



ΠΜΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗ
ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΕ Ε.Ε. ΚΑΙ Η.Π.Α.:
ΜΙΑ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ.**

της

Νίκου Ράνιας

Επιβλέπων καθηγητής:

Μεταξάς Θεόδωρος

Βόλος 2020

Υπεύθυνη δήλωση

Βεβαιώνω ότι είμαι συγγραφέας αυτής της διπλωματικής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στη διπλωματική εργασία. Επίσης έχω αναφέρει τις όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε αυτές αναφέρονται ακριβώς είτε παραφρασμένες. Επίσης βεβαιώνω ότι αυτή η διπλωματική εργασία προετοιμάστηκε από εμένα προσωπικά ειδικά για τις απαιτήσεις του διατμηματικού προγράμματος μεταπτυχιακών σπουδών στη Λογιστική & Ελεγκτική του Τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας.

Βόλος, Ιανουάριος 2020.

Νίκου Ράνια

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου προς τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Μεταξά Θεόδωρο του οποίου οι συμβουλές, η καθοδήγηση και η πολύτιμη βοήθεια του κατά τη διάρκεια της εκπόνησης της παρούσας έρευνας ήταν καθοριστικές.

Τέλος, είμαι ευγνώμων προς τους γονείς μου και τους φίλους μου για την ανιδιοτελή υποστήριξη τους, κατά τη διάρκεια των σπουδών μου.

Περιεχόμενα

Υπεύθυνη δήλωση	1
Ευχαριστίες	2
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	5
ABSTRACT	7
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ^ο : ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ	11
1.1 Η έννοια του φορολογικού ανταγωνισμού	11
1.2 Παγκόσμιος- Διεθνής-Διαπεριφερειακός φορολογικός ανταγωνισμός	14
1.2.1 Παγκόσμιος φορολογικός ανταγωνισμός.....	14
1.2.2 Διεθνής-Διαπεριφερειακός φορολογικός ανταγωνισμός	17
1.3 Μορφές φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ κυβερνήσεων	22
1.4 Είδη του φορολογικού ανταγωνισμού.....	24
1.4.1 Ασύμμετρος φορολογικός ανταγωνισμός	26
1.4.2 Φορολογικός ανταγωνισμός κεφαλαίου.....	28
1.4.3 Φορολογικός ανταγωνισμός στα αγαθά και τις υπηρεσίες	32
1.4.4 Φορολογικός ανταγωνισμός στις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις	35
1.5 Επιβλαβής φορολογικός ανταγωνισμός	39
1.5.1 Φορολογικοί Παράδεισοι	42
1.6 Θετικός φορολογικός ανταγωνισμός.....	46
1.7 Το μέλλον του φορολογικού ανταγωνισμού.....	47
1.8 Επιδράσεις του φορολογικού ανταγωνισμού	48
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ^ο : ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ.....	52
2.1 Σκοπός	52
2.2 Ερευνητικά Ερωτήματα.....	52
2.3 Μεθοδολογία.....	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ^ο : ΗΠΑ	54
3.1 Φορολογική Πολιτική και Φορολογικό Σύστημα στις ΗΠΑ.....	54
3.2 Φορολογικός Ανταγωνισμός στις ΗΠΑ.....	62
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ^ο : Ε.Ε.	64
4.1 Φορολογική Πολιτική και Φορολογικά Συστήματα στην Ευρώπη	64
4.2 Φορολογικός Ανταγωνισμός στην Ε.Ε.....	71
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 ^ο : ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ	73

5.1 Ο Κλάδος της Αυτοκινητοβιομηχανίας στις ΗΠΑ.....	75
5.2 Ο Κλάδος της Αυτοκινητοβιομηχανίας στην Ε.Ε.....	78
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 ^ο : ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ.....	86
6.1 Ο Κλάδος των Τηλεπικοινωνιών στις ΗΠΑ	87
6.2 Ο Κλάδος των Τηλεπικοινωνιών στην Ε.Ε.	92
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 ^ο : ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ.....	100
7.1 Κριτήρια Σύγκρισης.....	100
7.1.1 Φόρος Προστιθέμενης Αξίας	100
7.1.2 Φόρος επί των πωλήσεων	102
7.1.3 Ειδικοί φόροι κατανάλωσης.....	104
7.1.3.1 Ειδικοί φόροι κατανάλωσης στην Ε.Ε.....	105
7.1.3.2 Ειδικοί φόροι κατανάλωσης Η.Π.Α.....	106
7.1.3.3 Ειδικοί φόροι κατανάλωσης –Αυτοκίνητα.....	107
7.1.4 Φόρος Εισοδήματος Εταιρειών.....	118
7.1.5 Μισθολογικό κόστος και φορολογική επιβάρυνση στην εργασία	120
7.1.5.1 Κινητικότητα εργασίας	120
7.1.5.2 Μισθολογικό κόστος και φορολογική επιβάρυνση στην εργασία στην Ε.Ε.....	121
7.1.5.3 Μισθολογικό κόστος και φορολογική επιβάρυνση στην εργασία στις ΗΠΑ.....	129
7.1.6 Φόρος στις αποταμιεύσεις.....	135
7.1.7 Δασμοί Εμπορίου	142
7.1.7.1 Εμπορική πολιτική και δασμοί εμπορίου στην Ε.Ε.	145
7.1.7.2 Εμπορική πολιτική και δασμοί εμπορίου στις Η.Π.Α.	155
7.1.7.3 Εμπορικοί Πόλεμοι-Trade Wars	162
7.1.7.4 Εμπόριο και αυτοκινητοβιομηχανία	165
7.2 Συγκριτική ανάλυση.....	167
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 ^ο : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	174
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	177

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στόχος αυτού του άρθρου είναι να προσδιορίσει την σημασία του φορολογικού ανταγωνισμού. Αρχικά, παρουσιάζει την έννοια του φορολογικού ανταγωνισμού και αναλύει τις διαστάσεις του. Παρακολουθώντας την εξέλιξη του φαινομένου αυτού, πραγματοποιώντας μία σύντομη ιστορική αναδρομή, γίνεται κατανοητός ο χαρακτήρας του καθώς και οι αιτίες που οδήγησαν και εξακολουθούν να οδηγούν τις εκάστοτε κυβερνήσεις των κρατών να υιοθετήσουν πολιτικές και να πραγματοποιήσουν φορολογικές μεταρρυθμίσεις, προκειμένου τα κράτη να γίνουν πιο ανταγωνιστικά μεταξύ τους, αντλώντας ξένα κεφάλαια και επενδύσεις.

Πιο συγκεκριμένα, πραγματοποιεί μία συγκριτική ανάλυση μεταξύ των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μελετώντας με συγκεκριμένα κριτήρια δύο βασικούς τομείς της οικονομίας τους, την αυτοκινητοβιομηχανία και τις τηλεπικοινωνίες. Κριτήρια τις σύγκρισης είναι ο φόρος εισοδήματος εταιρειών, ο ΦΠΑ και ο φόρος επί των πωλήσεων, οι δασμοί του εμπορίου, το μισθολογικό κόστος, οι φόροι στις αποταμιεύσεις και οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης.

Οι ΗΠΑ αποτελούν μία φορολογική και νομισματική ένωση, η οποία αποτελείται από μικρές ανοιχτές οικονομίες, όπου η καθεμία ελέγχει ένα επίπεδο δημοσιονομικής πολιτικής. Λόγω του ομοσπονδιακού συστήματος διακυβέρνησης, κάθε ομοσπονδιακή και τοπική κυβέρνηση έχει την εξουσία να φορολογεί.

Από την άλλη μεριά, στην Ευρώπη υπάρχει αλληλεπίδραση μεταξύ των φορολογικών συστημάτων των κρατών – μελών παρόλο που κάθε κράτος μέλος της Ε.Ε. λειτουργεί ανεξάρτητα.

Ειδικότερα στους τομείς τις οικονομίας που επιλέχθηκαν για την σύγκριση, παρατηρείτε μέσα από την έρευνα στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας πως και στις ΗΠΑ και στην Ε.Ε., με την εξάπλωση των παγκόσμιων αλυσίδων παραγωγής και την διεθνοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας, η αυτοκινητοβιομηχανία διαρκώς αναπτύσσεται. Όσον αφορά τον τομέα των τηλεπικοινωνιών τόσο στην Ε.Ε. όσο και στις ΗΠΑ, παρατηρείται ραγδαία ανάπτυξη λόγω της εξέλιξης της τεχνολογίας, της ολοένα αυξανόμενης ζήτησης από τους καταναλωτές και τις προσφορές από τους παρόχους.

Τέλος ζητούμενο και από τις δύο πλευρές αποτελούν ουσιώδεις φορολογικές μεταρρυθμίσεις ως μέσο προώθησης υγιούς φορολογικού ανταγωνισμού.

Λέξεις κλειδιά: Φορολογικός Ανταγωνισμός, Ε.Ε., ΗΠΑ, Αυτοκινητοβιομηχανία,
Τηλεπικοινωνίες

ABSTRACT

This paper aims to define the meaning of tax competition. Initially, it presents the concept of tax competition and analyses its dimensions. Following the development of this phenomenon, making a brief historical retrospect, we can comprehend its nature and the causes which have led and continue to lead the governments of the states to adopt policies and carry out tax reforms in order for states to become more competitive with each other, drawing borrowed capital and investments.

In particular, it performs a comparative analysis between the United States of America and the European Union, studying two key sectors of their economy, the automotive industry and telecommunications, using specific criteria. Comparison criteria are corporate income tax, VAT and sales tax, duties on trade, wage costs, taxing savings and excise duties.

The USA is a tax and monetary union, which consists of small open economies where everyone controls a level of fiscal policy. Due to the federal system of government, every federal and local government has the power to tax. On the other hand, in Europe, there is an interaction between Member States' tax systems, although each EU Member State operates independently.

Especially in the sectors of the economy which were selected for comparison, it is observed through research in the automotive industry both in the US and the EU, with the expansion of global production chains and production and the internationalization of the production process, the automotive industry is constantly growing. In respect to the telecommunications sector both in the EU as well as in the United States, there is rapid growth due to the evolution of technology, the growing demand from consumers and supply by providers.

Finally, desiderata by both sides are to make substantial tax reforms as a means of promoting healthy tax competition.

Keywords: Tax Competition, EU, USA, Automotive Industry, Telecommunications

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Από τα μέσα και μετά του προηγούμενου αιώνα, έως και σήμερα, στη σύγχρονη εποχή και την εποχή της παγκοσμιοποίησης, ο φορολογικός ανταγωνισμός αποτελεί ένα φαινόμενο το οποίο απασχολεί τους επιστήμονες και τους οικονομικούς αναλυτές. Κάθε κυβέρνηση, σε κάθε χώρα, σε παγκόσμιο επίπεδο, έχει στη διάθεσή της φορολογικά μέσα με σκοπό τη χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων της. Φορολογικά μέσα, αποτελούν οι φόροι εισοδήματος, οι φόροι εταιρειών, οι φόροι κατανάλωσης, οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης κ.α. Κάθε χώρα υιοθετεί την δική της φορολογική πολιτική και ορίζει τους δικούς της φορολογικούς συντελεστές, με σκοπό να είναι περισσότερο ανταγωνιστική και να ενισχύσει τις οικονομικές της επιδόσεις.

Στην παρούσα διπλωματική εργασία μελετάται το φαινόμενο του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των χωρών. Ο φορολογικός ανταγωνισμός ορίζεται ευρέως ως, οποιαδήποτε μορφή μη συνεταιριστικής φορολόγησης από ανεξάρτητες κυβερνήσεις (Wilson and Wildasin, 2004). Μπορεί να ενισχύσει τις οικονομικές επιδόσεις των χωρών, ενθαρρύνει την καλύτερη κατανομή των πόρων και ενισχύει την οικονομική αποδοτικότητα (Mitchell, 2004). Έχουν δοθεί πολλοί ορισμοί για τον φορολογικό ανταγωνισμό, καθώς και για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του. Ως έναν βαθμό μπορεί να είναι θετικός και να ενισχύει την ανταγωνιστικότητα των χωρών. Ωστόσο, την ίδια στιγμή, μπορεί να περιορίζει την ανεξαρτησία που διαθέτουν τα κράτη, στον καθορισμό των φορολογικών συντελεστών στα εισοδήματα, τις αποταμιεύσεις, και τα κέρδη των επιχειρήσεων (Halkos and Kyriazis, 2006). Επιπρόσθετα, η παγκοσμιοποίηση που δημιουργεί νέες προκλήσεις στον τομέα της φορολογικής πολιτικής, οδηγεί τα φορολογικά καθεστώτα στην προσέλκυση οικονομικών και άλλων, γεωγραφικά κινητών δραστηριοτήτων οι οποίες μπορεί να δημιουργήσουν επιζήμιο φορολογικό ανταγωνισμό, ο οποίος νοθεύει το εμπόριο και τις επενδύσεις και μπορεί να οδηγήσει στην διάβρωση των εθνικών φορολογικών βάσεων (OECD, 2000).

