



### **Jolanta Galuszka**

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach  
Wydział Finansów i Ubezpieczeń  
Katedra Finansów Publicznych  
jolanta.galuszka@ue.katowice.pl

### **Artur Walasik**

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach  
Wydział Finansów i Ubezpieczeń  
Katedra Finansów Przedsiębiorstw i Ubezpieczeń  
Gospodarczych  
artur.walasik@ue.katowice.pl

## **ANALIZA DETERMINAT KONKURENCJI FISKALNEJ W ZAKRESIE WYDATKÓW LOKALNYCH**

**Streszczenie:** Przedmiotem opracowania jest analiza determinant wpływających na konkurencję fiskalną w kontekście poprawy dobrobytu społeczności lokalnej oraz atrakcyjności inwestycyjnej. Zależność między terytorialną alokacją dobrobytu społecznego oraz wykorzystaniem instrumentów fiskalnych wymaga rozważenia trzech kwestii. Po pierwsze, niezbędne stanie się ustalenie społecznych i gospodarczych czynników skłaniających władze lokalne do konkurencji fiskalnej oraz weryfikacja kryteriów politycznych i uwarunkowań prawnych zdolności władz lokalnych do konkurencji. Po drugie, konieczna jest ocena wydatków samorządów jako zmiennej polityki władz lokalnych biorących udział w konkurencji fiskalnej. Po trzecie, działania władz lokalnych w konfrontacji z decyzjami władz centralnych w wymiarze ekonomicznym wymagają ustalenia zarówno założeń, jak i narzędzi służących efektywności wydatków publicznych.

**Słowa kluczowe:** konkurencja fiskalna, inwestycje przedsiębiorstw, lokalne dobra publiczne.

### **Wprowadzenie**

Konkurencja fiskalna jest przedmiotem wielu analiz, w których nadrzędną rolę przypisuje się konkurencji podatkowej, która jednak ze względu na ograniczenia ustrojowe nie zawsze będzie efektywnym instrumentem realizującym założenia polityki regionalnej, wpływając przez to na poprawę atrakcyjności regionu. Stąd też szczególnym instrumentem w dyspozycji samorządów może być polityka po stronie wydatków traktująca wydatki samorządów jako istotną zmienną polityki władz lokalnych w konkurencji międzyregionalnej. Gdyby dla samorządów terytorialnych inne zmienne polityki regionalnej, jak chociażby poziom inwestycji w infrastrukturę publiczną, okazały się bardziej korzystne, być

może konkurencja przybrałaby formę konkursu wydatków zamiast konkurencji podatkowej. Niestety, zarówno konkurencja po stronie polityki podatkowej, jak i wydatkowej znajduje mocne fundamenty bardziej w doktrynie niż w realnych możliwościach samorządów w realizacji postulatów nauki. Celem artykułu jest prezentacja i ustalenie determinant konkurencji fiskalnej w kontekście poprawy dobrobytu społeczności lokalnej oraz atrakcyjności inwestycyjnej.

## **1. Ekonomiczno-społeczne oraz polityczno-prawne determinanty skłonności władz lokalnych do konkurencji fiskalnej**

Przyczyny naturalne oraz czynniki społeczno-gospodarcze powodują, iż należy oczekiwać zróżnicowania w wymiarze terytorialnym atrakcyjności inwestycyjnej. Należy w tym miejscu postawić pytanie, czy istnieje uzasadniona ekonomicznie i politycznie akceptowana skala terytorialnego zróżnicowania alokacji inwestycji podejmowanych przez przedsiębiorstwa. W konsekwencji konieczne stanie się ustalenie, w jakim zakresie gwarantowana swoboda prowadzenia działalności gospodarczej, której jednym z warunków jest możliwość dokonywania wyboru nie tylko rodzaju realizowanych inwestycji, w szczególności wchodzenia na nowe rynki i wycofywania się z rynków, na których przedsiębiorstwo funkcjonuje, ale także dokonywania wyboru alokacji tych inwestycji w wymiarze terytorialnym, powinna podlegać korygowaniu ze strony władz publicznych. W pierwszym przypadku władze publiczne, prowadząc politykę gospodarczą, mogą przy wykorzystaniu instrumentów fiskalnych zwiększać lub zmniejszać atrakcyjność inwestowania w poszczególnych branżach, indukując w ten sposób pożądane kierunki alokacji kapitału i wpływać na zmiany w strukturze przedmiotowej gospodarki. W drugim przypadku przedmiotem oddziaływania władz publicznych będzie terytorialna lokalizacja nowych inwestycji, ale także terytorialna alokacja realizowanych przez przedsiębiorstwa dezinwestycji.

