

# مجله اقتصادی

مجله اقتصادی / دوره دوم / سال پنجم / شماره ۴۱ و ۴۲ / فروردین و ادیبهشت ۸۴

به نام خدا



مجله اقتصادی / ماهنامه داخلی حوزه معاونت امور اقتصادی دوره دوم / سال پنجم / شماره ۴۱ و ۴۲ / فروردین و ادیبهشت ۸۴

صاحب امتیاز: معاونت امور اقتصادی  
مدیر مسئول: سعید شیرکوند  
سرپرست: علی دینی توکمانی

هیأت تحریریه: محمد آقایی، رضا استاد حسین، افشین چنانی، زیور خانمی زاده، علی حسن زاده، شهرزاد خوانساری، مهروی رحیمی فر، خدیجه رفیعی، فریبا رهبر، محمدرضا ساوجی، بهزاد طالبی نیار، آسیه قاسمی، علی موجد نژاد، سیدحسین میرجلیلی، محمد رحیم احمدوند، علی خرنسیدیان، احمد زمانی

مدیر داخلی: انور سپهری  
مدیر هنری: سعید قره خانی  
ویراستار: مهروی دوستی  
حروفچین: لیلا جمفرزاده

مجله در ویرایش مطالب آزاد است. مقاله های منتشر شده لزوما به معنای دیدگاه معاونت امور اقتصادی نیست. مجله اقتصادی با استقبال از طرح نقطه نظرهای شما، آماده دریافت مطالب ارسالی است. لطفا مقاله های خود را به نشانی زیر ارسال فرمایید:

«خیابان پاسداران، خیابان شهید حجت سوری (نیستان هفتم شماره ۶۲/۳)، معاونت امور اقتصادی»  
کدپستی: ۱۹۴۴۸/۴۱۴۴

تلفن: ۲۲۵۶۳۳۴۰ و ۲۲۵۵۳۴۰-۱۰۶

- سرآغاز سخن**
- ۲ رانت (افزونه) اقتصادی: منشاء توسعه نیافتگی یا توسعه؟  
**اقتصاد ایران**
- تأمین اعتبار مورد نیاز برای توسعه حمل و نقل شهری با بهره گیری از درآمدهای به دست آمده از حذف یارانه های سوخت و سائط نقلیه  
عبدالرضارضایی ارجمندی / محمدرضا فرشیدنژاد
- ۴ بررسی تطبیقی ترکیب مخارج بودجه دولت بین گروه کشورهای توسعه یافته در حال توسعه و ایران  
سید مهدی حسینی / علیرضا غیبی / ایمان قدایی
- ۱۸ انرژی زمین گرمایی و موقعیت ایران / منیزه طبیبی
- اقتصاد توسعه و مالیه**
- ۵۴ اقتصاد زیرزمینی / احمد سرلک
- اقتصاد بین الملل**
- ۶۲ نظام جامع اطلاع رسانی بازار کار / مجید لطفعلی خانی
- وضعیت برخی از شاخص های اقتصادی و نظام مالیاتی ژاپن  
ترجمه: مریم گرامی
- ۶۹ آثار پیوستن به سازمان تجارت جهانی (WTO) بر وضعیت اشتغال چین  
بهنام سالم
- ۷۶
- اطلاع رسانی**
- تاریخ مغول در ایران / برتولد اسپولر
- ۸۶ ترجمه محمود میرآفتاب و حجت اله رحیمی
- ۸۸ مکتب طرفدار عرضه / جیمز گوارتنی / ترجمه دکتر سیدحسین میرجلیلی

# مکتب طرفدار عرضه<sup>۱</sup>

جیمز گوارتنی<sup>۲</sup>

ترجمه دکتر سید حسین میرجلیلی

(استادیار پژوهشکده اقتصاد - پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی)

می‌یابد، برخی مردم برای مثال افراد دارای همسر شاغل، ترجیح می‌دهند خارج از نیروی کار باشند. دیگران تصمیم می‌گیرند مدت تعطیلات بیشتری داشته باشند، زودتر بازنشسته شوند و یا از فرصت‌های اضافه کاری صرفه‌نظر کنند و برخی نیز تصمیم می‌گیرند تا از فرصت‌های کسب و کار مخاطره‌آمیز اما نوید بخش صرف‌نظر کنند. این کاهش‌ها در تلاش مولد، عرضه مؤثر منابع را کاهش خواهد داد و در نهایت افزایش میزان محصول را کاهش می‌دهد.