Για την καλύτερη κατανόηση του φαινομένου του φορολογικού ανταγωνισμού, πραγματοποιήθηκε μια συγκριτική ανάλυση μεταξύ των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σε δύο τομείς της οικονομικής τους δραστηριότητας, την αυτοκινητοβιομηχανία και τις τηλεπικοινωνίες. Για τους σκοπούς της σύγκρισης χρησιμοποιήθηκαν κάποια κριτήρια, πιο συγκεκριμένα, τα κριτήρια που χρησιμοποιήθηκαν είναι ο φόρος επί των πωλήσεων, ο φόρος προστιθέμενης αξίας, οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης, ο φόρος εισοδήματος εταιρειών, το μισθολογικό κόστος και η φορολογική επιβάρυνση της εργασίας, οι φόροι στις αποταμιεύσεις και οι δασμοί του

εμπορίου. Η διπλωματική εργασία πραγματοποιήθηκε με άντληση στοιχείων από την υπάρχουσα βιβλιογραφία και διαρθρώνεται ακολούθως.

Στο πρώτο μέρος, πραγματοποιείται μια εκτενής αναφορά στην έννοια του φορολογικού ανταγωνισμού λαμβάνοντας υπόψη διάφορους ορισμούς που έχουν δοθεί από επιστήμονες και ερευνητές. Ο φορολογικός ανταγωνισμός μπορεί να είναι παγκόσμιος, διεθνής, διαπεριφερειακός και εθνικός. Επιπλέον, λαμβάνει διάφορες μορφές και έτσι χωρίζεται σε κατηγορίες. Μία μορφή φορολογικού ανταγωνισμού αποτελεί το γεγονός ότι, κάθε κυβέρνηση επιχειρεί να ενθαρρύνει ορισμένους τύπους επενδύσεων με την φορολόγηση ορισμένων τύπων περιουσιακών στοιχείων, σε σχετικά χαμηλά ποσοστά. Μία δεύτερη μορφή, αφορά τις προσπάθειες ορισμένων κυβερνήσεων να αυξήσουν το συνολικό ύψος των επενδύσεων κεφαλαίου, μειώνοντας τον μέσο συντελεστή φορολόγησης σε όλους τους τύπους των περιουσιακών στοιχείων (Wilson, 1986).

Ανάλογα με τη μορφή του ανταγωνισμού, αυτός διακρίνεται σε ορισμένες κατηγορίες. Σε αυτό το μέρος της διπλωματικής εργασίας, αναλύονται ο ασύμμετρος φορολογικός ανταγωνισμός, ο φορολογικός ανταγωνισμός κεφαλαίου, ο φορολογικός ανταγωνισμός στα αγαθά και τις υπηρεσίες και ο φορολογικός ανταγωνισμός στις άμεσες ξένες επενδύσεις. Αντλώντας όλες τις παραπάνω πληροφορίες, εξάγονται συμπεράσματα για τον θετικό και τον επιζήμιο φορολογικό ανταγωνισμό. Στην κατακλείδα του πρώτου μέρους της παρούσας διπλωματικής εργασίας, παρουσιάζονται οι επιδράσεις του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των χωρών, σε παγκόσμιο επίπεδο.

Με δεδομένο ότι, για τους σκοπούς της παρούσας εργασίας, πραγματοποιήθηκε συγκριτική ανάλυση μεταξύ των χωρών των ΗΠΑ και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στο δεύτερο μέρος παρουσιάζονται τα φορολογικά καθεστάτα των χωρών αυτών, με σκοπό την κατανόηση τόσο της διαφορετικότητας τους, όσο και, πιθανώς, ομοιοτήτων τους. Από την μία μεριά οι Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής αποτελούν μία φορολογική και νομισματική ένωση, η οποία αποτελείται από μικρές ανοιχτές οικονομίες, όπου η καθεμία ελέγχει ένα επίπεδο δημοσιονομικής πολιτικής. Λόγω του ομοσπονδιακού συστήματος διακυβέρνησης, κάθε ομοσπονδιακή και τοπική κυβέρνηση έχει την εξουσία να φορολογεί. Ενώ στην Ευρωπαϊκή Ένωση υπάρχει αλληλεπίδραση μεταξύ των φορολογικών συστημάτων των κρατών – μελών παρόλο που κάθε κράτος μέλος της Ε.Ε. λειτουργεί ανεξάρτητα. Επιπρόσθετα, παρατίθενται διάφορα στοιχεία και δεδομένα, από την υπάρχουσα

βιβλιογραφία, για τους τομείς τις αυτοκινητοβιομηχανίας και των τηλεπικοινωνιών, στις χώρες αυτές.

Λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία για τις ΗΠΑ και την Ε.Ε., παρακάτω εξετάζονται τα κριτήρια που χρησιμοποιήθηκαν για της συγκριτικής ανάλυσης. Μέσω της ανάπτυξης των δεδομένων, για κάθε κριτήριο ξεχωριστά, καθώς και της σύγκρισης των δεδομένων αυτών, μπορούν να εξαχθούν συμπεράσματα, που αφορούν τον βαθμό της ανταγωνιστικότητάς τους.

Τέλος, επισημαίνεται, από το σύνολο της διπλωματικής εργασίας, η σημαντικότητα της έννοιας του φορολογικού ανταγωνισμού, καθώς και η διαφορετικότητα της κάθε χώρας, όσον αφορά το φορολογικό της καθεστώς, την φορολογική πολιτική που ακολουθεί και τους φορολογικούς συντελεστές που ορίζει. Οι χώρες ανταγωνίζονται μεταξύ τους για τον καθορισμό των φορολογικών συντελεστών, με επιπτώσεις στα παγκόσμια δημοσιονομικά συστήματα και πιθανές μεταβολές στα έσοδά τους, στην ανάπτυξή τους, στον συνδυασμό των φόρων και στην συνολική αποτελεσματικότητα του φορολογικού συστήματος. Ο φορολογικός ανταγωνισμός αποτελεί μια σημαντική δύναμη, που διαμορφώνει τα εθνικά φορολογικά συστήματα, σε διεθνές επίπεδο, επηρεάζει την ανάπτυξη και τελικά, τη συνολική αποδοτικότητα των χωρών(Altshuler and Goodspeed, 2002).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

1.1 Η έννοια του φορολογικού ανταγωνισμού

Οι κυβερνήσεις έχουν στη διάθεση τους πολλά φορολογικά μέσα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν είτε μεμονωμένα, είτε σε συνδυασμό, με σκοπό την χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων τους. Αυτά τα φορολογικά μέσα αποτελούν ο φόρος εισοδήματος φυσικών προσώπων και εταιρειών, ο φόρος επί των πωλήσεων, ο φόρος προστιθέμενης αξίας, ο φόρος ιδιοκτησίας, ο ειδικός φόρος κατανάλωσης και πολλοί άλλοι. Συνήθως μια χώρα επιβάλλει όλους αυτούς τους φόρους ταυτόχρονα. Κατά την επιλογή των φορολογικών μέσων που πρέπει να χρησιμοποιηθούν, οι κυβερνήσεις επηρεάζονται συνήθως από τις προσδοκίες τους για τις επιπτώσεις της φορολογίας στις επενδύσεις και στις οικονομικές τους δραστηριότητες γενικά (Desai, Foley and Hines, 2004).

Σύμφωνα με τους Wilson και Wildasin (2004) για να διερευνήσουμε τα εμπειρικά στοιχεία για τον φορολογικό ανταγωνισμό, χρειαζόμαστε πρώτα έναν ορισμό του φορολογικού ανταγωνισμού. Η βιβλιογραφία για τον φορολογικό ανταγωνισμό έχει αφιερώσει εκπληκτικά λίγη προσοχή στον ορισμό αυτού του φαινομένου. Σε ορισμένες περιπτώσεις ο φορολογικός ανταγωνισμός φαίνεται να ορίζεται πολύ ευρέως ως, οποιαδήποτε μορφή μη συνεταιριστικής φορολόγησης από ανεξάρτητες κυβερνήσεις.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός, όπως αναφέρει ο Mitchell (2004), υφίσταται όταν οι άνθρωποι μπορούν να μειώσουν τα φορολογικά βάρη μετατοπίζοντας το κεφάλαιο ή και το εργατικό δυναμικό από χώρες με υψηλό φόρο σε άλλες με χαμηλό. Αυτή η μετανάστευση αποθαρρύνει τις κυβερνήσεις και επιβραβεύει τα έθνη που μειώνουν τους φορολογικούς συντελεστές και ασκούν αναπτυξιακή φορολογική πολιτική. Όπως και άλλες μορφές ανταγωνισμού, ο δημοσιονομικός ανταγωνισμός παράγει θετικά αποτελέσματα. Το μετά φόρων εισόδημα των ανθρώπων είναι μεγαλύτερο και η οικονομική του απόδοση ενισχύεται λόγω των χαμηλότερων φορολογικών συντελεστών στην εργασία, στην αποταμίευση και στις επενδύσεις. Η κινητικότητα των κεφαλαίων που καθορίζει τον φορολογικό ανταγωνισμό επίσης προστατεύει από τις κυβερνητικές καταχρήσεις. Οι άνθρωποι μπορούν να προφυλαχθούν από την διαφθορά και να προστατεύουν τα δικαιώματά τους πιο αποτελεσματικά όταν γνωρίζουν ότι αυτοί και το κεφάλαιο τους μπορούν να ξεφύγουν από τα εθνικά σύνορα.

Οι τοπικοί κυβερνητικοί αξιωματούχοι έχουν δύο λόγους να προσελκύσουν επιχειρηματικές επενδύσεις στις κοινότητές τους, πρώτον την αύξηση της τοπικής

φορολογικής βάσης και δεύτερον την αύξηση της ζήτησης για εργασία και την αύξηση των μισθών ή και της απασχόλησης (Beck, 1983).

Ο Mitchell (2004) υποστηρίζει ότι ανταγωνισμός ενισχύει τις οικονομικές επιδόσεις. Η ανταγωνιστική πίεση ενθαρρύνει την καλύτερη κατανομή των πόρων και ενισχύει την οικονομική αποδοτικότητα. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο, οι οικονομίες που βασίζονται στην αγορά τείνουν να αναπτύσσονται ταχύτερα και να παρέχουν υψηλότερο βιοτικό επίπεδο. Τα έθνη με λιγότερο περιοριστικές πολιτικές, θα έχουν περισσότερες θέσεις εργασίας και περισσότερες επενδύσεις. Ο ανταγωνισμός ανάμεσα στα κράτη δεν αφορά μόνο την φορολογική πολιτική. Η κανονιστική πολιτική, η νομισματική πολιτική και η πολιτική εμπορίου μπορούν επίσης να δημιουργήσουν εμπόδια που επηρεάζουν την ροή της εργασίας και των κεφαλαίων, πέρα από τα εθνικά σύνορα. Ο φορολογικός ανταγωνισμός είναι ένα μόνο κομμάτι αυτού του ανταγωνισμού μεταξύ των χωρών αλλά είναι όλο και πιο σημαντικό, λόγω της αυξανόμενης κινητικότητας του κεφαλαίου και της εργασίας. Οι εργαζόμενοι και τα άτομα που ενδιαφέρονται για επενδύσεις, θέλουν την καλύτερη απόδοση μετά την φορολογία και η αναζήτηση κερδοφόρων ευκαιριών δεν περιορίζεται από τα εθνικά σύνορα. Οι επενδυτές και οι εργαζόμενοι, τείνουν να αφήνουν τα έθνη με υψηλή φορολογία και να στρέφονται σε αυτά που επιβραβεύουν την δημιουργία πλούτου του ιδιωτικού τομέα.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός περιορίζει την ανεξαρτησία που εξακολουθούν να διαθέτουν τα κράτη, στον καθορισμό των φορολογικών συντελεστών στα εισοδήματα, τις αποταμιεύσεις και τα κέρδη των επιχειρήσεων. Η μείωση της φορολογίας συνεπάγεται ελαφρά μείωση των φόρων επί της εργασίας και μία γενικότερη μείωση στους φόρους των εταιρειών, προκειμένου να προσελκύσουν ξένα κεφάλαια και να διατηρήσουν το εγχώριο κεφάλαιο, λόγω της μεγάλης κινητικότητας του κεφαλαίου. Λόγω των νέων τεχνολογιών οι οποίες διευκολύνουν το ηλεκτρονικό εμπόριο, ο φορολογικός ανταγωνισμός αυξάνεται και μπορεί να αυξηθεί ακόμη περισσότερο, για τα αγαθά και τις υπηρεσίες ασκώντας πίεση στα έσοδα από τον φπα και τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης (Halkos and Kyriazis, 2006).