Zależność między decyzjami inwestycyjnymi przedsiębiorstw oraz decyzjami fiskalnymi władz publicznych wymaga rozważenia dwojakiego rodzaju relacji. Po pierwsze, określenia polityczno-prawnych determinant skłonności samorządu terytorialnego do konkurencji fiskalnej, czyli podziału odpowiedzialności za realizację działań wpływających na terytorialne zróżnicowanie atrakcyjności inwestycyjnej między władze centralne oraz władze terytorialne. Po drugie, ustalenia społeczno-ekonomicznych uwarunkowań realizacji przez poszczególne władze samorządowe polityki fiskalnej zmierzającej do kształtowania atrakcyjności inwestycyjnej.

Koincydencja działań władz publicznych oraz przedsiębiorstw dla scharakteryzowania konkurencji fiskalnej w wymiarze terytorialnym zauważona została przez Johanssona [2000, s. 36-37] i posłużyła do wyodrębnienia czterech konfiguracji.

Jeżeli dominujące znaczenie przypisane zostanie przedsiębiorstwom działającym w poszczególnych jednostkach terytorialnych, konkurencja wyraża się w realizacji zysków w innych regionach, niż miejsce prowadzenia działalności, ale również w realizacji bezpośrednich inwestycji lub kooperacji z przedsiębiorstwami w innych regionach. W takim przypadku celem konkurencji jest realizacja korzyści kosztem podmiotów zlokalizowanych w regionach innych niż miejsce opodatkowanej działalności. Wówczas sukces rynkowy przedsiębiorstw zlokalizowanych w danej jednostce terytorialnej przekłada się również na transfer korzyści fiskalnych z tych jednostek terytorialnych, gdzie prowadzą działalność inne przedsiębiorstwa.

W przypadku przypisania władzom lokalnym atrybutu konkurenta, znaczenia jako narzędzie konkurencji nabierają podatki, świadczenie usług publicznych, inwestycje publiczne w infrastrukturę, a także inwestycje w kapitał ludzki. W tym przypadku celem konkurencji będzie zwiększenie dobrobytu społeczności lokalnej, pozwalające zwiększyć szanse utrzymania władzy przez lokalnych polityków. Wówczas wzrośnie znaczenie wydatkowych instrumentów konkurencji fiskalnej, konkurencja fiskalna w takim przypadku może wiązać się również z pozyskaniem dotacji i subwencji finansowanych w ramach ograniczonych zasobów finansowych władzy centralnej.

Trzecia konfiguracja opiera się na interakcji między przedsiębiorstwami oraz władzami lokalnymi. Współdziałanie wyraża się w tym, iż przedsiębiorstwa wpływają na władze lokalne, aby te stwarzały korzystne warunki prowadzenia działalności gospodarczej, równocześnie władze lokalne starają się skłonić przedsiębiorstwa do inwestycji zwiększających bazę podatkową. Celem konkurencji jest pogodzenie interesu przedsiębiorstw, które mogą uzyskać pozytywne efekty dźwigni operacyjnej, równocześnie przekładającej się na wzrost dochodów podatkowych władz lokalnych.

Ostatnia konfiguracja oznacza, iż konkurującą jednostką jest jednostka terytorialna rozumiana jako system składający się z wielu interesariuszy. Sytuacja taka oznacza, iż konkurencja opiera się na relatywnej, dynamicznej grze o rozproszone terytorialnie zasoby. W takim przypadku cele konkurencji będą daleko zróżnicowane.

Funck [2000, s. 67-71], dokonując podziału czynników skłaniających przedsiębiorstwa do lokalizacji inwestycji, wyodrębnia czynniki twarde (*hard location factors*) oraz czynniki miękkie (*soft location factors*), zaliczając do-

stępność lokalnych dóbr publicznych oraz lokalną politykę podatkową, obok zróżnicowanych terytorialnie kosztów prowadzenia działalności, do pierwszej grupy czynników.