**دلیل دوم:** نرخ بیشتر مالیات نهایی<sup>۳</sup> مشوق سرمایه‌گذاری‌های سربوش مالیاتی و<sup>۴</sup> شکل‌های دیگر اجتناب از پرداخت مالیات<sup>۵</sup> است.

با افزایش نرخ‌های مالیات نهایی، سرمایه‌گذاری‌هایی که ایجاد کننده زیان‌های کاغذی از دارایی‌هایی است که ارزش پولی آن‌ها کاهش می‌یابد، جذاب‌تر می‌شود. علاوه بر این، فعالیت‌های کسب و کاری که فرصت‌هایی برای کاهش مخارج سرگرمی (مانند جمع‌آوری عتیقه، پرورش اسب یا مسافرت) و امکانات رفاهی شخصی (مانند اتومبیل‌های لوکس، دفاتر شیک<sup>۶</sup> و مزایای جنبی<sup>۷</sup> گوناگون) ایجاد می‌کند جذاب‌تر می‌شوند. بنابراین مردم به دلیل عزایای مالیاتی به سوی فعالیت اقتصادی هدایت می‌شوند نه به دلیل

مکتب طرفدار عرضه در اقتصاد، منای نظری و سیاسی برای کاهش‌های مالیاتی قابل توجه در ایالات متحده و کشورهای دیگر طی دهه ۱۹۸۰ را فراهم کرد. مکتب طرفدار عرضه بر تأثیر نرخ‌های مالیاتی بر انگیزه‌های مردم برای تولید و استفاده کارآمد از منابع تأکید می‌کند. نرخ نهایی مالیات یک شخص یعنی نرخ مالیاتی که شخص برای یک دلار اضافه درآمد می‌پردازد، تعیین کننده گسست میان مالیات‌ها از یک سو و درآمد موجود برای استفاده شخصی، از سوی دیگر است. از آنجا که مالیات‌ها به‌طور مستقیم بر انگیزه مردم برای کار کردن، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری اثر می‌گذارد علاوه بر این و همچنین انگیزه برای اجتناب از پرداخت مالیات و فرار مالیات نیز

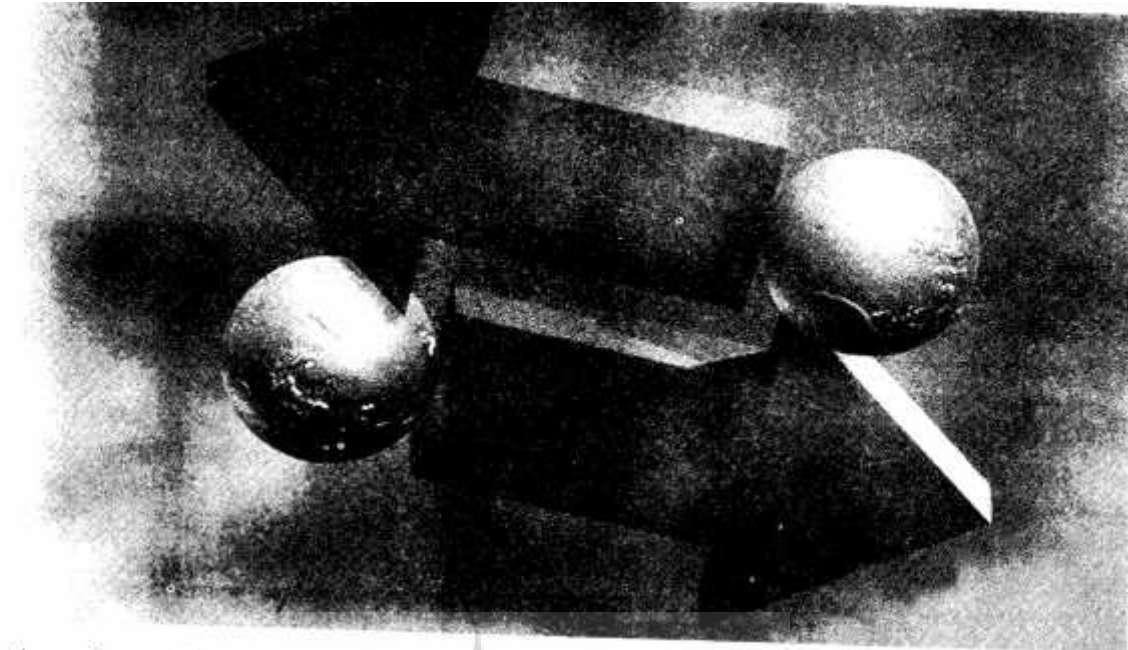
وجود دارد، بنابراین نرخ‌های نهایی مالیات در تحلیل مکتب طرفدار عرضه، نقش مرکزی دارد.