Σύμφωνα με τους Andersson and Forslid (2003), οι συμφωνίες οικονομικής ολοκλήρωσης μεταξύ των χωρών, όπως της Ευρωπαϊκή Ένωση και η Συμφωνία Ελεύθερου Εμπορίου Βόρειας Αμερικής (NAFTA), στοχεύουν στην επίτευξη της ελεύθερης κινητικότητας των αγαθών, των ανθρώπων, των κεφαλαίων και υπηρεσιών. Υπάρχει ευρεία αναγνώριση των δυνητικών ωφελειών όσον αφορά την καλύτερη και αποτελεσματικότερη κατανομή και τον αυξημένο ανταγωνισμό. Ταυτόχρονα όμως, οι τοπικοί και εθνικοί

πολιτικοί, ιδίως στις μικρότερες περιφέρειες, ανησυχούν για τις ενδεχόμενες γεωγραφικές επιπτώσεις στην οικονομική ολοκλήρωση. Ειδικότερα, υπάρχουν ευρέως διαδεδομένοι φόβοι ότι, ο γεωγραφικός ανταγωνισμός μέσω των φόρων, θα αυξηθεί πιο έντονα καθώς προχωρά η οικονομική ολοκλήρωση, και κατά συνέπεια, έχει προταθεί ότι, το επόμενο βήμα θα πρέπει να είναι η εναρμόνιση των φόρων.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός μεταξύ των τοπικών κυβερνήσεων μπορεί να λάβει δύο μορφές όπως αναφέρει ο Wilson (1986). Πρώτον, οι τοπικές κυβερνήσεις κάθε περιοχής επιχειρούν να ενθαρρύνουν συγκεκριμένους τύπους επενδύσεων φορολογώντας κάποιους τύπους περιουσιακών στοιχείων (π.χ. ακίνητη περιουσία) σε σχετικά χαμηλά ποσοστά. Δεύτερον, η τοπική κυβέρνηση προσπαθεί να αυξήσει το συνολικό επίπεδο των επενδύσεων κεφαλαίου στην περιοχή, μειώνοντας το μέσο συντελεστή φορολόγησης σε όλους τους τύπους περιουσιακών στοιχείων.

Στοιχεία και των δύο τύπων φόρου περιέχονται στον ισχυρισμό του Oates ότι «το αποτέλεσμα του φορολογικού ανταγωνισμού μπορεί να είναι μια τάση προς λιγότερο αποτελεσματικά επίπεδα παραγωγής των τοπικών δημόσιων υπηρεσιών. Σε μια προσπάθεια να διατηρηθούν οι φορολογικοί συντελεστές χαμηλοί για να προσελκύσουν επιχειρηματικές επενδύσεις, μπορεί να κρατήσει τις δαπάνες κάτω από τα επίπεδα στα οποία τα οριακά κέρδη ισούνται με το οριακό κόστος, ιδιαίτερα για τα προγράμματα που δεν προσφέρουν άμεσα οφέλη για τις τοπικές επιχειρήσεις.» (Oates, 1972).

Όπως αναφέρουν οι Bueckner και Saavedra (2001), μια μακροχρόνια έρευνα στα δημόσια οικονομικά αναλύει τη δημοσιονομική αλληλεπίδραση μεταξύ των κυβερνήσεων. Η φορολογική αλληλεπίδραση μπορεί να είναι το αποτέλεσμα των διαρροών παροχών, όπου οι κάτοικοι μιας χώρας καταναλώνουν τα δημόσια αγαθά που παρέχονται από γειτονικές χώρες. Εναλλακτικά, μπορεί να προκύψει αλληλεπίδραση, λόγω της κινητικότητας μεταξύ των χωρών, της φορολογικής βάσης.

Η παγκοσμιοποίηση δημιουργεί νέες προκλήσεις στον τομέα της φορολογικής πολιτικής. Τα φορολογικά καθεστώτα που αποσκοπούν στην προσέλκυση οικονομικών και άλλων, γεωγραφικά κινητών, δραστηριοτήτων μπορούν να δημιουργήσουν επιζήμιο φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των κρατών, που κινδυνεύουν να νοθεύσουν το εμπόριο και τις επενδύσεις και θα μπορούσαν να οδηγήσουν στη διάβρωση των εθνικών φορολογικών βάσεων (OECD, 2000).

Σύμφωνα με τους Halkos και Kyriazis (2006), μια ισορροπία με τον φορολογικό ανταγωνισμό σημαίνει μια κατάσταση, όπου κάθε χώρα επιλέγει άριστα τον φορολογικό της συντελεστή, λαμβάνοντας υπόψη τους φορολογικούς συντελεστές που επέλεξαν όλες οι άλλες χώρες, δηλαδή έχουμε μία ισορροπία Nash, όπου οι φορολογικοί συντελεστές είναι οι στρατηγικές μεταβλητές.

1.2 Παγκόσμιος- Διεθνής-Διαπεριφερειακός φορολογικός ανταγωνισμός

1.2.1 Παγκόσμιος φορολογικός ανταγωνισμός

Οι Konrad και Schjelderup (1998), στην ερευνά τους εξετάζουν τη σημασία του παγκόσμιου φορολογικού ανταγωνισμού. Με την μελέτη τους, εξετάζουν κατά πόσο μία ομάδα χωρών μπορεί να κερδίσει από την εναρμόνιση των φόρων εισοδήματος κεφαλαίου, εάν ο υπόλοιπος κόσμος δεν ακολουθεί αυτή τη διαδικασία εναρμόνισης των φόρων. Υποστηρίζουν πως, η συνεργασία μεταξύ των χωρών της ομάδας μπορεί να είναι ευνοϊκή, εφόσον οι φορολογικοί συντελεστές είναι στρατηγικά δομημένοι και συμπληρώνουν ο ένας τον άλλον. Στην περίπτωση αυτή, η φορολογική εναρμόνιση μεταξύ των χωρών της ομάδας αυτής, θα έχει πλεονεκτήματα σε παγκόσμιο επίπεδο.

Την τελευταία δεκαετία, το ζήτημα της φορολογίας κεφαλαίου αποτελεί φλέγον θέμα συζήτησης τόσο από τους πολιτικούς, όσο και από τους οικονομολόγους. Από την μία πλευρά, ο φορολογικός ανταγωνισμός μεταξύ κυβερνήσεων, οι οποίες προσπαθούν να διευκολύνουν την ανάπτυξη της κοινωνικής ευημερίας, μπορεί να προκαλέσει ανασφάλειες. Στην ισορροπία, οι φορολογικοί συντελεστές θα είναι πολύ χαμηλοί και καμία χώρα δε θα προτιμήσει να τους αυξήσει, διότι αυτό θα οδηγούσε σε αναποτελεσματική κατανομή του κεφαλαίου και στη μείωση της φορολογικής του βάσης.

Οι Konrad και Schjelderup (1998), βασίζονται στην άποψη στη μελέτη των Zodrow και Mieszkowski (1986), οι οποίοι υποστήριξαν πως ο φορολογικός ανταγωνισμός μεταξύ των διάφορων δικαιοδοσιών και η κινητικότητα των παραγωγικών πόρων και καταναλωτών με τους κατάλληλους περιορισμούς, αποτελεί έναν φόρο “παροχής” δηλαδή, έναν φόρο μη στρεβλωτικό και μη αναδιανεμητικό για τις τοπικές δημόσιες υπηρεσίες που παρέχονται σε ιδιώτες και επιχειρήσεις. Η άποψη αυτή, έρχεται σε αντίθεση με την άποψη ότι, σημαντικό αποτέλεσμα ενός τοπικού φόρου κεφαλαίου είναι η μείωση της καθαρής απόδοσης κεφαλαίου, τη στιγμή που οι απλές φορολογικές διαφορές μεταξύ των δικαιοδοσιών θα οδηγήσουν σε μικρότερες επιπτώσεις στις τιμές και στην κινητικότητα των παραγωγικών

πόρων. Σε συνέχεια της άποψης αυτής, ένας φόρος κεφαλαίου θα οδηγούσε σε αναποτελεσματική κατανομή κεφαλαίου.

Από την άλλη πλευρά, οι Konrad και Schjelderup, (1998), υποστηρίζουν πως οι συνέπειες του φορολογικού ανταγωνισμού μπορούν να επηρεάσουν διάφορους τομείς, με διαφορετικό τρόπο. Ιδιαίτερα, οι μικρές χώρες κερδίζουν από τον φορολογικό ανταγωνισμό του κεφαλαίου, υπό την έννοια ότι έχουν χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές και με αυτόν τον τρόπο προσελκύουν μεγαλύτερο μέρος του παγκόσμιου κεφαλαίου. Κατά συνέπεια, οι μικρότερες χώρες αυξάνουν περισσότερο τη χρησιμότητά τους σε σχέση με τις μεγαλύτερες χώρες.

Για να αποφευχθούν οι πιθανές αρνητικές συνέπειες του φορολογικού ανταγωνισμού, οι πολιτικοί και οι οικονομολόγοι έκριναν επιτακτική την φορολογική εναρμόνιση σε παγκόσμιο επίπεδο.

Την άποψη για την εναρμόνιση των φορολογικών πολιτικών υποστήριξε ο Bovenberg (1990). Με το έργο του περιέγραψε με ποιο τρόπο η αυξανόμενη οικονομική ολοκλήρωση, αυξάνει το περιθώριο για κάθε χώρα να επιβάλλει αρνητικές εξωτερικές επιπτώσεις σε άλλες χώρες, χρησιμοποιώντας τον φόρο εισοδήματος κεφαλαίου της. Εξετάζοντας διάφορες εναλλακτικές λύσεις για την φορολογική εναρμόνιση, ο Bovenberg (1990) κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, υπάρχει ανάγκη εναρμόνισης των φορολογικών συντελεστών εισοδήματος και κεφαλαίου προς μία ενοποιημένη αγορά, με ελεύθερες κινήσεις κεφαλαίων και σταθερές ονομαστικές συναλλαγματικές ισοτιμίες. Μία τέτοια διαδικασία φορολογικής εναρμόνισης θα μπορούσε να επιτευχθεί με τον συντονισμό των φορολογικών βάσεων και τον καθορισμό ελάχιστων υποχρεωτικών συντελεστών.

Ένα ζήτημα που προκύπτει σχετικά με την φορολογική εναρμόνιση είναι, κατά πόσο μπορεί να κερδίσει μία ομάδα χωρών στο σύνολό της από την εναρμόνιση των φόρων εισοδήματος κεφαλαίου, εάν ο υπόλοιπος κόσμος δεν ακολουθεί. Οι Konrad και Schjelderup (1998) προσπάθησαν να απαντήσουν σε αυτό το ερώτημα, μελετώντας κατά πόσο θα είναι επωφελής η φορολογική εναρμόνιση για αυτήν την ομάδα χωρών. Το κέρδος από την φορολογική εναρμόνιση εξαρτάται από την ανταπόκριση των χωρών εκτός της ομάδας και από το μέγεθος της ομάδας σε σχέση με την παγκόσμια οικονομία.

Ο Rixen (2011), στο άρθρο του, παρουσιάζει την περίπτωση της παγκόσμιας φορολογικής διακυβέρνησης. Σε αντίθεση με ένα σημαντικό κομμάτι της βιβλιογραφίας, οι επιλογές της εθνικής φορολογικής πολιτικής, προκαλούν σημαντικές εξωτερικότητες για

άλλα κράτη. Ο Rixen (2011), έχοντας ως βάση τη φορολογία των επιχειρήσεων, υποστηρίζει πως ο φορολογικός ανταγωνισμός υπομονεύει τις αρχές ακεραιότητας και διανομής των εγχώριων φορολογικών συστημάτων και επιδεινώνει την ανισότητα μεταξύ ανεπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών. Επιπλέον, στο άρθρο του αποδεικνύει πως ο φορολογικός ανταγωνισμός μπορεί να γίνει άδικός στο πλαίσιο της παγκοσμιοποίησης. Θα ήταν απαραίτητο να καταρτιστούν παγκόσμιοι κανόνες που θα διασφαλίζουν ότι τα εθνικά φορολογικά συστήματα, θα παραμείνουν ικανά να εφαρμόσουν μία αναδιανεμητική πολιτική.

Σε μία παγκοσμιοποιημένη οικονομία δημιουργούνται περίπλοκα ζητήματα διανεμητικής δικαιοσύνης. Η σημασία της φορολογίας, ως μέσο εφαρμογής της εγχώριας δημόσιας πολιτικής και των αντιλήψεων της δικαιοσύνης, είναι ευρέως αναγνωρισμένη. Ο φορολογικός ανταγωνισμός μεταξύ των κρατών, ασκεί πίεση στα εγχώρια φορολογικά καθεστώτα. Οι κινητοί συντελεστές παραγωγής έχουν την ευκαιρία να ελαχιστοποιήσουν την φορολογική τους επιβάρυνση, λόγω του φορολογικού ανταγωνισμού. Αυτή η αλληλεξάρτηση των εθνικών φορολογικών καθεστώτων δημιουργεί εξωτερικές επιπτώσεις, που υπονομεύουν την κυριαρχία των κρατών. Για το λόγο αυτό, ο φορολογικός ανταγωνισμός, μπορεί να επιδεινώσει τις ανισότητες του εισοδήματος και του πλούτου, τόσο εντός των χωρών, όσο και εκτός συνόρων (Baldwin and Krugman, 2004).