Interesującą typologię relacji zachodzących między społeczno-ekonomiczną charakterystyką jednostek terytorialnych a skłonnością przedsiębiorstw do realizacji inwestycji oraz charakterystykę tych inwestycji przedstawiła Capello [2007, s. 18], która wyodrębniła trzy kanoniczne przypadki, którymi są:

- 1) ekonomia skali,
- 2) ekonomia lokalizacji,
- 3) ekonomia urbanizacji.

W pierwszym przypadku lokalizacja inwestycji determinowana jest uzyskaniem wyższej stopy zwrotu z inwestycji dzięki możliwości jej koncentracji, także w wymiarze terytorialnym. Wówczas terytorialna dyspersja inwestycji będzie wiązała się z ponoszeniem przez przedsiębiorstwo kosztów utraconych korzyści z efektu skali. W takich przypadkach konkurencja fiskalna między jednostkami terytorialnymi opiera się na regule „najlepszy bierze wszystko”. W drugim przypadku przedsiębiorstwa skłonne są do inwestowania w regionach, w których prowadzona jest podobna działalność, ze względu na ułatwiony dostęp do wyspecjalizowanych dostawców, a także wykwalifikowanych pracowników. Można w tym przypadku zauważyć, iż konkurencja fiskalna będzie wyrażała się regułą, że „pierwszy bierze najwięcej”. W ostatnim przypadku ekonomii urbanizacji determinantą terytorialnej alokacji inwestycji będzie odpowiednio wysoka gęstość rynku zbytu, rozumiana jako koncentracja na niewielkim terytorium znaczącej grupy potencjalnych konsumentów. Inaczej rzecz ujmując, w wymiarze konkurencji fiskalnej egzekwowana będzie reguła „największy bierze najwięcej”.

Interesujące ujęcie kompozycji celów i narzędzi fiskalnej konkurencji między władzami lokalnymi wynika z przywołanych przez Bennetta [1980, s. 108-111] wyników badań prowadzonych przez Cuciti [1978]. Wyodrębnione zostały trzy kategorie jednostek terytorialnych, charakteryzujące się wysokimi potrzebami: społecznymi, gospodarczymi albo fiskalnymi. W pierwszym przypadku rośnie zapotrzebowanie na realizację w szerszym zakresie programów społecznych, co może oznaczać, iż władze lokalne konkurować będą o dostęp do subwencji i dotacji realizujących programy rządowe. W drugim przypadku, w związku z rosnącymi potrzebami gospodarczymi, konkurencja fiskalna wyrażać się będzie w konkurencji o inwestycje publiczne oraz prywatne. W ostatnim przypadku, rosnących potrzeb fiskalnych, władze lokalne zabiegać będą o rozszerzenie lokalnej bazy podatkowej.

Analiza fiskalnej aktywności władz lokalnych wymaga rozważenia dwóch powiązanych ze sobą kwestii: skłonności oraz zdolności władz lokalnych do podejmowania konkurencji. Analiza czynników determinujących skłonność jednostek terytorialnych do konkurencji podatkowej na przykładzie polskiego samorządu terytorialnego jest przedmiotem rozważań Walasika [2015, s. 28-37]. Skłonność do konkurencji determinowana jest w pierwszej kolejności czynnikami o charakterze społeczno-gospodarczym, kojarzonymi z potrzebami społeczności oraz gospodarki lokalnej. Należy wskazać, iż zdolność do konkurencji będzie określona przyjętymi rozwiązaniami prawnymi oraz determinowana czynnikami politycznymi, zwłaszcza przyjętymi zasadami i kierunkami decentralizacji władztwa finansowego. Kryteria ekonomiczne terytorialnej alokacji dobrobytu społecznego wpływać będą zarówno na ekonomicznie determinowaną skłonność do konkurencji, jak również na politycznie kształtowane zdolności do konkurowania.