افزایش نرخ‌های نهایی مالیات، سهم درآمد اضافی که صاحبان درآمد می‌توانند نگاه‌داری کنند را کاهش می‌دهد. کاهش درآمد (قابل تصرف) به دو دلیل تأثیر مضر بر محصول دارد

**دلیل اول،** نرخ‌های نهایی بیشتر مالیات، بازدهی کار و فعالیت‌های مولد دیگر مشمول مالیات را کاهش می‌دهد. هنگامی که مردم از برداشت بیش‌تر از آنچه کاشته‌اند ممنوع شوند، در نهایت کمتر می‌کارند. بنابراین هنگامی که نرخ‌های نهایی مالیات افزایش







ایجاد می‌شود. قابل بیش بینی است که این مالیات دهندگان، پس از کاهش نرخ‌های مالیاتی، درآمد مشمول مالیات بیشتری، به دست خواهند آورد و درآمدهای مالیاتی جمع‌آوری شده از آنها به‌طور کلی به میزان کمتر از  $\frac{1}{2}$  کاهش خواهد یافت. در واقع با توجه به انگیزه بسیار آنها برای کسب منفعت، درآمدهای جمع‌آوری شده از مالیات‌دهندگانی که با چنین نرخ‌های نهایی بالایی مواجه‌اند، می‌تواند در عمل افزایش یابد.

همان ۲۳ درصد  $\frac{1}{2}$  کاهش نرخ مالیات، کمترین میزان مالیات را از ۱۵ درصد به ۱۰ درصد کاهش خواهد داد. اینجا دریافتی خالص<sup>۱۷</sup> هر صد دلار عواید اضافی از ۸۵ دلار به ۹۰ دلار افزایش خواهد یافت که فقط  $\frac{5}{9}$  درصد افزایش در انگیزه کسب منفعت است (در مقایسه با صد درصد افزایش در بالاترین طبقه مالیاتی). از آنجا که کاهش ۱۵ درصد نرخ مالیات به ۱۰ درصد فقط اثر کوچکی بر انگیزه کسب منفعت دارد، بنابراین کاهش نرخ مالیات تأثیر اندکی بر پایه مالیاتی دارد. بنابراین در مقایسه با آثار درآمدی در طبقات مالیاتی بالا، درآمد مالیاتی به میزان حدود همان درصد نرخ‌های مالیات در پایین‌ترین طبقات مالیاتی کاهش خواهد یافت. خلاصه<sup>۱۸</sup> موضوع این است که کاهش همه نرخ‌های مالیاتی به میزان  $\frac{1}{2}$  به کاهش‌های اندک درآمد (یا حتی افزایش درآمد) در طبقات مالیاتی بالا و از دست دادن درآمد زیادی از پایین‌ترین طبقات مالیاتی منتهی خواهد شد. سهم مالیات بر درآمد پرداخت شده توسط مالیات‌دهندگان با درآمد بالا، افزایش می‌یابد.

شرایط تورم دهه ۱۹۷۰ شرایط مناسبی برای دیدگاه مکتب طرفدار عرضه ایجاد کرد. همان‌طور که تورم مالیات‌دهندگان گوناگون را به طبقات مالیات نهایی بالاتر و بالاتر منتقل می‌کرد اقتصاددانان طرفدار عرضه استدلال می‌کردند که نرخ‌های مالیاتی بیشتر، نیروی مقاومت<sup>۱۹</sup> مهمی برای رشد اقتصادی است. علاوه بر