Οι Dietsch και Rixen (2014), προτείνουν πως, ένας τρόπος αντιμετώπισης αυτών των ζητημάτων είναι, να καταδικάσουμε τα διανεμητικά αποτελέσματα και να προταθούν αναδιανεμητικές πολιτικές, με σκοπό να διορθωθούν οι ανισότητες. Επιπλέον, κάθε κυβέρνηση θα μπορούσε η ίδια να εξετάσει τους “κανόνες” της διεθνούς φορολογίας μέσω της υιοθέτησης μίας φορολογικής πολιτικής, η οποία δεν θα δημιουργεί ανισοκατανομή και περαιτέρω ανισότητες. Κατά το σχεδιασμό της δημοσιονομικής τους πολιτικής, κάθε κυβέρνηση θα πρέπει να σέβεται τις υποχρεώσεις που προκύπτουν έναντι των άλλων χωρών μέσω μίας νόμιμης και δίκαιης φορολογικής αλληλεξάρτησης, η οποία αλληλεξάρτηση οριοθετείται απέναντι στον παράνομο φορολογικό ανταγωνισμό. Στόχος αποτελεί η παγκόσμια δικαιοσύνη και η διασφάλιση των κανόνων της διεθνούς φορολογίας, οι οποίοι θα είναι απαλλαγμένοι από άδικη προκατάληψη. Το σημείο αναφοράς για μία δίκαιη διεθνή τάξη, είναι εκείνο όπου τα κράτη έχουν αποτελεσματική κυριαρχία στις δημοσιονομικές τους υποθέσεις.

Για να υπάρξει φορολογικός ανταγωνισμός, θα πρέπει να υπάρχει δημοσιονομική αλληλεξάρτηση. Η προϋπόθεση αυτή πληρούται εάν οι φορολογικές βάσεις είναι

“ευαίσθητες” στις διεθνείς φορολογικές διαφορές. Η κινητικότητα της φορολογικής βάσης, πρέπει να είναι νομικά δυνατή. Οι ευνοϊκές φορολογικές συνθήκες για την προσέλκυση ξένων κεφαλαίων, μπορούν να επιτευχθούν με διάφορους τρόπους, όπως είναι η μείωση των φορολογικών επιβαρύνσεων, είτε με τη μείωση των φορολογικών συντελεστών, είτε με τον καθορισμό φορολογικών βάσεων με ευνοϊκούς τρόπους. Άλλος ένας τρόπος αποτελεί, η διαμόρφωση προτιμησιακών φορολογικών καθεστώτων για τους ξένους επενδυτές ή το κλείσιμο των κενών στην φορολογία, όπως για παράδειγμα η εφαρμογή κανόνων για το τραπεζικό απόρρητο ή η χαλαρή εφαρμογή των υφιστάμενων κανόνων.

Οι Dietsch και Rixen (2014) συνεχίζουν στο άρθρο τους και αναφέρουν πως ο φορολογικός ανταγωνισμός στοχεύει πρωτίστως στο κεφάλαιο, το οποίο είναι διεθνώς κινητό. Οι κυβερνήσεις χρησιμοποιούν διαφορετικές στρατηγικές και φορολογικά μέσα, ανάλογα με το είδος του στοχευόμενου κεφαλαίου.

Ένα παράδειγμα αποτελεί ο τομέας του χαρτοφυλακίου των ατόμων και των επιχειρήσεων, οι αποκαλούμενοι ως “φορολογικοί παράδεισοι”, οι οποίοι συχνά έχουν χαμηλό ή και μηδενικό φορολογικό συντελεστή. Επιπλέον, και το πιο σημαντικό είναι ότι, προσφέρουν αυστηρούς κανόνες για το τραπεζικό απόρρητο και μερικές φορές, προσφέρουν νομικές δομές, οι οποίες δημιουργούν ένα κλίμα εμπιστοσύνης που επιτρέπει στα άτομα να αποκρύπτουν την ιδιοκτησία τους και τα εισοδήματά τους. Σύμφωνα με τους Dietsch και Rixen (2014), αποτελεί παράνομη φοροδιαφυγή, με σημαντικότερο αποτέλεσμα την απώλεια μεγάλου μέρους εσόδων από τα κρατικά ταμεία.

Τελικά, σύμφωνα με τα ως άνω αναφερόμενα, ορισμένα από τα αποτελέσματα του φορολογικού ανταγωνισμού στην παγκόσμια οικονομία, μπορούν να θεωρηθούν άδικα. Οι Dietsch και Rixen, (2014), προτείνουν τη δημιουργία μίας “Διεθνούς Οργάνωσης Φορολογίας”, η οποία θα έχει ως στόχο την επίλυση των φορολογικών διαφορών μεταξύ των κρατών και την επίλυση των διαφορών σχετικά με θέματα συμμόρφωσης.

1.2.2 Διεθνής-Διαπεριφερειακός φορολογικός ανταγωνισμός

Σύμφωνα με τους Edwards και De Rugy (2002), η παγκοσμιοποίηση είναι ο συνδυασμός ξεχωριστών εθνικών οικονομιών σε μία ενιαία παγκόσμια οικονομία. Αυτό συμβαίνει ως αποτέλεσμα των αυξανόμενων εμπορικών και επενδυτικών ροών, της αυξημένης κινητικότητας του εργατικού δυναμικού και της ταχείας εξάπλωσης της τεχνολογίας.

Καθώς η οικονομική ολοκλήρωση επιτυγχάνεται, τα άτομα και οι επιχειρήσεις αποκτούν μεγαλύτερη ελευθερία στο να επωφεληθούν από τις οικονομικές ευκαιρίες στο εξωτερικό.

Αυτό με τη σειρά του, αυξάνει την ευαισθησία των επενδύσεων και των αποφάσεων σχετικά με τον τόπο εγκατάστασης των επιχειρήσεων και την φορολογία. Οι χώρες πιέζονται να μειώσουν τους φορολογικούς τους συντελεστές, προκειμένου να αποφύγουν την πτώση των φορολογικών τους βάσεων. Έτσι ο διεθνής φορολογικός ανταγωνισμός αυξάνεται, καθώς αυξάνεται η κινητικότητα των κεφαλαίων και της εργασίας.

Οι περισσότερες βιομηχανικές χώρες επιδιώκουν φορολογικές μεταρρυθμίσεις, προκειμένου να εξασφαλίσουν ότι οι οικονομίες τους θα παραμείνουν ελκυστικές για επενδύσεις. Έτσι, τις τελευταίες δεκαετίες, παρατηρείται η πτώση του μέσου όρου των συντελεστών φόρου εισοδήματος φυσικών προσώπων και των συντελεστών φόρου εισοδήματος των εταιριών, σε διεθνές επίπεδο.

Επιπλέον ο αυξανόμενος φορολογικός ανταγωνισμός οδήγησε τις κυβερνήσεις να υιοθετούν περιοριστικούς μηχανισμούς, με σκοπό να αποτρέψουν τους κατοίκους τους και τις επιχειρήσεις της επικράτειας τους, να επιζητούν χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές στο εξωτερικό. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι περιορισμοί αυτοί είναι ιδιαίτερα αυστηροί, με αποτέλεσμα ορισμένες χώρες να εμφανίζονται λιγότερο ανταγωνιστικές σε διεθνές επίπεδο. Άλλοι περιορισμοί περιλαμβάνουν προτάσεις για εναρμόνιση των φόρων μεταξύ των χωρών και περιορισμούς, στους οποίους οι χώρες δε θα μπορούν να προσφέρουν φορολογικά συστήματα ιδιαίτερα χαλαρά για εισροές ξένων επενδύσεων. Αυτοί οι περιορισμοί στον φορολογικό ανταγωνισμό, εμφανίζονται αδιέξοδοι. Δεν προωθούν την οικονομική ανάπτυξη και δεν προσφέρουν αποτελεσματικές μεταρρυθμίσεις στα φορολογικά συστήματα.

Στο άρθρο τους οι Razin και Sadka (1991) αναφέρουν πως σε ένα διεθνές πλαίσιο, υπάρχουν δύο βασικές αρχές της φορολογίας. Η πρώτη αφορά την φορολογία στην κατοικία του φορολογούμενου και η δεύτερη την αρχή προέλευσης.

Σύμφωνα με την πρώτη αρχή, οι κάτοικοι φορολογούνται εξίσου για το παγκόσμιο εισόδημα τους, ανεξάρτητα από το αν η πηγή του εισοδήματος είναι εγχώρια ή ξένη. Ένας κάτοικος οποιασδήποτε χώρας, πρέπει να κερδίζει την ίδια καθαρή απόδοση από τις αποταμιεύσεις του ανεξάρτητα από τη χώρα που επιλέγει να τις διοχετεύσει. Όταν μία χώρα υιοθετεί την “αρχή της διανομής”, φορολογεί με τον ίδιο ρυθμό το εισόδημα κεφαλαίου από όλες τις πηγές και τότε η ακαθάριστη απόδοση που αποδίδεται στο άτομο στη χώρα αυτή, πρέπει να είναι ίδια ανεξάρτητα από ποια χώρα είναι η πηγή της απόδοσης αυτής. Το οριακό προϊόν κεφαλαίου στη χώρα αυτή, θα είναι ίσο με την παγκόσμια επιστροφή κεφαλαίου. Εάν όλες οι χώρες υιοθετήσουν την αρχή της διανομής, τότε η φορολογία κεφαλαίου δεν

διαταράσσει την ισότητα του οριακού προϊόντος κεφαλαίου μεταξύ των χωρών. Ωστόσο, εάν ο φορολογικός συντελεστής δεν είναι ο ίδιος σε όλες τις χώρες, τότε οι καθαρές αποδόσεις των αποταμιεύσεων ποικίλλουν, και η διεθνής κατανομή των αποταμιεύσεων, παγκοσμίως, παραμορφώνεται.

Σύμφωνα με την δεύτερη αρχή, οι κάτοικοι μίας χώρας δεν φορολογούνται για το εισόδημα τους από ξένες πηγές, τη στιγμή που οι ξένοι κάτοικοι φορολογούνται (ως κάτοικοι της χώρας διανομής τους) για το εισόδημα τους από εγχώριες πηγές. Σε αυτό το μοντέλο, ο κάτοικος της πρώτης χώρας κερδίζει στη δεύτερη χώρα την ίδια καθαρή απόδοση που κερδίζει ο κάτοικος της δεύτερης χώρας στην πρώτη. Με τον τρόπο αυτό, οι κάτοικοι όλων των χωρών κερδίζουν την ίδια καθαρή απόδοση. Έτσι αποδεικνύεται ότι, η διεθνής κατανομή των παγκόσμιων αποταμιεύσεων είναι αποτελεσματική. Ωστόσο, εάν ο φορολογικός συντελεστής δεν είναι ο ίδιος σε όλες τις χώρες, τότε το οριακό προϊόν του κεφαλαίου, δεν είναι το ίδιο σε όλες τις χώρες. Στην περίπτωση αυτή, η κατανομή του παγκόσμιου αποθέματος κεφαλαίου είναι αναποτελεσματική.

Ωστόσο, σύμφωνα με τους Keen και Konrad (2013), η αυξημένη οικονομική ολοκλήρωση, κατέκτησε τα διεθνή ζητήματα κεντρικό στοιχείο της φορολογικής πολιτικής, όχι μόνο στις επενδύσεις και τις αποταμιεύσεις, αλλά σε όλα τα επίπεδα ανάπτυξης. Όπως ή όχι, οι υπεύθυνοι για τη χάραξη της εθνικής φορολογικής πολιτικής, εμπλέκονται σε ένα παιχνίδι μεταξύ τους. Οι Keen και Konrad (2013), αυτό το παιχνίδι το αποκαλούν φορολογικό ανταγωνισμό.

Με τη λέξη “διεθνής”, οι παραπάνω αναφερόμενοι, κάλυψαν ζητήματα, τα οποία αναδύονται σε σχέση με το φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των κρατών εντός των ομοσπονδιών ή ενώσεων (E.E.) και των περιοχών εντός των κρατών.