## **2. Efektywność wydatków publicznych w kontekście terytorialnej alokacji dobrobytu społecznego**

Konkurencja fiskalna nie może być traktowana jako cel sam w sobie. Wykorzystując instrumenty fiskalne, władze lokalne realizować powinny interes społeczności lokalnych. Dążenie do wzrostu efektywności lokalnych wydatków publicznych jest szczególnym przypadkiem. Efektywne wydatkowanie środków publicznych pozwala być bardziej konkurencyjnym, jeżeli chodzi o stosowanie niższych stóp opodatkowania z jednej strony, z drugiej strony właściwe rozdyponowanie ograniczonych funduszy pozwala na zwiększenie bazy opodatkowania. Stąd można przyjąć, iż efektywność wykorzystania zasobów publicznych, a także właściwie prowadzona polityka fiskalna to kluczowe wyznaczniki wzrostu gospodarczego, stabilności gospodarczej oraz dobrobytu społecznego. W ciągu minionej dekady w większości państw rządy podlegały silnej presji wykazania, iż prowadzona przez nie polityka idzie równoległe z deklarowaną efektywnością sektora publicznego, który poprzez swoje instrumentarium jest w stanie zapewnić właściwe funkcjonowanie państwa w wypełnianiu swych funkcji, ale co najważniejsze, może stanowić właściwe zaplecze dla sektora prywatnego [Lechwar, 2006, s. 423]<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> W gospodarkach rynkowych już w latach 70. wzrosło zainteresowanie działaniami na rzecz reformowania sektora publicznego. Władze publiczne krajów, które dotknęły poważne problemy gospodarcze, stanęły przed koniecznością ograniczenia wydatków publicznych przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowej jakości usług publicznych. Problem ten wymusił konieczność poszukiwania alternatywnych sposobów zorganizowania sektora publicznego i wypracowania innych, lepszych od dotychczasowych mechanizmów jego funkcjonowania.

Efektywność lub nieefektywność to parametry, które jest łatwiej rozpoznać, niż je precyzyjnie i obiektywnie ocenić. Jak pisze m.in. Webster, efektywność to nic innego, jak porównanie pomiędzy nakładem a efektem lub inaczej pomiędzy kosztem a korzyścią i raczej z tej perspektywy oceniamy zwykle, czy podejmowane działania (bądź też instrumenty) przyniosły zakładane efekty [Webster, 2005].

W przypadku dóbr i usług publicznych ocena nie jest już taka oczywista i prosta. Ustalenie kosztów jest łatwe, gdyż wystarczy wycenić w pieniądzu niezbędne nakłady. Inaczej jest w przypadku korzyści, które wyznacza się arbitralnie według oceny każdego z zainteresowanych. Owsiak [2005, s. 90-91] podkreśla: „o ile w życiu gospodarczym decyzje podejmuje się na podstawie wymiernego kryterium zysku, co umożliwia porównanie nakładów w pieniądzu, o tyle w życiu publicznym prowadzenie takiego rozrachunku jest wielce utrudnione, a wyniki dyskusyjne”.

Ocena efektywności wydatków publicznych składa się z: a) oszacowania kosztów, b) oszacowania efektów, oraz c) analizy porównawczej obu kategorii. Przyjmując taką koncepcję w stosunku do wydatków publicznych można by przyjąć, że będą one efektywne, kiedy określona kwota wydatku wygeneruje możliwe największe korzyści dla społeczeństwa [Mandl, Dierx i Ilzkovitz, 2008, s. 5].

Przy badaniu wydajności w ujęciu całościowym pojawia się pewna różnica pomiędzy tzw. wydajnością techniczną a wydajnością alokacyjną. Pierwsza odnosi się do czystych relacji między kosztem a efektem, biorąc pod uwagę możliwą zdolność produkcyjną. Z kolei wydajność alokacyjna ma miejsce, gdy redystrybucja poszczególnych wydajności (*outputs*) sektora publicznego nie jest zgodna z personalnymi preferencjami [Bailey, 2002, s. 119]. Wydajność, która związana jest z czynnikami wejścia (*input*) i czynnikami wyjścia (*output*) „zmierza” do ostatecznego celu, jakim jest efekt końcowy (*outcome*) [Afonso i Aubyn, 2005, s. 227], który związany jest z dobrobytem społecznym oraz wzrostem gospodarczym.