سودآوری، به‌طور مشابه مردم تشویق می‌شوند کالاهای کمتر مطلوب قابل کسر از مالیات<sup>۹</sup> را جایگزین کالاهای بیشتر مطلوب غیرقابل کسر از مالیات کنند. اتلاف و استفاده ناکار از منابع با ارزش نتیجه فرعی این ساختار انگیزه است. نمایم میان تغییر نرخ‌های مالیات و تغییر درآمدهای مالیاتی اهمیت دارد. از آنجا که نرخ‌های مالیات بیشتر تلاش کاری را تضعیف می‌کند و مشوق اجتناب از پرداخت مالیات<sup>۱۰</sup> و حتی فرار مالیاتی است<sup>۱۱</sup> بنابراین، با افزایش نرخ‌های مالیاتی، پایه مالیاتی کوچک خواهد شد. هنگامی که به وسیله‌ای مالیات بیشتری وضع می‌شود، شما کمتر از آن وسیله خریداری می‌کنید. بنابراین افزایش نرخ مالیات، افزایش به نسبت کمتری در درآمدهای مالیاتی ایجاد می‌کند. در واقع، اقتصاددانی به نام آرتور لافر<sup>۱۲</sup> (که به دلیل «منحنی لافر»<sup>۱۳</sup> مشهور شده است) این عقیده را رواج داد که نرخ‌های مالیاتی بیشتر می‌تواند در عمل موجب شود تا پایه مالیاتی آن قدر کوچک شود که درآمدهای مالیاتی کاهش یابد.

ارتباط معکوس بین تغییر نرخ‌های مالیات و درآمدهای مالیاتی هنگامی که نرخ‌های مالیات نهایی بیشترند به‌طور کامل متحمل است، اما هنگامی که نرخ‌ها کم‌ترند، بعید است تحلیل آثار انگیزشی برای طبقات مالیاتی گوناگون<sup>۱۴</sup> دلیل درست بودن این نتیجه‌گیری است. فرض کنید دولتی با نرخ‌های مالیات بر درآمد تصاعدی<sup>۱۵</sup> از دست‌کم ۱۵ درصد تا بیشترین میزان یعنی ۷۵ درصد، نرخ‌های مالیات را به میزان  $\frac{1}{2}$  کاهش دهد، با وجود این بیشترین نرخ مالیات<sup>۱۶</sup> از ۷۵ درصد به ۵۰ درصد کاهش می‌یابد. پس از کاهش مالیات، مالیات‌دهندگان در بالاترین طبقه مالیاتی، صد دلار اضافی که به دست می‌آورند ۵۰ دلار آن را می‌توانند نگه دارند در حالی که پیش از کاهش نرخ مالیات، فقط ۲۵ دلار می‌توانستند نگهداری کنند، به عبارتی، ۱۰۰ درصد افزایش در انگیزه برای کسب منفعت

این، طبق دیدگاه مکتب طرفدار عرضه، بیشترین میزان مالیاتی می‌تواند بدون از دست دادن درآمد قابل توجه کاهش یابد.

در موضوعات مهم مالیاتی از ۱۹۷۵ تا ۱۹۸۶، مخالفان مکتب طرفدار عرضه معتقد بودند که غیرواقع‌بینانه است که انتظار داشته باشیم نرخ‌های مالیاتی کمتر، منتهی به افزایش درآمدهای مالیاتی شود. طبق عقیده منتقدان، افزایش پایه مالیاتی که به میزان کافی زیاد باشد تا درآمدها را افزایش دهد، مستلزم کاهش زیاد و غیرواقع‌بینانه عرضه کار است. (افزایش ساعت‌های کار ناشی از دستمزدهای بیشتر پس از کسر مالیات). در پاسخ، حامیان مکتب طرفدار عرضه تأکید می‌کردند، هنگامی که نرخ‌های مالیاتی کاهش داده شوند، اجتناب از پرداخت مالیات کاهش می‌یابد و مانند آثار عرضه کار، پایه مالیاتی را گسترش می‌دهد. طبق دیدگاه طرفدار عرضه، ترکیب کاهش در اجتناب از پرداخت مالیات و افزایش فعالیت‌های کسب و کار، اجازه خواهد داد، بالاترین طبقات مالیاتی نرخ‌های کمتری بپردازد بدون آنکه درآمدی از دست بدهند در حالی که در همان زمان، بیشتر اقتصاددانان مکتب طرفدار عرضه و نه همه آنها، تأکید داشتند که کاهش نرخ‌های مالیاتی کمتر منتهی به از دست رفتن درآمد می‌شود.