Σύμφωνα με τους Altshuler και Goodspeed (2002), οι χώρες ανταγωνίζονται για τον καθορισμό φορολογικών συντελεστών σε κινητούς παράγοντες, όπως το κεφάλαιο. Όταν συμβαίνει κάτι τέτοιο, ο φορολογικός ανταγωνισμός θα μπορούσε να έχει βαθιές επιπτώσεις στα παγκόσμια δημοσιονομικά συστήματα και θα μπορούσε να μεταβάλλει τα έσοδα, την ανάπτυξη, τον συνδυασμό των φόρων και την συνολική αποτελεσματικότητα του φορολογικού συστήματός. Πολλοί υποστηρίζουν πως, ο φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί σε λιγότερη εξάρτηση από τους φόρους επί του κεφαλαίου και σε μεγαλύτερη εξάρτηση από τους φόρους επί της εργασίας, ενδεχομένως με μεγαλύτερα οφέλη.

Το βασικό επιχείρημα, σύμφωνα με τα μοντέλα του φορολογικού ανταγωνισμού, είναι ότι οι χώρες αναγνωρίζουν ότι, μπορούν να αποφευχθούν τα παραπάνω, με την μετεγκατάσταση, στην περίπτωση φόρων κατανάλωσης. Οι φορολογικοί συντελεστές που καθορίζονται από άλλες χώρες, μπορούν να επηρεάσουν τον φορολογικό συντελεστή που έχει καθοριστεί από μία δεδομένη χώρα.

Γενικά, οι Altshuler και Goodspeed (2002), καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι, ο φορολογικός ανταγωνισμός είναι μία σημαντική δύναμη, η οποία διαμορφώνει τα εθνικά φορολογικά συστήματα σε διεθνές επίπεδο και επηρεάζει τα φορολογικά έσοδα των χωρών, την ανάπτυξη, το φορολογικό σύστημα και τελικά, τη συνολική αποδοτικότητα των χωρών. Οι μεταρρυθμίσεις που έγιναν στην φορολογική πολιτική των ΗΠΑ την περίοδο του 1986, οδήγησε σε μεταρρυθμίσεις και σε άλλα έθνη, ιδιαίτερα στις χώρες της Ευρώπης.

Στο άρθρο του οι Wilson και Janeba (2005), μελετούν το φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ δύο χωρών, οι οποίες χωρίζονται σε περιοχές. Το επίπεδο αποκέντρωσης μίας χώρας χρησιμεύει ως στρατηγικό εργαλείο, μέσω της επίδρασης του στην δημιουργία εξωτερικότητας στο πλαίσιο του φορολογικού ανταγωνισμού. Ο ρόλος της κεντρικής κυβέρνησης και των αποκεντρωμένων διοικήσεων στο φορολογικό ανταγωνισμό, είναι πλήρως κατανοητός. Τα διαφορετικά επίπεδα διακυβέρνησης μπορούν να ελέγχουν καλύτερα τα διάφορα μέσα φορολογίας και τις διάφορες δαπάνες, και παρέχουν στοιχεία στην κεντρική κυβέρνηση, τα οποία η τελευταία μπορεί να χρησιμοποιήσει με σκοπό την υιοθέτηση της κατάλληλης πολιτικής. Επιπλέον, οι αποκεντρωμένες διοικήσεις ελέγχουν αποτελεσματικότερα τις προτιμήσεις τους για τοπικά αγαθά και χρησιμοποιούν αυτές τις πληροφορίες για την αποτελεσματικότερη παροχή τους. Σε αντίθεση με την κεντρική κυβέρνηση, η οποία παρουσιάζει δυσκολίες ως προς το να αποκαλύψει τις προτιμήσεις των ατόμων της επικράτειάς τους για τα δημόσια αγαθά.

Πλέον, είναι κατανοητό ότι η συμπεριφορά των ανεξάρτητων κυβερνήσεων δεν είναι βέλτιστη και χρειάζεται η κεντρική κυβέρνηση να διορθώσει τις εξωτερικότητες και τα προβλήματα κατανομής του εισοδήματος, προβλήματα που υφίστανται σε ένα σύστημα ανεξαρτήτων κυβερνήσεων. Συμφωνά με την θεωρία του φορολογικού ανταγωνισμού, οι κυβερνήσεις ανταγωνίζονται για σπάνια κεφάλαια, οδηγώντας σε αναποτελεσματικά χαμηλά επίπεδα φορολογίας και παροχής δημοσίων αγαθών.

Σε πιο πρόσφατη βιβλιογραφία, η θεωρία του φορολογικού ανταγωνισμού προσπαθεί να αντιμετωπίσει τις ανεπάρκειές που υπάρχουν στο πλαίσιο της κεντρικής παροχής

δημόσιων αγαθών. Ο Oates (1972), στο βιβλίο του, αναφέρει πως οι αναποτελεσματικότητες αυτές συνίστανται στην ομοιόμορφη παροχή δημόσιων αγαθών σε διαφορετικές δικαιοδοσίες, οι οποίες μπορεί να αντισταθμίζονται από εξωτερικές επιδράσεις που μπορεί να προκύπτουν σε ένα αποκεντρωμένο σύστημα διοίκησης.

Στην αντίθετη πλευρά, οι Besley και Coate (2003), εξέτασαν την ανταλλαγή μεταξύ κεντρικής και αποκεντρωμένης παροχής τοπικών δημόσιων αγαθών. Υποστηρίζουν πως, η κατανομή του κόστους των τοπικών δημόσιων δαπανών σε ένα συγκεντρωτικό σύστημα, θα δημιουργήσει σύγκρουση συμφερόντων μεταξύ των πολιτών, σε διαφορετικές δικαιοδοσίες της αποκεντρωμένης διοίκησης. Οι δαπάνες αυτές μπορεί να είναι υπερβολικές ή οι κατανομές δημόσιων αγαθών μπορεί να είναι υπερβολικές και να χαρακτηρίζονται από αβεβαιότητα και αναποτελεσματική κατανομή μεταξύ των περιφερειών. Η έκταση της σύγκρουσης συμφερόντων μεταξύ των περιφερειών επηρεάζεται από τις διαφορές στις προτιμήσεις για δημόσιες δαπάνες. Επομένως, η απόφασή των κεντρικών και αποκεντρωμένων συστημάτων, εξαρτάται από τις επιπτώσεις και τις διαφορές στις προτιμήσεις για δημόσιες δαπάνες.

Οι Wilson και Janeba (2005), χρησιμοποιούν μία διαφορετική προσέγγιση η οποία αποδίδει ενεργό ρόλο στις αποκεντρωμένες διοικήσεις στον τομέα της παροχής δημόσιων αγαθών και υπηρεσιών. Στην έρευνά τους, υποθέτουν μία παγκόσμια οικονομία στην οποία οι κεντρικές κυβερνήσεις δύο χωρών παρέχουν δημόσια αγαθά, που χρηματοδοτούνται από τους φόρους επί του κεφαλαίου. Ο ανταγωνισμός οδηγεί σε αναποτελεσματικές φορολογικές επιβαρύνσεις και σε μείωση της κοινωνικής ευημερίας. Με τη βοήθεια των αποκεντρωμένων διοικήσεων κάθε χώρας, μπορεί να αποκεντρωθεί και η παροχή δημόσιων αγαθών, εάν όχι ολόκληρη, ένα μέρος αυτής. Όταν η ενιαία αποκεντρωμένη διοίκηση μειώνει τον φορολογικό συντελεστή της, όχι μόνο προσελκύει κεφάλαια από άλλες περιοχές, αλλά επεκτείνει τη φορολογική βάση της κεντρική κυβέρνησης προσελκύοντας πρόσθετο κεφάλαιο στη χώρα.

Αντίθετα, οι Wilson και Janeba (2005), αποδεικνύουν ότι η κεντρική κυβέρνηση μπορεί να ελέγξει αποτελεσματικότερα τα σχετικά μεγέθη της παροχής δημόσιων αγαθών των δύο επιπέδων διακυβέρνησης (κεντρική διοίκηση και αποκεντρωμένη διοίκηση). Με το τρόπο αυτό, μπορεί να επηρεάσει την ανταγωνιστικότητά κεφαλαίου της χώρας, σε σχέση με άλλες χώρες. Με τον τρόπο αυτό, η αποκέντρωση χρησιμεύει ως ένα εργαλείο για να αποκτήσει η χώρα ένα στρατηγικό πλεονέκτημα απέναντί στις άλλες χώρες, στο “παιχνίδι”

του φορολογικού ανταγωνισμού. Η αποκεντρωμένη παροχή δημόσιων αγαθών, διαδραματίζει ρόλο ενίσχυσης της ευημερίας.

1.3 Μορφές φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ κυβερνήσεων

Ο φορολογικός ανταγωνισμός μεταξύ κυβερνήσεων μπορεί να πάρει δύο μορφές. Πρώτη μορφή αποτελεί το γεγονός ότι, κάθε κυβέρνηση επιχειρεί να ενθαρρύνει ορισμένους τύπους επενδύσεων, φορολογώντας ορισμένους τύπους περιουσιακών στοιχείων (π.χ. ακίνητη περιουσία), σε σχετικά χαμηλά ποσοστά. Η δεύτερη μορφή, αφορά τις προσπάθειες ορισμένων κυβερνήσεων να αυξήσουν το συνολικό ύψος των επενδύσεων κεφαλαίου, μειώνοντας τον μέσο συντελεστή φορολόγησης σε όλους τους τύπους περιουσιακών στοιχείων.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός ορίζεται ως μία κατάσταση όπου, οι δημόσιες υπηρεσίες που παρέχονται από την κυβέρνηση και οι φορολογικοί συντελεστές με τους οποίους η κυβέρνηση φορολογεί τους πολίτες για την χρήση αυτών, είναι πολύ χαμηλή υπό την έννοια ότι, κάθε κυβέρνηση θα μπορούσε να αυξήσει την κοινωνική ευημερία, αυξάνοντας την παραγωγή των δημόσιων υπηρεσιών (Wilson, 1986).

Σύμφωνα με την φιλοσοφία του φορολογικού ανταγωνισμού, η φορολογία κεφαλαίου σχετίζεται αρνητικά με το βαθμό κινητικότητας του κεφαλαίου, ενώ η φορολογία της εργασίας σε σχέση με τη φορολογία του κεφαλαίου, σχετίζεται θετικά με την διεθνή ολοκλήρωση των εθνικών οικονομιών. Σύμφωνα με την μικροοικονομική θεωρία, οι μεγαλύτερες χώρες επιβάλλουν υψηλότερους συντελεστές φορολογίας κεφαλαίου σε σχέση με τις μικρότερες χώρες, λόγω της διαφορετικότητας και της διερεύνησης των φορολογικών τους βάσεων.

Ωστόσο, σύμφωνα με πρόσφατες εμπειρικές μελέτες, τα αποτελέσματα παρουσιάζονται σχεδόν αντίστροφα. Σύμφωνα με μία μελέτη του ΟΟΣΑ, μία αύξηση του διεθνές εμπορίου, το οποίο χρησιμοποιείται ως υποκατάστατο για την απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού τομέα, οδηγεί στην αύξηση της φορολογίας κεφαλαίου.

Η ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου, η προσπάθεια απελευθέρωσης του χρηματοπιστωτικού τομέα και η παγκοσμιοποίηση, επηρεάζουν την διάρθρωση της φορολογίας κάθε χώρας και τις δημόσιες δαπάνες. Η διεθνής ολοκλήρωση έχει ως αποτέλεσμα την απώλεια της μονοπωλιακής εξουσίας κάθε κυβέρνησης στην φορολογική πολιτική που ακολουθεί, λόγω της αλληλεπίδρασης των κυβερνήσεων με ξένους ομολόγους

τους. Επιπλέον της παγκοσμιοποίησης, η αβεβαιότητα που επικρατεί και οι προσπάθειες διαρθρωτικής προσαρμογής σε μία οικονομία η οποία διαρκώς αναπτύσσεται, αποτελούν γεγονότα τα οποία επηρεάζουν την φορολογική πολιτική.

Σύμφωνα με την φιλοσοφία του φορολογικού ανταγωνισμού, όσο πιο ενσωματωμένη είναι μια χώρα στην παγκόσμια κεφαλαιαγορά, τόσο πιο μικρή θα πρέπει να είναι η φορολογία κεφαλαίου, τόσο ψηλότερη θα πρέπει να είναι η φορολογία εργασίας σε σχέση με την φορολογία κεφαλαίου και δεδομένου του βαθμού διεθνούς ολοκλήρωσης οι μικρότερες χώρες θα πρέπει να έχουν χαμηλότερους φόρους σε σχέση με τις μεγαλύτερες χώρες.

Σε κάθε χώρα, η κυβέρνηση ακολουθεί μία φορολογική πολιτική. Στην πραγματικότητα, το ύψος των φορολογικών συντελεστών ορίζεται από κάθε κυβέρνηση πριν οι φόροι αυτοί εισπραχθούν, με προκαθορισμένους φορολογικούς συντελεστές, τα έσοδα της οικονομίας αυξάνονται σε περιόδους ανάπτυξης και οικονομικής άνθησης και μειώνονται σε περιόδους ύφεσης. Έτσι, με βάση το μοντέλο του φορολογικού ανταγωνισμού, όταν υπάρχει ένας ισοσκελισμένος προϋπολογισμός, η κυβέρνηση μίας χώρας θα μειώσει τους φορολογικούς συντελεστές κατά τη διάρκεια της οικονομικής άνθησης και θα έχει ως εργαλείο την αύξηση των φορολογικών συντελεστών όταν αποδυναμωθούν οι οικονομικές της δραστηριότητες. Επομένως, παρατηρείται μία αντίστροφη σχέση μεταξύ φορολογίας και της οικονομικής ανάπτυξης.