### **3. Kryteria alokacji funduszy publicznych jako wyznacznik zrównoważonej terytorialnie polityki fiskalnej**

Analiza porównawcza wydatków i korzyści, która pozwala ustalić, czy dane działanie jest efektywne, jest bardzo subiektywna z uwagi na fakt złożoności wydatku, który zawiera w sobie cechy czysto ekonomiczne, ale i społeczne. Kwestią niezwykle trudną jest rozpoznanie w analizie efektywności wydatków publicznych, czy dany wydatek może być efektywny w sensie technicznym, co oznacza jego realizację po niskich kosztach, ale z punktu widzenia interesu publicznego będzie oceniony jako nieefektywny. Pozostaje więc rozważyć kwestię

doboru zmiennych determinujących alokację dóbr publicznych na poziomie regionalnym i bezpośrednio oddziaływanie wydatków publicznych na poprawę poziomu życia lokalnej społeczności, a w konsekwencji pośredni wpływ na zwiększenie produktywności regionalnej, korzystając z efektów zewnętrznych poczynionych inwestycji publicznych.

Model konkurencji fiskalnej przy wykorzystaniu wydatków publicznych pozwala na korektę tradycyjnego podejścia, które zaproponowali Zodrow i Mieszkowski [1986]. Keen i Marchand [1997] podjęli się próby analizy konkurencji fiskalnej poprzez wybór właściwego poziomu alokacji dóbr publicznych i nakładów publicznych jako zmiennych dla optymalnej polityki fiskalnej. W swych założeniach przyjęli, że stopa alokacji to  $b \in (0, 1)$ , będąca stosunkiem  $gp$  i  $gu$  (wskaźnikiem nakładów publicznych do wydatków publicznych) jako zmienną realizowanej polityki w postaci:

$$b = gp / (gp + gu).$$

Jeżeli nakłady publiczne i kapitał publiczny uzupełniają się wzajemnie w produkcji (w realizacji dobra publicznego), to wzrost krańcowej stopy alokacji dla nakładów publicznych  $b$  spowoduje napływ kapitału do danego regionu ze względu na wzrost produktywności kapitału prywatnego. Minusem takiego rozwiązania jest fakt, że podwyższony kapitał oznacza zmniejszoną podstawę opodatkowania w innym regionie, ponieważ władze lokalne nie brały tego negatywnego czynnika pod uwagę. Z drugiej strony zwiększenie poziomu  $b$  oznacza zmniejszenie dóbr publicznych, co bezpośrednio prowadzić będzie do obniżenia użyteczności dla rezydentów danego regionu. To jednak nie generuje żadnych efektów zewnętrznych. Dlatego w przypadku konkurencji, gdzie wskaźnik alokacji jest uważany za zmienną polityki fiskalnej, powstają tylko negatywne efekty zewnętrzne, ponieważ wskaźnik alokacji  $b$  jest ustawiony na wyższym poziomie w porównaniu z optymalnym poziomem, a nakłady publiczne będą przewidziane ponad zakładany poziom.

Rewizji przyjętych założeń Keena i Marchanda dokonał Matsumoto, który podkreślił, że w ich założeniach nie uwzględniono jakiegokolwiek migracji międzyregionalnej osób fizycznych (jako podmiotów tworzących gospodarstwo domowe). Według Matsumoto stopień komplementarności między kapitałem a pracą musi być odpowiednio wyższy, aby stopa alokacji w relacji do nakładów publicznych była mniejsza. Odpowiednio konkurencja w zakresie poziomu alokacji jako zmienna polityki będzie prowadzić do optymalnego poziomu zadowolenia społecznego [Matsumoto, 2000a, s. 465-473; Matsumoto, 2000b, s. 691-697]. Oznacza to, że wskaźnik alokacji jest optymalny, jednak wielkość wydatków publicznych jest nadal nieefektywna. Jeżeli zatem w założeniach Keena

i Marchanda migracja międzyregionalna zostałaaby uwzględniona, wynik byłby całkowicie odmienny. Błędne jest również założenie, że wszystkie regiony, co do zasady, biorą udział w międzyregionalnej konkurencji fiskalnej.

Justman i in. [2001] oraz Bucovetsky [2005, s. 1763-1787] stwierdzili, że władze lokalne decydują się na udział w konkurencji fiskalnej przez pryzmat zapewnienia nakładów publicznych. Liczba regionów, która uczestniczy w konkurencji fiskalnej, jest endogenicznie określona, nieefektywnie większa liczba regionów biorąca udział w konkurencji ma na celu przyciągnięcie mobilnych czynników produkcji oraz firm. Dopóki nakłady publiczne wykorzystywane są jako instrumenty do przyciągnięcia kapitału i firm, sytuacja, w której nadmierne uczestnictwo w konkurencji ma miejsce oznacza, że nadmierne zasoby są wykorzystywane na rzecz nakładów publicznych.