مطالعات تجربی مربوط به کاهش‌های مالیاتی که طی دهه ۱۹۲۰ و دهه ۱۹۶۰ انجام شد، نظریات مکتب طرفدار عرضه را تأیید کرد. اندرومولون<sup>۳۱</sup> وزیر خزانه‌داری آمریکا با اقدام به سه کاهش مهم مالیاتی، بیشترین نرخ مالیات نهایی را از ۷۳ درصد در ۱۹۲۱ به ۲۵

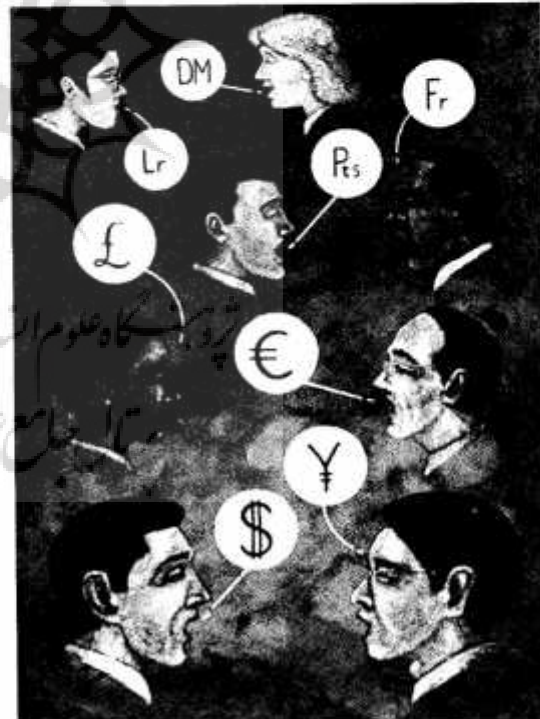
درصد در ۱۹۲۶ کاهش داد. افزون بر آن، کاهش‌های مالیاتی در عمل بدهی مالیات بر درآمد شخصی دریافت‌کنندگان کم درآمد را حذف کرد. نتایج، به‌طور کامل تحسین برانگیز بودند. از ۱۹۲۱ تا ۱۹۲۶ اقتصاد آمریکا بسرعت رشد کرد. پس از آن که نرخ‌های مالیاتی کاهش یافتند، درآمد مالیاتی واقعی (برحسب دلار ۱۹۲۹) جمع‌آوری شده از مالیات دهندگان با درآمدهای بالای ۵۰ هزار دلار از ۳۰۵/۱ میلیون دلار در ۱۹۲۱ به ۳۹۸/۱ میلیون دلار در ۱۹۲۶ افزایش یافت (یعنی به میزان ۶۳ درصد). در برابر، بدهی مالیات واقعی افراد با کمتر از ۵۰ هزار دلار درآمد به میزان ۴۵ درصد کاهش یافت. بنابراین با کاهش نرخ‌های مالیاتی، درآمدهای جمع‌آوری شده از مالیات دهندگان با درآمد بالا، افزایش می‌یافت. در حالی که درآمدهای جمع‌آوری شده از مالیات دهندگان با درآمد کمتر، کاهش می‌یافت. کاهش‌های مالیاتی دهه ۱۹۲۰ میزان مالیات‌های پرداخت شده توسط ثروتمندان را به‌طور قابل توجهی افزایش داد.

نتایج کاهش‌های مالیاتی کندی - جانسون در اواسط دهه ۱۹۶۰ مشابه بودند. بین سال‌های ۱۹۶۳ و ۱۹۶۵ نرخ‌های مالیاتی به میزان حدود ۲۵ درصد کاهش یافتند و بالاترین نرخ مالیات نهایی از ۹۱ درصد به ۷۰ درصد کاهش یافت و به‌طور همزمان، پایین‌ترین نرخ مالیات از ۳۰ درصد به ۱۴ درصد کاهش یافت.