Συνοψίζοντας, όσο πιο υψηλός είναι ο ρυθμός ανάπτυξης μίας χώρας, τόσο χαμηλότερη είναι η φορολογία, τόσο χαμηλότεροι είναι οι φόροι επί του κεφαλαίου και, της εργασίας και όσο πιο ενταγμένη είναι μία χώρα στην παγκοσμιοποίηση, τόσο μεγαλύτερες θα είναι και οι οικονομικές δαπάνες που πρέπει να χρηματοδοτηθούν μέσω της φορολογίας (Bretschger and Hettich, 2002).

Έχοντας ως στόχο την ενίσχυση της κινητικότητας του κεφαλαίου, των αγαθών και των ανθρώπων, την ενίσχυση της οικονομικής ολοκλήρωσης, λαμβάνεται σε μεγάλο βαθμό υπόψη η ενίσχυση της κινητικότητας και της διαφορετικότητας των φορολογικών βάσεων σε διεθνές επίπεδο. Το γεγονός αυτό έχει ως αποτέλεσμα τον όλο και πιο έντονο διεθνή ανταγωνισμό, καθώς κάθε κυβέρνηση ακολουθεί διαφορετική φορολογική πολιτική, προσφέροντας ευνοϊκότερη φορολογική μεταχείριση στη χώρα της με σκοπό την προσέλκυση περισσότερων κεφαλαίων, περισσότερου εργατικού δυναμικού και περισσότερων επενδύσεων.

Οι φόροι που αφορούν το κεφάλαιο παρουσιάζουν την μεγαλύτερη ευαισθησία όσον αφορά τον διεθνή φορολογικό ανταγωνισμό. Σήμερα, η άποψη των επιστημόνων ότι ο φορολογικός ανταγωνισμός εντείνεται ολοένα και περισσότερο μεταξύ των κρατών, διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην υιοθέτηση της φορολογικής πολιτικής για κάθε κυβέρνηση και εγείρει το ερώτημα για το πόσο απαραίτητος θα ήταν ένας διεθνής φορολογικός συντονισμός και κατά πόσο ένας αντιπροσωπευτικός πολίτης θα επωφελείται από αυτόν ή όχι.

Από μία άποψη, ο φορολογικός ανταγωνισμός βασίζεται στην υπόθεση ότι όταν δεν υπάρχει συνεργασία μεταξύ των φορέων των κρατών, ο φορολογικός ανταγωνισμός είναι αναποτελεσματικός. Επομένως, θα πρέπει να υπάρξει συντονισμός μεταξύ των φορολογικών πολιτικών που ακολουθούνται.

Λαμβάνοντας υπόψη μια δεύτερη άποψη, εντελώς διαφορετική από την ως άνω αναφερόμενη, ο φορολογικός ανταγωνισμός αποτελεί ένα πολύτιμο εργαλείο με το οποίο μπορούν να διορθωθούν ανεπαρκείς συνταγματικοί περιορισμοί, οι οποίοι οφείλονται σε υπερβολικά υψηλές φορολογικές επιβαρύνσεις που συνεπάγονται συμφέροντα που δημιουργούνται κατά τη χάραξη της φορολογικής πολιτικής που θα ακολουθεί από κάθε κυβέρνηση.

Κατά την πρώτη άποψη, όταν υπάρχει συντονισμός μεταξύ των φορολογικών πολιτικών, οι κυβερνήσεις έχουν ως στόχο την μεγιστοποίηση της ευημερίας των πολιτών τους, ενώ στην δεύτερη περίπτωση, ίσως τα συμφέροντα να είναι πιο προσωπικά (Edwards and Keen, 1996).

1.4 Είδη του φορολογικού ανταγωνισμού

Ο φορολογικός ανταγωνισμός ως έννοια είναι παλιά, ωστόσο το πολιτικό και ακαδημαϊκό ενδιαφέρον ολοένα και εντείνεται. Για μεγάλο χρονικό διάστημα, όσο οι φόροι ήταν χαμηλοί τόσο και οι διακρατικές φορολογικές διαφορές ήταν πολύ μικρές για να μπορούν να προκαλέσουν τον έντονο διακρατικό φορολογικό ανταγωνισμό. Κατά τον εικοστό αιώνα, οι φορολογικές επιβαρύνσεις αυξήθηκαν δραματικά και ταυτόχρονα αυξήθηκαν οι περιορισμοί στη διασυνοριακή κινητικότητα των κεφαλαίων, αυξήθηκαν και έγιναν πιο αυστηροί οι έλεγχοι, περιορίστηκε η μετατρεψιμότητα των νομισμάτων και έγιναν πιο αυστηροί οι νόμοι που αφορούσαν την κινητικότητα των αγαθών και των υπηρεσιών και

το διεθνές εμπόριο, προκειμένου να καταπολεμηθεί σημαντικά η φοροδιαφυγή και η φοροαποφυγή.

Το σκηνικό αυτό, ωστόσο, άλλαξε ριζικά κοντά στη δεκαετία του 1980, όποτε και τέθηκαν ισχυρά θεμέλια της οικονομικής ολοκλήρωσης. Οι φραγμοί και οι περιορισμοί στην κινητικότητα του κεφαλαίου, της εργασίας, των αγαθών και υπηρεσιών διαβρώθηκαν. Η απελευθέρωση του διεθνούς εμπορίου, η προσπάθεια δημιουργίας μίας ενιαίας αγοράς, η ανάπτυξη της τεχνολογίας στις επικοινωνίες και στις μεταφορές μείωσαν το κόστος των συναλλαγών εμπορευμάτων, υπηρεσιών, κεφαλαίων και θέσεων εργασίας.

Ορισμένοι επιστήμονες υποστήριζαν πως μία τέτοια εξέλιξη θα γινόταν μία βιώσιμη και αξιόπιστη στρατηγική που θα απειλούσε τους φορολογούμενους, καθώς οι εθνικές φορολογικές αρχές θα ανταγωνιζόταν μεταξύ τους και θα επέβαλαν φόρους σε περιουσιακά στοιχεία και δραστηριότητες. Πλέον, ο φορολογικός ανταγωνισμός αρχίζει να αποτελεί ένα φλέγον ζήτημα στις πολιτικές και ακαδημαϊκές συζητήσεις.

Σύμφωνα με το μοντέλο του φορολογικού ανταγωνισμού, η διασυνοριακή κινητικότητα των φορολογικών βάσεων πυροδοτεί το φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των κυβερνήσεων, γεγονός που οδηγεί σε μία προσπάθεια μείωσης των φόρων προκειμένου να γίνονται τα κράτη περισσότερο ανταγωνιστικά. Επιπλέον, επισημάνεται ότι η προσπάθεια που πραγματοποιείται από κάθε χώρα/κάθε κράτος διαφέρει ανάλογα με το μέγεθός της/του. Η φορολογική πολιτική που ακολουθείται από κάθε κράτος εξαρτάται και από το νομικό πλαίσιο που τη διέπει, το οποίο διαφέρει από κράτος σε κράτος, γεγονός που τις περισσότερες φορές επιτάσσει τον συντονισμό αυτών των πολιτικών και την φορολογική συνεργασία μεταξύ των κρατών.

Προκειμένου να γίνει κατανοητή η φορολογική συνεργασία μεταξύ των κρατών υποθέτουμε δύο χώρες, οι οποίες είναι αλληλένδετες, δηλαδή τα φορολογικά έσοδα της μίας χώρας εξαρτώνται από τους φορολογικούς συντελεστές της άλλης χώρας. Για παράδειγμα, οι υψηλοί φόροι στην χώρα Α, αυξάνουν τα έσοδα της χώρας Β αυξάνοντας τη φορολογική κινητικότητα της χώρας Β, ενώ οι χαμηλότεροι φόροι στην χώρα Α, μειώνουν τα έσοδα της χώρας Β μειώνοντας έτσι την φορολογική κινητικότητα της χώρας.

Αυτή η αλληλεξάρτηση μεταξύ των δύο χωρών, ωθεί την φορολογία σε ένα κατώτερο όριο, καθώς κάθε χώρα προσπαθεί να προσελκύσει υψηλότερη κινητικότητα της φορολογικής βάση σε σχέση με την άλλη χώρα.

Στην προσπάθεια αυτή της κάθε χώρας, σημαντικό ρόλο παίζει και το μέγεθός της, καθώς ανάλογα με το μέγεθος της κάθε χώρας, τα κίνητρα για τη μείωση της φορολογίας διαφέρουν. Μία μικρή χώρα παρουσιάζει ισχυρότερα κίνητρα για την μείωση των φορολογικών συντελεστών σε σχέση με μία μεγαλύτερη και κατέχει ισχυρότερη θέση στον φορολογικό ανταγωνισμό. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι, η μείωση των εσόδων λόγω της μείωσης της φορολογίας είναι σχετικά μικρής σημασίας σε σύγκρισή με το σημαντικό κέρδος που αποκομίζει λόγω της εισροής κεφαλαίου από μία μεγαλύτερη χώρα με υψηλότερους φορολογικούς συντελεστές.

Μία επιπλέον άποψη που ενισχύει την θεωρία και το μοντέλο του φορολογικού ανταγωνισμού αφορά εσωτερικούς περιορισμούς σε κάθε χώρα. Σύμφωνα με το βασικό μοντέλο, ο διεθνής φορολογικός ανταγωνισμός υπερισχύει του εθνικού φορολογικού ανταγωνισμού. Ο εθνικός φορολογικός ανταγωνισμός υπόκειται σε θεσμικούς περιορισμούς και αντισταθμιστικές πιέσεις, που δυσχεραίνουν την προσαρμογή της φορολογικής πολιτικής που ακολουθείται στις ανταγωνιστικές πιέσεις. Χώρες με χαμηλότερο επίπεδο εγχώριων περιορισμών, παρουσιάζονται περισσότερο ανταγωνιστικές όσον αφορά τη διεθνή φορολογική κινητικότητα και έτσι ορίζουν χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές (Genschel and Schwarz, 2011).

1.4.1 Ασύμμετρος φορολογικός ανταγωνισμός

Η απελευθέρωση του διεθνούς εμπορίου και οι όλο και αυξανόμενες δραστηριότητες των επιχειρήσεων έχουν δημιουργήσει την ανάγκη για διεθνή συντονισμό, όσον αφορά τις φορολογικές πολιτικές που ακολουθούνται από τα κράτη και τις κυβερνήσεις τους. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι, υπάρχει πιθανότητα, ο φορολογικός ανταγωνισμός μεταξύ των χωρών να προκαλέσει ανισοκατανομή των δραστηριοτήτων ανάμεσα σε χώρες με χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές και σε χώρες με υψηλότερους, δημιουργώντας έτσι μεγαλύτερες ανισότητες στην αναδιανομή του εισοδήματος. Ενώ η απελευθέρωση του εμπορίου μπορεί να βελτιώσει σημαντικά την κατανομή των πόρων, μπορεί να επιδεινώσει τις ανισότητες και τις δυσκολίες που προκύπτουν λόγω της μη συνεργασίας των κρατών, όσον αφορά τις φορολογικές πολιτικές που ακολουθούν και τον τομέα των φόρων (Gaigne and Riou, 2007).

Στο μοντέλο του ασύμμετρου φορολογικού ανταγωνισμού υποθέτουμε δύο χώρες, οι οποίες ορίζουν τους φορολογικούς τους συντελεστές. Οι διαφορές του πληθυσμού της κάθε χώρας συνεπάγονται και φορολογικές διαφορές, δεδομένου ότι υπάρχει κινητικότητα της φορολογικής βάσης μεταξύ δύο χωρών. Έτσι, η μικρότερη χώρα (μικρότερη σε πληθυσμό)

θέτει χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές και έτσι οι κάτοικοι βρίσκονται σε ευνοϊκότερη θέση από εκείνους της μεγαλύτερης (σε πληθυσμό) χώρας. Επομένως, υπάρχει ανισορροπία. Στην περίπτωση που οι δύο αυτές χώρες συγχωνευτούν, επειδή οι διαφορές στον πληθυσμό είναι μεγάλες, οι κάτοικοι της μικρότερης χώρας θα βρεθούν σε δυσμενή θέση.

