W tej grupie badanych odnotowano wyraźny efekt odbicia w sytuacji straty, zwłaszcza gdy



prawdopodobieństwo kontroli dokumentów było minimalne. Takiemu postępowaniu towarzyszy mniejszy stopień pewności podjętych decyzji. Badanych potępiających uchylanie się od opodatkowania zarówno w sytuacji zysku jak i straty w warunkach niskiego i wysokiego prawdopodobieństwa kontroli cechowała wysoka dyscyplina podatkowa.

Uzyskane dane wprowadzają dodatkową perspektywę analizy skuteczności technik wzmacniających dyscyplinę podatkową. Ustawodawca oraz organy stosujące prawo podatkowe w celu podnoszenia dyscypliny podatkowej często skłonni są do zaostrzania intensywności kontroli i wysokości sankcji. Przekonanie, że te oba narzędzia są najlepszymi środkami do zmniejszenia skali uchylania się od opodatkowania jest szeroko rozpowszechnione w elitach politycznych (Varma, Doob, 1998). W świetle uzyskanych danych można stwierdzić, że oparcie działania na czynnikach demonstrujących siłę władz skarbowych może przynieść spodziewane rezultaty w odniesieniu do podatników, którzy znajdują się w sytuacji straty, czyli muszą zapłacić brakującą kwotę podatków. Argumenty siły przekonują głównie osoby aprobujące zatajanie części dochodów, korzystanie z nieprzysługujących jednostce ulg, zawyżanie odpisów. Akcentowanie czynników demonstrujących siłę władz skarbowych może przynieść odwrotny efekt od zamierzonego w przypadku osób cechujących się wysoką moralnością podatkową. Polityka zaostrzenia sankcji i intensyfikacji kontroli może zostać uznana za przejaw podejrzliwości i sytuowanie podatników w roli „złodziei, oszustów”, a administracji w roli „policjantów”. W efekcie, zgodnie z zaproponowanym przez Ericha Kirchlera (2007) modelem równi pochyłej („*slippery slope model*”), spada nie tylko zaufanie uczciwych obywateli do władz skarbowych, ale także poczucie wewnętrznego zobowiązania wobec państwa. Dobrą praktyką winno być zatem zróżnicowanie komunikatów perswazyjnych adresowanych do osób o wysokiej i niskiej moralności podatkowej. Podstawową strategią podnoszenia dyscypliny podatkowej

w odniesieniu do pierwszej grupy może być odwoływanie się do poczucia wewnętrznego zobowiązania obywateli wobec państwa, podkreślanie etycznego aspektu zachowań. Natomiast apele kierowane do osób aprobujących uchylanie się, zwłaszcza, gdy muszą dopłacić brakującą kwotę podatku powinny akcentować wysokość czynników oporu – na przykład wysokie prawdopodobieństwo złożonych formularzy podatkowych.

## LITERATURA CYTOWANA

- Allingham, M. G., Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323–338.
- Alm, J., Jackson, B. R., McKee, M. (1992a). Institutional uncertainty and taxpayer compliance. *The American Economic Review*, 82, 1018–1026.
- Alm, J., Jackson, B. R., McKee, M. (1992b). Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data. *National Tax Journal*, 45, 107–114.
- Alm, J., Bahl, R., Murray, M. N. (1993). Audit selection and income tax underreporting in the tax compliance game. *Journal of Development Economics*, 1, 1–33.
- Alm, J., Martinez-Vazquez, J. (1998). Institutions, paradigms, and tax evasion in developing and transition countries. W: R. M. Bird, J. Alm, J. Martinez-Vazquez (red.), *Public Finance in Developing and Transitional Countries*.
- Alm, J., McClelland, G. H., Schulze, W. D. (1999). Changing the social norms of tax compliance by voting. *Kyklos*, 52, 141–171.
- Alm, J., Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27, 224–346.
- Bayer, R. C., Sutter, M. (2009). The excess burden of tax evasion- An experimental detection- concealment contest. *European Economic Review*, 53, 527–543.
- Bergman, M. (1998). Criminal Law and Tax Compliance in Argentina: Testing the limits of Deterrence. *International Journal of the Sociology of Law*, 26, 55–74.
- Bernal, A. (2008). *Zjawisko uchylania się od podatków dochodowych i metody jego ograniczania*. Warszawa: Diffin.
- Blanthorne, C., Kaplan, S. (2008). An egocentric model of the relations among the opportunity to underreport, social norms, ethical beliefs, and underreport-