برای بیشترین مالیات دهندگان، نرخ‌های پایین‌تر، درآمدهای مالیاتی را کاهش داد. بر حسب ارزش دلار در ۱۹۶۳، درآمدهای مالیاتی جمع‌آوری شده از ۹۵ درصد پایین‌ترین مالیات‌دهندگان از ۳۱ میلیارد دلار در ۱۹۶۳ به ۲۹/۶ میلیارد دلار در ۱۹۶۵، یعنی ۴/۵ درصد کاهش یافت. در برابر، درآمدهای مالیاتی واقعی جمع‌آوری شده از ۵ درصد بالاترین مالیات‌دهندگان، از ۱۷/۲ میلیارد دلار در ۱۹۶۳ به ۱۸/۵ میلیارد دلار در ۱۹۶۵، یعنی ۷/۶ درصد، افزایش یافت. مانند کاهش‌های مالیاتی دهه ۱۹۲۰، کاهش نرخ‌های مالیاتی دهه ۱۹۶۰، درآمد مالیاتی جمع‌آوری شده از مالیات‌دهندگان کم‌درآمد را کاهش داد. در حالی که درآمدهای جمع‌آوری شده از مالیات‌دهندگان پردرآمد را افزایش داد.

قانون مالیاتی مهمی در سال‌های ۱۹۸۱ و ۱۹۸۶ در آمریکا به تصویب رسید که طبق آن بالاترین نرخ مالیات بر درآمد فدرال آمریکا از ۷۰ درصد به حدود ۳۳ درصد کاهش یافت. عملکرد اقتصاد آمریکا طی دهه ۱۹۸۰ تحسین برانگیز بود. نرخ رشد تولید ناخالص داخلی (GNP) واقعی در مقایسه با نرخ‌های کم رشد دهه ۱۹۷۰، افزایش یافت. به‌طوری که رشد اقتصاد آمریکا از نرخ رشد ملل صنعتی دیگر به جز ژاپن پیشی گرفت. منتقدان سیاست مالیاتی دهه ۱۹۸۰ دلیل می‌آوردند که کاهش بالاترین نرخ‌های مالیات برای ثروتمندان ثروت بادآورده به همراه داشته است.

درآمد مشمول مالیات در<sup>۳۲</sup> طبقات مالیاتی بالاتر طی دهه ۱۹۸۰ بسیار افزایش یافت. اما مالیات‌های جمع‌آوری شده در این طبقات نیز بسرعت افزایش یافت. بر مبنای ارزش دلار در سال‌های ۱۹۸۴-۱۹۸۲ درآمد مالیات بر درآمد جمع‌آوری شده از ۱۰ درصد بالاترین







صاحبان درآمد از ۱۵۰/۶ میلیارد دلار در ۱۹۸۱ به ۱۹۹/۸ میلیارد دلار در ۱۹۸۸ (یعنی به میزان ۳۲/۷ درصد) افزایش یافت. درصد افزایش در درآمد مالیاتی واقعی جمع آوری شده از یک تا پنج درصد بالاترین مالیات دهندگان حتی بیشتر بودند. در برابر، بدهی مالیاتی واقعی مالیات دهندگان دیگر (۹۰ درصد پایین) از ۱۶۱/۸ میلیارد دلار به ۱۴۹/۱ میلیارد دلار، یعنی به میزان ۷/۸ درصد،

سیاست مالیاتی می پردازد. اما از آنجا که مدتی به طول می انجامد تا مالیات دهندگان خود را با آن وفق دهند، درآمدها به تغییرات نرخ مالیاتی در بلند مدت حتی حساس تر هستند. جیمز لانگ<sup>۲۶</sup> و من، مطالعه ای انجام دادیم که نتیجه آن این بود که مالیات دهندگان در دولت های یا نرخ های مالیات نهایی پایین تر، کسورات مالیاتی<sup>۲۷</sup> بسیار پایین تر و مخارج بسیار پایین تری برای

سربویش مالیاتی در مقایسه با مالیات دهندگان در دولت های یا نرخ های نهایی بالاتر داشته اند. ما دریافتیم که نرخ ترکیبی مالیات نهایی<sup>۲۸</sup> دولت فدرال به بالای ۵۰ درصد افزایش می یابد درآمدهای مالیاتی دولت کاهش می یابد. لیندسی برآورد می کند که حتی در نرخ های مالیات پایین تر یعنی حدود ۳۵ درصد، درآمد دولت کاهش می یابد.