Η ασύμμετρία που παρατηρείται εδώ είναι ότι, η ποσότητα του κεφαλαίου της μεγαλύτερης χώρας είναι δυσκολότερο να προσαρμοστεί στις φορολογικές αλλαγές. Όταν η κυβέρνηση μίας χώρας μειώσει τους φορολογικούς συντελεστές, η κινητικότητα του κεφαλαίου θα αυξηθεί μέσα σε αυτήν. Όταν αυτή η χώρα είναι μεγάλη, μία αύξηση των φόρων, θα έχει ως αποτέλεσμα την υποβάθμιση της φορολογικής της βάσης και την μείωση της κινητικότητας του κεφαλαίου (Bucovetsky, 1991).

Ο ασύμμετρος φορολογικός ανταγωνισμός, σύμφωνα με τους DePater και Myers (1994), ανακόπτεται όταν οι χώρες διαφέρουν ως προς το μέγεθος του πληθυσμού και η ανάλυση τους αποκαλύπτει πως, οι χώρες οι οποίες πραγματοποιούν μεγάλες εξαγωγές κεφαλαίου, έχουν χαμηλότερο φόρο επί του κεφαλαίου αυτού και επωφελούνται από υψηλή καθαρή απόδοση κεφαλαίου. Επομένως, η μία χώρα επηρεάζει την ευημερία της άλλης χώρας μέσω της τιμής του κεφαλαίου και ταυτόχρονα, δεν υπολογίζει αυτήν την εξωτερικότητα που δημιουργείται κατά την διαδικασία λήψης αποφάσεων που αφορούν την φορολογική πολιτική που επρόκειτο να υιοθετήσει.

Οι DePater και Myers, (1994), κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι επενδύεται μεγάλο μέρος κεφαλαίου στη χώρα που θέτει χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές. Προκειμένου να αντιμετωπιστεί η αναποτελεσματικότητα στην κατανομή του κεφαλαίου, λόγω του ασύμμετρου φορολογικού ανταγωνισμού, πρότειναν διάφορες μεταρρυθμίσεις για τη μείωση των εξωτερικότητων που προκύπτουν από τον φορολογικό ανταγωνισμό, προκειμένου να εξισωθούν οι φορολογικοί συντελεστές μεταξύ ασύμμετρων χωρών.

Σύμφωνα με τον (Sinn, 1990), ένας πρακτικός τρόπος για να αποφευχθεί η αναποτελεσματική κατανομή κεφαλαίου λόγω διαφορετικών φορολογικών συντελεστών (ασύμμετρος φορολογικός ανταγωνισμός) μεταξύ ασύμμετρων χωρών, είναι η σύναψη συλλογικών συμβάσεων μεταξύ των κυβερνήσεων των χωρών αυτών και γενικότερα μεταξύ των κυβερνήσεων σε διεθνές επίπεδο. Ωστόσο, τέτοιες μεταρρυθμίσεις μπορεί να μην επιφέρουν τα πιο επιθυμητά αποτελέσματα.

Στην έρευνα τους οι Baldwin και Krugman (2004), καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι μία φορολογική εναρμόνιση μεταξύ ασύμμετρων χωρών, μπορεί να μην είναι επιθυμητή. Η μικρότερη χώρα μπορεί να χάσει ορισμένα σημαντικά πλεονεκτήματα από έναν χαμηλό φορολογικό συντελεστή και ταυτόχρονα, η μεγαλύτερη χώρα θέτοντας υψηλούς φορολογικούς συντελεστές, θα έπρεπε να μειώσει, για παράδειγμα, το επίπεδο των δημόσιων υπηρεσιών που παρέχει, σε κεντρικό και περιφερειακό επίπεδο εντός των ορίων της.

Σε μία παρόμοια έρευνα των Ottaviano και Van Ypersele (2005), όταν υπάρχουν χώρες με διαφορετικούς φορολογικούς συντελεστές, η χώρα που διαμορφώνει χαμηλότερους φόρους από εκείνους που είναι "επιτρεπτοί", βάσει του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ τους, αυτή η χώρα καταφέρνει να αυξήσει την ευημερία των πολιτών της. Το γεγονός αυτό επιτάσσει μία ρύθμιση και έναν συντονισμό των διαφορετικών φορολογικών συντελεστών και έναν γενικότερο διεθνή φορολογικό συντονισμό. Προκειμένου να γίνει πιο κατανοητή η ανάγκη για συντονισμό, οι Ottaviano και Van Ypersele (2005), υπέθεσαν πως ο συντονισμός μεταξύ των δύο κυβερνήσεων λαμβάνει χώρα σε δύο στάδια. Αρχικά, οι δύο κυβερνήσεις επιλέγουν ταυτόχρονα τους φορολογικούς τους συντελεστές με σκοπό την ευημερία των πολιτών τους. Στο δεύτερο στάδιο, οι επιχειρήσεις και οι καταναλωτές κάνουν τις επιλογές τους, λαμβάνοντας υπόψη τους φορολογικούς συντελεστές που έχουν ορίσει οι κυβερνήσεις.

Για να είναι εφικτό να συντονιστούν οι φορολογικοί μηχανισμοί σε διεθνές επίπεδο, θα πρέπει να γίνει σεβαστό ότι οι φορολογικές αποφάσεις ανήκουν αποκλειστικά στους πολίτες. Σήμερα η παγκοσμιοποίηση έχει εντείνει τον φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των βιομηχανικών χωρών. Ο ανταγωνισμός στον τομέα της φορολογίας των εταιρειών με σκοπό την προσέλκυση κινητών φορολογικών βάσεων, μπορεί να οδηγήσει στην μείωση των δημόσιων υπηρεσιών που παρέχονται στους πολίτες και στην αναποτελεσματική αναδιανομή του εισοδήματός. Για να αποφευχθούν οι αρνητικές συνέπειες του διεθνούς φορολογικού ανταγωνισμού, είναι απαραίτητος ο συντονισμός των φορολογικών πολιτικών (Gaigne and Riou, 2007).

1.4.2 Φορολογικός ανταγωνισμός κεφαλαίου

Ο φορολογικός ανταγωνισμός μπορεί να εισάγει, να μετριάξει ή να επιδεινώνει τις ανεπάρκειες τόσο στον ιδιωτικό, όσο και στον δημόσιο τομέα. Σε διαφορετικά μοντέλα, ο φορολογικός ανταγωνισμός μπορεί είτε να περιορίσει, είτε να αυξήσει τις δημόσιες δαπάνες και τους φόρους επί των αγαθών και υπηρεσιών, του κεφαλαίου, της εργασίας, και του εισοδήματος κ.λ.π., με διαφορετικές συνέπειες για την ευημερία. Επιπλέον, ο φορολογικός

ανταγωνισμός επηρεάζει τις αναδιανεμητικές πολιτικές και τις πολιτικές αντιμετώπισης του κινδύνου.

Σύμφωνα με τους Wilson και Wildasin (2004), στη θεωρία του φορολογικού ανταγωνισμού, ο ανταγωνισμός του κεφαλαίου οδηγεί σε αναποτελεσματικά χαμηλές φορολογικές επιβαρύνσεις και αναποτελεσματικά χαμηλά επίπεδα δημόσιων δαπανών. Η άποψη αυτή υποστηρίχθηκε από τον Oates (1972) και τυπικά διαμορφώθηκε από τους Zodrow και Mieszkowski (1986) και Wilson (1986). Εάν οι περιφέρειες διαφοροποιηθούν στον βαθμό που ανταγωνίζονται για κεφάλαιο, ο φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί στην εσφαλμένη κατανομή του κεφαλαίου.

Οι Zodrow και Mieszkowski (1986) στην μελέτη τους εξέτασαν το επίπεδο παροχής δημόσιων υπηρεσιών σε ένα απλό σταθερό εθνικό κεφαλαιακό απόθεμα, ένα μοντέλο παραγωγής σε εθνικό επίπεδο ανεξάρτητο από τοπικές κυβερνήσεις, χωρίς περιορισμούς στις ατομικές προτιμήσεις. Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζει μία τοπική κυβέρνηση, είναι ο φόρος επί της ακίνητης περιουσίας, δηλαδή του κεφαλαίου. Ταυτόχρονα, ο υπολογισμός των εθνικών επιπτώσεων, λόγω της χρηματοδότησης του φόρου ακίνητης περιουσίας από όλες τις τοπικές δικαιοδοσίες, οδηγεί στην επίτευξη γενικότερων αποτελεσμάτων. Σε ένα μοντέλο όπου όλες οι τοπικές δημόσιες υπηρεσίες παρέχονται σε ιδιώτες, όλες οι οριακές μειώσεις της φορολογίας και οποιαδήποτε μεταβολή στους φόρους έχει πραγματοποιηθεί, οδηγεί σε χαμηλότερα επίπεδα παροχής δημόσιων υπηρεσιών. Όταν οι τοπικές δημόσιες υπηρεσίες παρέχονται σε επιχειρήσεις, επιτυγχάνεται το ίδιο αποτέλεσμα, όσο το κεφάλαιο που ανταποκρίνεται στις μεταβολές στη φορολογία των ακινήτων δεν πέφτει πολύ δραστικά, καθώς το επίπεδο των δημοσίων υπηρεσιών αυξάνεται.

Εάν οι περιφέρειες διαφοροποιηθούν, στο βαθμό που ανταγωνίζονται για κεφάλαιο, ο φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί σε εσφαλμένη κατανομή του κεφαλαίου. Πολλοί ερευνητές επέκτειναν και βελτίωσαν την άποψη ότι ο φορολογικός ανταγωνισμός μειώνει την ευημερία. Πιο πρόσφατα, οι ερευνητές άρχισαν να μελετούν τη δυνατότητα του να έχει ο φορολογικός ανταγωνισμός τα επιθυμητά αποτελέσματα. Στο πρότυπο μοντέλο του Zodrow και Mieszkowski, χρησιμοποιούνται κυβερνήσεις που μεγιστοποιούν την ευημερία και μοντελοποιούν μία οικονομία που θα ήταν πλήρως αποδοτική εάν τα κεφάλαια δεν ήταν διαπεριφερειακά κινητά. Γεγονός που φαίνεται αντίθετο και περιορίζει τα οφέλη του φορολογικού ανταγωνισμού.

Στο άρθρο τους οι Wilson και Wildasin (2004), μελετούν τον τρόπο με τον οποίο ο φορολογικός ανταγωνισμός αντιμετωπίζει την αναποτελεσματικότητα, τόσο στον ιδιωτικό όσο και στον δημόσιο τομέα. Ένα θέμα που ανακύπτει είναι ότι, ο φορολογικός ανταγωνισμός μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερες δημόσιες δαπάνες και φόρους επί των κινητών παραγόντων και ότι τα αποτελέσματα αυτά, μπορούν να αποτελέσουν ένδειξη φορολογικού ανταγωνισμού που ενισχύει την αποτελεσματικότητα. Οι δυνατότητες αυτές, φαίνεται να συμβαδίζουν με τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν οι ερευνητές, στην τεκμηρίωση μίας αρνητικής σχέσης μεταξύ των συνολικών φορολογικών εσόδων και των διαφόρων δεικτών του φορολογικού ανταγωνισμού, αν και σίγουρα υπάρχουν αντίθετες απόψεις και αντίθετες εξηγήσεις.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, ο φορολογικός ανταγωνισμός φαίνεται να ορίζεται πολύ ευρέως ως οποιαδήποτε μορφή μη συνεταιριστικής φορολόγησης από ανεξάρτητες κυβερνήσεις. Η φορολογική πολιτική κάθε κυβέρνησης επηρεάζει την κατανομή των φορολογικών εσόδων σε όλα τα κρατικά ταμεία. Ωστόσο ορισμένες φορές, αντί οι κυβερνήσεις να βασίζονται αποκλειστικά στα δικά τους έσοδα, ο φορολογικός ανταγωνισμός τις οδηγεί να εξαρτώνται και από τις φορολογικές πολιτικές που ακολουθούν άλλες κυβερνήσεις.

Βέβαια, καθορίζουμε τον φορολογικό ανταγωνισμό ως μη συνεργατική ρύθμιση από ανεξάρτητες κυβερνήσεις, σύμφωνα με την οποία οι πολιτικές επιλογές κάθε κυβέρνησης επηρεάζουν την κατανομή μίας κινητής φορολογικής βάσης, στις "περιφέρειες" που αντιπροσωπεύουν αυτές οι κυβερνήσεις. Ειδικότερα, οι κυβερνήσεις μπορούν να ανταγωνίζονται στην κατανομή του εργατικού δυναμικού, στην κατανομή των επιχειρήσεων, στην κατανομή του κεφαλαίου ή στην κατανομή των αγοραστών. Τα δεδομένα αυτά, εξαλείφουν τον "κάθετο" φορολογικό ανταγωνισμό όπου, διαφορετικά επίπεδα κυβερνήσεων (π.χ. ομοσπονδίες, κρατικές και τοπικές) επιβάλλουν φόρους στην ίδια φορολογική βάση. Από την άλλη πλευρά, υπάρχει ο "οριζόντιος" φορολογικός ανταγωνισμός, σύμφωνα με τον οποίο οι κυβερνήσεις ανταγωνίζονται στο ίδιο επίπεδο.