Bez względu jednak na ocenę efektywności alokacji dóbr publicznych, dobra tego typu generują określony wachlarz efektów zewnętrznych. Na zjawisko to zwrócił uwagę dość wcześnie Williams [1966, s. 18-33], a dotychczasowe modele w tym obszarze rozwinął Wildasin [1991, s. 393-421].

Wildasin [1991] analizuje kwestię wyboru zmiennych polityki fiskalnej, uwzględniając efekty zewnętrzne. Korzyści  $G_i$  z dóbr publicznych, których doświadcza region  $i$ , ujmuje w następującej formule:

$$G_i = a_{ii} g_i + a_{ij} g_j \quad (a_{ii} \geq a_{ij}),$$

gdzie  $g_i$  to wydatek publiczny ponoszony przez władze lokalną  $i$ ,  $a_{ij}$  jest natomiast parametrem reprezentującym stopień pozyskanych efektów zewnętrznych z regionu  $j$  do  $i$ .  $G_i$  jest wskaźnikiem reprezentującym poziom ochrony środowiska, bezpieczeństwa, ochrony przeciwpożarowej, podczas gdy  $a_{ij} > 0$  oznacza, że rezydenci regionu  $i$  otrzymują określone korzyści z lokalnych wydatków publicznych dostarczonych przez władze lokalne regionu  $j$ . Wildasin analizuje zatem sytuację, w której władze lokalne  $i$  decydują o własnych wydatkach  $g_i$  z określonym poziomem dóbr publicznych  $G_j$  w innym regionie oraz sytuację, gdzie  $i$  określa poziom dóbr publicznych  $G_i$  ( $g_i$  potrzebne do osiągnięcia tego poziomu) we własnym regionie z dobrami publicznymi  $G_j$  innego regionu. Ta ostatnia sytuacja dotyczy następujących kwestii: do jakiego stopnia władze w jednym regionie powinny dbać np. o ochronę środowiska z uwzględnieniem poziomu tego dobra w innym regionie w celu poprawy dobrobytu oraz sytuacji własnych mieszkańców? Kolejna kwestia, to do jakiego stopnia powinny być podejmowane działania na rzecz ochrony środowiska, aby uzyskać zakładane efekty? Wildasin sugeruje, że dominującą strategią dla władz lokalnych będzie dokonywanie wydatków publicznych  $g_i$  jako zmiennej polityki fiskalnej.



## Podsumowanie

Wydatki władz lokalnych stanowią ok. 1/3 całości wydatków publicznych w państwach OECD i właściwość ta wykazuje tendencję wzrostową, jest więc oczywiste, że kwestia wydajności i efektywności tychże wydatków jest sprawą kluczową w polityce fiskalnej władz zarówno na szczeblu centralnym, jak i lokalnym.

W artykule poddano rozważaniom determinanty konkurencji fiskalnej w gospodarce, w której podstawa opodatkowania jest czynnikiem skłonny do realokacji między poszczególnymi jurysdykcjami lokalnymi. Rozróżniono czynniki ekonomiczne i społeczne determinujące skłonność do konkurencji fiskalnej oraz uwarunkowania polityczne i prawne zdolności jednostek terytorialnych do konkurencji fiskalnej.

W drugiej części artykułu analizowano kwestie efektywności alokacji dóbr publicznych oraz wpływ dóbr publicznych na poziom dobrobytu lokalnej społeczności. W części tej analizie poddano endogeniczny wybór zmiennych w alokacji dóbr dokonywany przez władze lokalne determinowany przez charakter wydatków publicznych, w szczególności, czy takie wydatki bezpośrednio przynoszą korzyści lokalnej społeczności, ewentualnie pośrednio oddziałują na dobrobyt lokalnej społeczności poprzez podniesienie wydajności regionalnej. Na tle podejmowanych kwestii nie sposób było pominąć zjawiska efektów zewnętrznych, które mają silne oddziaływanie nie tylko na zakres i charakter podejmowanych decyzji w regionie, ale, jak się okazuje, są przede wszystkim wypadkową wydatków publicznych oraz decyzji w zakresie alokacji dóbr publicznych w innych lokalnych okręgach administracyjnych. Niestety, różnice międzyregionalne na poziomie ekonomicznym oraz czynniki polityczne mogą skutecznie niwelować korzyści dla lokalnej społeczności z efektów zewnętrznych wynikających z alokacji dóbr publicznych.