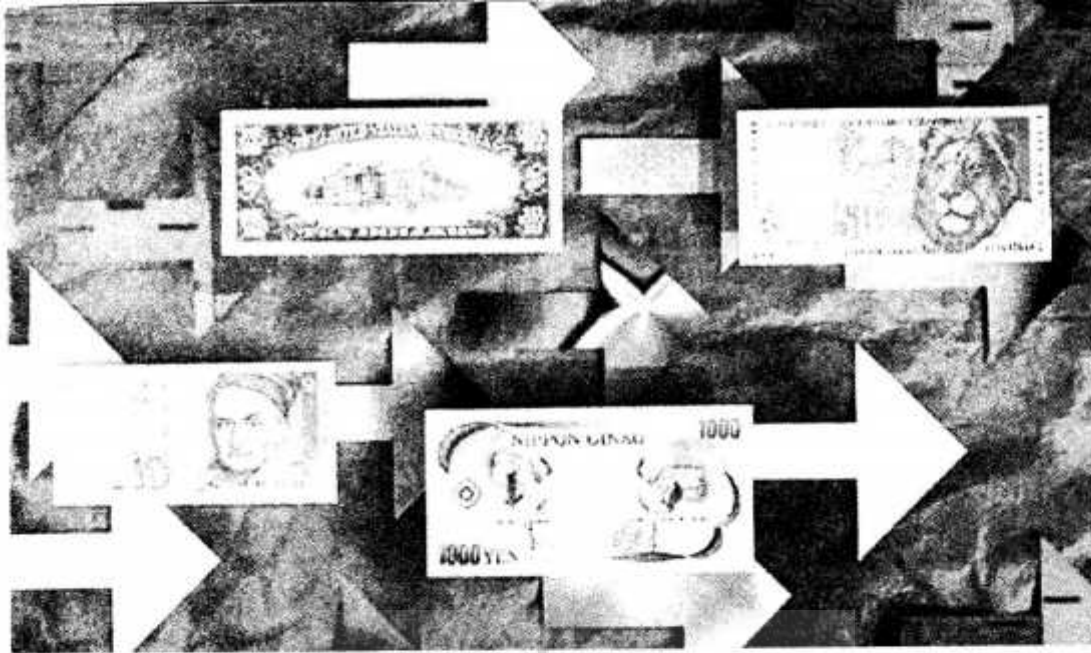
مکتب طرفدار عرضه پایان دهه ۱۹۸۰ بر سیاست مالیاتی سراسر جهان اثر گذاشت. از ۸۶ کشور دارای مالیات بر درآمد شخصی، ۵۵ کشور بالاترین نرخ مالیات نهایی خود را طی دوره ۱۹۸۵-۱۹۹۰ کاهش دادند، در حالی که فقط دو کشور (لوگزامبورگ و لبنان) بالاترین نرخ مالیاتی خود را افزایش دادند. کشورهایی که بالاترین نرخ های مالیات نهایی شان را به طور قابل توجهی کاهش دادند، کشورهای استرالیا، برزیل، فرانسه، ایتالیا، ژاپن، زلاندنو، سوئد و بریتانیا بودند. انعکاسی از دیدگاه مسلط کینزی در آغاز دهه ۱۹۸۰، بیشتر اقتصاددانان تصور می کردند تغییرات مالیاتی در مرحله نخست با تغییر دادن تقاضای کالاها و خدمات، بر درآمد و محصول اثر می گذارد.

با این حال پژوهش ها و تغییرات سیاست مالیاتی در دهه ۱۹۸۰ نشان داد که آثار انگیزشی طرف عرضه بسیار مهم است. در حالی که اختلاف نظر درباره میزان دقیق آثار طرف عرضه ادامه می یابد، این دیدگاه که نرخ های مالیات نهایی بیش از ۴۰ درصد تاثیر مخربی بر انگیزه مردم برای کار کردن و استفاده از منابع به طور عاقلانه دارد، اکنون به طور گسترده مورد پذیرش اقتصاددانان است. این وضع پیش از دهه ۱۹۸۰ درست نبود. بخش مهم شواهد برای تغییر در اندیشیدن، بیاتیه ۱۹۸۷ دفتر بودجه کنگره آمریکاست که نسبت به ادعاهای طرفداران عرضه منتقد بوده است و در پیش بینی درآمدش

کاهش یافت. این یافته ها تأیید می کند آن چه مکتب طرفدار عرضه پیش بینی کرد: نرخ های پایین تر مالیات، با افزایش قابل توجه در پایه مالیاتی طبقات مالیاتی بالاتر، موجب می شود مالیات دهندگان پردرآمد مالیات های بیشتری پرداخت کنند. در عمل نرخ های پایین تر، ثروتمندان را مجذب کرد.