- ting behavior. *Accounting, Organizations and Society*, 33, 684–703.
- Bobek, D. D., Roberts, R. W., Sweeney, J. T. (2007). The Social Norms of Tax Compliance: Evidence from Austria, Singapore, and the United States. *Journal of Business Ethics*, 74, 49–64.
- Bosco, L., Mittone, L. (1997). Tax evasion and moral constrains: some experimental evidence. *Kyklos*, 50, 297–324.
- Braithwaite, V., Ahmed, E. (2005). A threat to tax morale: The case of Australian higher education policy. *Journal of Economic Psychology*, 26, 523–540.
- 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*, 1, 26–41.
- Chang, O. H., Nichols, D. R., Schultz, J. J. (1987). Taxpayer attitudes toward tax audit risk. *Journal of Economic Psychology*, 8, 299–309.
- Clotfelter, C. (1983). Tax evasion and tax rates: An analysis of individual returns. *The Review of Economic and Statistics*, 3, 363–373.
- Cullis, J., Jones, P., Lewin, A. (2006). Tax framing, instrumentality and individual differences: Are two different cultures? *Journal of Economic Psychology*, 2–3, 305–321.
- Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., Torgler, B. (2009). Tax morale affects tax compliance: Evidence from surveys and artefactual field experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70, 447–457.
- Dell’Anno, R. (2009). Tax evasion, tax morale and Policy maker’s effectiveness. *The Journal of Socio-Economics*, 38, 988–997.
- Dubin, J. A., Wilde, L. L. (1988). An Empirical Analysis of Federal Income Tax Auditing and Compliance. *National Tax Journal*, 1, 61–74.
- Eisenhauer, J. G. (2008). Ethical preferences, risk aversion, and taxpayer behavior. *The Journal of Socio-Economics*, 37, 45–63.
- Elffers, H., Hessing, D. J. (1997). Influencing the prospects of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 18, 289–304.
- Elffers, H., Weigel, R. H., Hessing, D. J. (1987). The consequences of different strategies for measuring tax evasion behavior. *Journal of Economic Psychology*, 3, 311–337.
- Feinstein, J. (1991). An econometric Analysis of Income Tax Evasion and its Detection. *Journal of Economy*, 1, 14–35.
- Feld, L., Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3, 87–99.
- Feld, L., Frey, B. S. (2005). Tax compliance as the result of a psychological tax contract: The role of incentives and responsive regulation. Canberra: *CFRSI Working Paper*, 76.
- Frey, B. (1997). *Not Just for the Money: An Economic Theory of personal Motivation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Frey, B. S. (2003). A constitution for knaves crowds out civic virtues. *Economic Journal*, 107, 1043–1053.
- Ghosh, D., Crain, T. L. (1996). Experimental Investigation of Ethical Standards and Perceived Probability of Audit on Intentional Noncompliance. *Behavioral Research in Accounting*, 8, 22–242.
- Gomułowicz, A., Małecki, J. (2004). *Podatki i prawo podatkowe*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze Lexis.
- Hanousek, J., Palda, F. (2004). Quality of Government Services and the Civic Duty to Pay Taxes in the Czech and Slovak Republics and Other Transition Countries. *Kyklos*, 57, 33–67.
- Hasseldine, J., Hite, P. A. (2003). Framing, gender and tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 24, 517–533.
- Henderson, Ch., Kaplan, S. E. (2005). An Examination of the Role of Ethics in Tax Compliance Decisions. *Journal of the American Taxation Association*, 1, 39–72.
- Job, J., Stout, A., Smith, R. (2007). Culture Change in Three Taxation Administrations: From Command-and-Control To Responsive Regulation. *Law & Policy*, 1, 84–101.
- Joutfain, D., Rider, M. (1996). Tax evasion in the Presence of Negative Income Tax Rates. *National Tax Journal*, 4, 553–570.
- Kalinowski, M. (2001). *Granice legalności unikania opodatkowania w polskim systemie podatkowym*. Toruń: Wydawnictwo Dom Organizatora.
- Kastlunger, B., Kirchler, E., Mittone, L., Pitters, J. (2009). Sequences of audits, tax compliance, and taxpaying strategies. *Journal of Economic Psychology*, 30, 405–418.
- Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Kirchler, E., Maciejovsky, B. (2001). Tax compliance within the context of gain and loss situations, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22, 173–194.
- Lewis, A. (1982). *The psychology of taxation*. Oxford: Martin Robertson.
- Lewis, A., Carrera, S., Cullis, J., Jones, P. (2009). Individual, cognitive and cultural differences in tax compliance: UK and Italy compared. *Journal of Economic Psychology*, 30, 431–445.
- Mittone, L. (2006). Dynamic behavioral in tax evasion: An experimental approach. *Journal of Socio-Economics*, 35, 813–835.
- Niesiobędzka, M. (2006). Społeczna świadomość podatków. Czy potrafimy przypomnieć sobie jakie podatki musieliśmy zapłacić? *Optimum. Studia ekonomiczne*, 1, 95–104.
- Niesiobędzka, M. (2009). Konsekwencje złożoności systemu podatkowego. *Polityka Społeczna*, 3, 16–21.
- Pommerehne, W., Frey, B. S. (1992). *The effects of tax administration on tax morale*. Vienna: Springer.
- Reckers, P. M. J., Sanders, D. L., Roark, S. J. (1994). The influence of ethical attitudes on taxpayer compliance. *National Tax Journal*, 47, 825–835.
- Richardson, G. (2006). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15, 150–169.
- Robben, H., Webley, P., Weigel, R., Warneryd, K., Kinsey, K., Hessing, D., Alvira Martin, F., Elffers, H., Wahlund, R., Van Langenhove, L., Long, S., Scholtz, J. (1990). Decision frame and opportunity as determinants of tax cheating. *Journal of Economic Psychology*, 11, 341–364.
- Sowiński, R. (2009). *Uchylenie się od opodatkowania. Przyczyny, skutki i sposoby zapobiegania zjawisku*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Torgler, B. (2003). Tax morale, Rule-Governed Behavior and Trust. *Constitutional Political Economy*, 14, 119–140.
- Torgler, B. (2004). Tax morale in Asian countries. *Journal of Asian Economics*, 15, 237–266.
- Torgler, B. (2005a). Tax morale and direct democracy. *European Journal of Political Economy*, 21, 525–531.
- Torgler, B. (2005b). Tax morale in Latin America. *Public Choice*, 122, 133–157.
- Traxler, Ch. (2010). Social norms and conditional cooperative taxpayers. *European Journal of Political Economy*, 26, 89–103.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297–323.
- Varma, K. N., Doob, A. (1998). Deterring economic crimes: The case of tax evasion. *Canadian Journal of Criminology*, 4, 721–746.
- Webley, P., Robben, H. S. J., Elffers, H., Hessing, D. J. (1991). *Tax evasion: An experimental approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- White, R. A., Harrison, P. D., Harrell, A. (1993). The impact of income tax withholding on taxpayer compliance: Further empirical evidence. *Journal of the American Taxation Association*, 4, 63–78.
- Witte, A. D., Woodbury, D. F. (1985). The Effect of Tax Laws and Tax Administration on Tax Compliance: The Case of the US Individual Income Tax. *National Tax Journal*, 1, 1–13.

## Małgorzata Niesiobędzka

Institute of Psychology  
University of Gdańsk

### THE IMPACT OF PROSPECT, TAX AUDIT AND TAX MORALE ON TAXPAYERS' BEHAVIOR

#### ABSTRACT

The aim of the study was to investigate the impact of certainty effect and reflection effect on taxpayers' behavior under low and high probability of tax audit. The purpose of the study was also to determine the moderate role of tax morale. The study assumes that the type of prospects and tax audit rate and interaction of these two factors will affect only the behavior of taxpayers approving tax evasion and tax avoidance. The study was conducted in an experimental plan: 2 x prospect (loss, gain) x 2 tax audit rate (low, high) x 2 tax morale (low, high). The obtained data confirmed the impact of prospects on tax evasion and the significant role of tax morale as moderate variable.

**Keywords:** tax evasion, tax morale, prospect theory