## Literatura

- Afonso A., Aubyn S.M. (2005), *Non-parametric Approaches to Educational and Health Expenditures Efficiency in OECD Countries*, „Journal of Applied Economics”, Vol. 8, No. 2.
- Bailey S.J. (2002), *Public Sector Economics: Theory, Policy and Practice*, Palgrave Macmillan, London.
- Bennett R.J. (1980), *The Geography of Public Finance. Welfare under Fiscal Federalism and Local Government Finance*, Methuen, London-New York.
- Bucovetsky S. (2005), *Public Input Competition*, „Journal of Public Economics”, Vol. 89, No. 9-10.

- Capello R. (2007), *Regional Economics*, Routledge, London-New York.
- Cuciti P.L. (1978), *City Need and the Responsiveness of Federal Grants Programs*, US Congress Committee on Banking, Finance and Urban Affairs, Washington.
- Funck R.H. (2000), *Hard and Soft Determinants of Interregional Competition* [w:] P.W.J. Batey, P. Friedrich (eds.), *Regional Competition*, Springer, Berlin-Heidelberg.
- Johansson B. (2000), *Regional Competition. Endogenous and Policy-Supported Process* [w:] P.W.J. Batey, P. Friedrich (eds.), *Regional Competition*, Springer, Berlin-Heidelberg.
- Justman M., Thisse J., Ypersele T. (2001), *Fiscal Competition and Regional Differentiation*, CEPR Discussion Paper, <https://ideas.repec.org/p/cor/louvco/2001024.html> (dostęp: 16.02.2016).
- Keen M.J., Marchand M. (1997), *Fiscal Competition and the Pattern of Public Spending*, „Journal of Public Economics”, Vol. 66, No. 1.
- Lechwar M. (2006), *Instytucje sektora publicznego a problem nierówności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Mandl U., Dierx A., Ilzkovitz F. (2008), *The Effectiveness and Efficiency of Public Spending*, European Commission Economic Papers, No. 31.
- Matsumoto M. (2000a), *A Tax Competition Analysis of Congestible Public Inputs*, „Journal of Urban Economics”, Vol. 48, No. 2.
- Matsumoto M. (2000b), *A Note on the Composition of Public Expenditure under Capital Tax Competition*, „International Tax and Public Finance”, Vol. 7, No. 6.
- Owsiak S. (2005), *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa 2005.
- Tayles M., Webster M., Sugden D., Bramley A. (2005), *Accounting „Gets Real” in Dealing with Virtual Manufacturing*, „Journal of Intellectual Capital”, Vol. 6, No. 3.
- Walasik A. (2015), *The Propensity to Tax Competition. The Case of Implementation Local Tax Policy by Polish Local Government*, „Eurasian Journal of Economics and Finance”, Vol. 3, No. 1.
- Wildasim D.E. (1991), *Some Rudimentary ‘Duopoly’ Theory*, „Regional Science and Urban Economics”, Vol. 21, No. 3.
- Williams A. (1966), *The Optimal Provision of Public Goods in a System of Local Government*, „Journal of Political Economy”, Vol. 74, No. 1.

#### THE ANALYSIS OF DETERMINANTS OF EXPENDITURE SIDE OF FISCAL COMPETITION

**Summary:** The paper analyses the determinants of fiscal competition, and their impact on the attractiveness of investment. The crucial problem is the influence of local public expenditures (as instrument for fiscal competition) and private investment on territorial allocation of welfare. The interdependence between providing local public goods and the efficiency of fiscal competition influences the discussion of three issues. The first one, it is crucial to indicate both socio-economic and political as well as legal criteria of fiscal competition. The paper distinguish a propensity of local governments to compete form

a capacity for compete. The propensity to fiscal competition depends on attributes of local society and local economy. Legal regulations provided by central government as well as political frameworks determine the capacity of local governments to compete. The second issue takes into consideration evaluation of local expenditures as means of fiscal competition. The last one comes from local government spending, in details the measurement of its efficiency.

**Keywords:** fiscal competition, corporate investment, local public goods.