شاید تفصیلی ترین مطالعه در مورد تغییرات مالیاتی دهه ۱۹۸۰ توسط لارنس لیندسی<sup>۲۹</sup> از دانشگاه هاروارد انجام شده باشد. لیندسی یک الگوی شبیه سازی کامپیوتری را برای برآورد تاثیر تغییرات نرخ مالیات دهه ۱۹۸۰ بر اجزای گوناگون درآمد به کاربرد. وی دریافت که پس از آن که نرخ های مالیات کاهش داده شدند، دستمزد و حقوق مالیات دهندگان پردرآمد در حدود ۳۰ درصد بیشتر از مقدار پیش بینی شده بود. به طور مشابه پس از آن که نرخ های مالیات کاهش یافت، عواید سرمایه<sup>۳۰</sup> در حدود صد درصد بالاتر از مقدار پیش بینی شده بود و درآمد کسب و کار مالیات دهندگان پردرآمد، بسیار بیشتر و به ۲۰۰ درصد بیشتر از آن چه پیش بینی می شد افزایش یافت. لیندسی نتیجه گیری کرد که آثار اصلی طرف عرضه از موارد زیر نتیجه شده است:

- الف) پرداخت های مردم بیشتر به شکل درآمد پولی است تا مزایای جینی و امکانات رفاهی.
  - ب) افزایش در فعالیت کسب و کار.
  - ج) کاهش در فعالیت های سربویش مالیاتی.<sup>۳۱</sup> (هر نوع شیوه ای که به طور قانونی بتواند بار مالیاتی را کاهش دهد).
- یافته های وی موضع منتقدان مکتب طرفدار عرضه را که فرض کرده بودند آثار کلی طرف عرضه به افزایش زیاد در عرضه کار بستگی دارد را درهم شکست. مطالعاتی که تغییرات نرخ مالیات را با تغییر درآمد مالیاتی، مرتبط می سازد، به اندازه گیری آثار کوتاه مدت



15. Progressive income tax.
16. Top Tax Rates.
17. Take-Home Pay.
18. Bottom Line.
19. Drag.
20. Top Rates.
21. Andrew Mellon.
22. Taxable income.
23. Lawrence Lindsey.
24. Capital gains.
25. Tax Shelter.

(هر نوع شیوه‌ای که به‌طور قانونی بتواند از بار مالیاتی بکاهد.)

26. James Long.
27. Tax - Deductions.
28. Combined Marginal Tax rate.
29. Congressional Budget Office.

(به هزینه‌هایی اطلاق می‌شود که قبل از محاسبه مالیات می‌توان آن‌ها را از کل درآمد کسر کرد.)

Gwartney, James D., "Supply - side Economics", The Concise Encyclopedia of Economics, Edited. by: David Henderson, 2002.

منبع:

همواره فرض کرده است که مالیات‌دهندگان به هیچ وجه به تغییر نرخ‌های مالیات، واکنش نشان نخواهند داد. دفتر بودجه کنگره<sup>۲۶</sup> می‌نویسد: "داده‌ها نشان دهنده شواهد عینی قابل توجهی از واکنش درآمدی زیاد میان مالیات‌دهندگان در بالاترین سطوح درآمدی است." این تحول در تفکر، مهم‌ترین میراث مکتب طرفدار عرضه است.

پی نوشت ها:

1. supply side economics.
2. James Gwartney.
3. High Marginal tax rates.
4. Tax shelter investments.
5. tax avoidance.
6. Depreciable.
7. Plush Offices.
8. Fringe Benefits.
9. Tax- Deductible.
10. Tax- Avoidance.
11. Tax Evasion.
12. Arthur Laffer.
13. Laffer Curve.
14. Tax Brackets.

(هزینه‌هایی که قبل از محاسبه مالیات می‌توان آن‌ها را از کل درآمد کسر کرد.)