Το βασικό επιχείρημα ότι ο φορολογικός ανταγωνισμός για τα κινητά κεφάλαια ή τις επιχειρήσεις είναι επιθυμητός, βασίζεται στην υπόθεση του Tiebout (1956), σύμφωνα με την οποία ο ανταγωνισμός μεταξύ των δικαιοδοσιών (π.χ. μεταξύ χωρών, περιφερειών), οδηγεί στην αποτελεσματική παροχή τοπικών δημόσιων αγαθών. Συγκεκριμένα, τα νοικοκυριά ενεργούν ορθολογικά και αποφασίζουν ορθολογικά για τις διάφορες δικαιοδοσίες, και οι

τοπικές κυβερνήσεις ανταποκρίνονται προσαρμόζοντας τους φόρους και τις δαπάνες τους, ανάλογα με τις προτιμήσεις των πολιτών τους. Η ίδια θεωρία εφαρμόζεται και στον φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των δικαιοδοσιών, για τις κινητές επιχειρήσεις.

Στην περίπτωση αυτή, οι επιχειρήσεις επωφελούνται από τις δημόσιες δαπάνες (π.χ. επενδύσεις σε έργα υποδομής). Σε μία ισορροπία με πολλές ανταγωνιστικές κυβερνήσεις, οι επιχειρήσεις φορολογούνται με έναν συντελεστή, ο οποίος αντανakλά το κόστος των δημόσιων υπηρεσιών. Έτσι, αποτέλεσμα θα ήταν η σωστή και αποτελεσματική κατανομή των επιχειρήσεων, σε όλες τις περιοχές δικαιοδοσίας της κυβέρνησης.

Σε αντίθεση με αυτά τα αποτελέσματα, ένα μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας για τον φορολογικό ανταγωνισμό, ασχολείται με τις εξωτερικότητες που προκύπτουν στα δημοσιονομικά, όταν το κεφάλαιο ή οι επιχειρήσεις δεν φορολογούνται αποτελεσματικά για διάφορους λόγους. Για παράδειγμα, μία περιφέρεια μίας χώρας ανταγωνίζεται μία διεθνώς κινητή επιχείρηση. Εάν η επιχείρηση δημιουργήσει ένα εργοστάσιο στην περιφέρεια αυτή, τότε κατά την εξαγωγή αγαθών στη χώρα που ανήκει η περιφέρεια αυτή, η επιχείρηση δεν έχει έξοδα μεταφοράς. Επειδή τα έξοδα μεταφοράς θα είναι σημαντικά χαμηλότερα, η επιχείρηση θα πουλήσει το προϊόν σε χαμηλότερη τιμή. Εφόσον η επιχείρηση είναι αρκετά μεγάλη, μπορεί να επηρεάσει τις τιμές της αγοράς. Οι τοπικές κυβερνήσεις αποτυγχάνουν να φορολογήσουν ή να επιδοτήσουν αποτελεσματικά την επιχείρηση, εφόσον δεν μπορούν να λάβουν υπόψη αυτές τις εξωτερικότητες που δημιουργούνται. Εάν ο κόσμος είναι χωρισμένος σε χώρες που είναι σχετικά μη ενοποιημένες με τις περιφέρειες των χωρών αυτών και οι τελευταίες συμμετέχουν στον φορολογικό ανταγωνισμό, τότε ένας τέτοιος ανταγωνισμός οδηγεί στην δημιουργία ανεπαρκών θέσεων για την επιχείρηση.

Η θεωρία μας έχει αποκαλύψει αρκετές περιπτώσεις όπου, ο φορολογικός ανταγωνισμός βελτιώνει την ευημερία. Ενώ ορισμένα μοντέλα έχουν την ίδια πρόβλεψη χαμηλότερων φορολογικών συντελεστών με μοντέλα επιδείνωσης του φορολογικού ανταγωνισμού, πολλά άλλα μοντέλα υποδηλώνουν ότι, ο αυξημένος φορολογικός ανταγωνισμός, μέσω του μεγαλύτερου φορολογικού κατακερματισμού ή μικρότερων εμποδίων στην κινητικότητα των κεφαλαίων, μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερους φορολογικούς συντελεστές. Η ανάλυση του φορολογικού ανταγωνισμού που βελτιώνει την ευημερία, εξακολουθεί να είναι ακόμα σε αρχικό στάδιο. Απαιτείται περισσότερη δουλειά για την ενσωμάτωση λογικών πολιτικών διαδικασιών στα πρότυπα του φορολογικού

ανταγωνισμού, οδηγώντας σε εντονότερες εμπειρικές διακρίσεις μεταξύ του θετικού και του αρνητικού ανταγωνισμού (Wilson and Wildasin, 2004).

1.4.3 Φορολογικός ανταγωνισμός στα αγαθά και τις υπηρεσίες

Προκειμένου να γίνει κατανοητή η έννοια του φορολογικού ανταγωνισμού που αφορά τα προϊόντα, τα αγαθά και τις υπηρεσίες, θα μελετήσουμε τα αποτελέσματα του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ αυτόνομων φορολογικών αρχών. Στο βιβλίο τους οι Mintz και Tulkens (1986), χρησιμοποιούν την περίπτωση μίας οικονομίας δύο περιοχών, όπου ένας φόρος επί των βασικών εμπορευμάτων, εισπράττεται από κάθε περιοχή σε κάποιο ιδιωτικό της αγαθό, για τη χρηματοδότηση ενός τοπικού δημόσιου αγαθού. Ένα δεύτερο ιδιωτικό αγαθό είναι αφορολόγητο.

Στην "ισορροπία της περιφερειακής αγοράς", οι καταναλωτές κάθε περιοχής κατανέμουν τις αγορές ιδιωτικών αγαθών μεταξύ εγχώριων και μη εγχώριων προϊόντων σύμφωνα με τις τιμές τους, τους φόρους και το κόστος μεταφοράς. Σημειώνεται ότι, όταν διαμορφώνεται το επίπεδο φορολογίας στη μία περιοχή, ο φόρος της άλλης περιοχής διατηρείται σταθερός. Ο φορολογικός ανταγωνισμός προκύπτει από την ικανότητα μίας περιοχής να επιλέξει τον φόρο της, για να αλλάξει την φορολογική βάση της άλλης περιοχής.

Στο βιβλίο τους, οι Mintz και Tulkens (1986), ορίζουν την μη αποτελεσματική δημοσιονομική ισορροπία, ως το ζεύγος των δημοσιονομικών επιλογών, έτσι ώστε η φορολογία και η προσφορά δημόσιων αγαθών και υπηρεσιών κάθε περιοχής, να είναι η βέλτιστη για την ίδια, με δεδομένη την προσφορά της άλλης περιοχής.

Στις ομοσπονδιακές χώρες, οι τοπικές κυβερνήσεις επιβάλλουν τους φόρους τους και γενικά, οι δημοσιονομικές αποφάσεις μίας κυβέρνησης επηρεάζουν τα φορολογικά έσοδα των άλλων. Μεταβάλλοντας τους φορολογικούς συντελεστές, κάθε κυβέρνηση μπορεί να τροποποιήσει το μέγεθος της φορολογικής βάσης, είτε εις βάρος, είτε προς όφελος των γειτονικών τους περιοχών.

Το φαινόμενο του φορολογικού ανταγωνισμού με βάση τα αγαθά, τις υπηρεσίες, το εισόδημα, το κεφάλαιο, καθώς και το γεγονός ότι κάθε κυβέρνηση επιλέγει την φορολογική της πολιτική ανάλογα με τα συμφέροντα της, έχει απασχολήσει αρκετούς ειδικούς των δημόσιων οικονομικών (Mintz and Tulkens, 1986).

Ο Oates (1997) αναφέρει πως, οι τοπικές κυβερνήσεις, προκειμένου να επιτύχουν και να προωθήσουν την οικονομική τους ανάπτυξη και να δημιουργήσουν νέες θέσεις εργασίας, διατηρούν τους φορολογικούς τους συντελεστές κάτω από τα αποτελεσματικά τους επίπεδα

και υιοθετούν υπερβολικά χαλαρά ρυθμιστικά μέτρα για πράγματα, όπως το περιβάλλον για παράδειγμα, προκειμένου να προσελκύσουν νέες επενδύσεις και νέες επιχειρήσεις.

Σύμφωνα με τον Starrett (1980), οι κοινότητες και οι τοπικές κυβερνήσεις, για την προσέλκυση των κατοίκων τους, τους προσφέρουν το μεγαλύτερο μέρος των φορολογικών εσόδων. Αυτά τα φορολογικά έσοδα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να καταναείμουν το κόστος της παροχής δημόσιων υπηρεσιών πιο αποτελεσματικά. Με δεδομένο ότι τα πρόσθετα φορολογικά έσοδα μεταφέρονται μεταξύ των κοινοτήτων, υπάρχει ιδιωτικό όφελος για την αναπτυσσόμενη κοινότητα, ωστόσο δεν υπάρχει αντίστοιχο κοινωνικό όφελος. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα οι τοπικές κοινότητες να προσπαθήσουν να υπερισχύσουν.

Στο άρθρο τους, οι Arnott και Grieson (1981), θέτουν το ερώτημα, πώς θα μπορούσε μία χώρα ή μία τοπική κυβέρνηση να επιλέξει τα επίπεδα παροχής δημοσίων υπηρεσιών και τους φορολογικούς συντελεστές, προκειμένου να μεγιστοποιήσει την ευημερία των κατοίκων της. Οι κυβερνήσεις των κρατών θα μπορούσαν, για παράδειγμα, να σχεδιάσουν φόρους για να μειώσουν την υπερβολική επιβάρυνση που συνδέεται με τις εξωτερικές δημοσιονομικές εξελίξεις, που προκύπτουν από τις τοπικές κυβερνήσεις, όταν έχουν ως στόχο μόνο την καλή διαβίωση των κατοίκων. Η, η μη ομοσπονδιακή κυβέρνηση, θα μπορούσε να θεωρήσει πολιτικά προτιμότερο, να επιδιώξει έμμεσους στόχους αναδιανομής, μέσω φορολογικών πολιτικών που μεταβάλλουν την δημοσιονομική συμπεριφορά των κυβερνήσεων των κρατών, όπως για παράδειγμα να μοιράζονται τα έξοδα παροχής κρατικών ή τοπικών δημόσιων υπηρεσιών, προς όφελος των φτωχών. Η ίδια η θεωρία μπορεί να παράσχει στις κρατικές και τοπικές κυβερνήσεις καθοδήγηση, στο σχεδιασμό δημοσιονομικών και φορολογικών πολιτικών που ωφελούν τους κατοίκους τους.

Ο Boadway και Bruce (1984), υποστηρίζει πως, κάθε κυβέρνηση θα έπρεπε να προχωρήσει στη δημιουργία ενός φόρου εισοδήματος των επιχειρήσεων, ο οποίος όμως θα είναι ουδέτερος ως προς τις επιπτώσεις του στις οικονομικές αποφάσεις των επιχειρήσεων. Η δημιουργία αυτού του φόρου, θα αποτελούσε σημαντικό οδηγό για τη φορολογική πολιτική και τη φορολογική μεταρρύθμιση. Ένας τέτοιος φόρος, θεωρείται "ιδανικός φόρος" καθώς εισπράττει έσοδα, έχοντας ως βάση τα καθαρά κέρδη, χωρίς να προκαλεί δυσμενείς επιπτώσεις. Σήμερα, το ενδιαφέρον για την ουδέτερη φορολόγηση των εισοδημάτων, σε συνάρτηση με τις μεταβολές του πληθωρισμού, μπορούν να μεταβάλουν τη φορολογική βάση ενός ουδέτερου φόρου και μπορούν να επηρεάσουν τις επενδυτικές αποφάσεις των επιχειρήσεων. Η φορολόγηση των εσόδων των επιχειρήσεων, θα επηρεάσει το σύστημα

φόρου εισοδήματος φυσικών προσώπων, το οποίο αργότερα θα επηρεάσει και την συμπεριφορά των πολιτών και την ευημερία τους.

Στη θεωρία, άλλες αναλύσεις επικεντρώθηκαν στην επίπτωση των διαφορικών φόρων σε μοντέλα στα οποία, οι φόροι αντιμετωπίζονται εξωγενώς, καθώς και στον ορισμό και τον χαρακτηρισμό της ισορροπίας σε μοντέλα όπου, η μετανάστευση που προκαλείται από τις τοπικές φορολογικές αποφάσεις, είναι αυτή που καθορίζει και το μέγεθος των κοινοτήτων (Mintz and Tulkens, 1986).

Οι Mintz και Tulkens (1986), χαρακτηρίζουν την ισορροπία που προκύπτει από τον φορολογικό ανταγωνισμό, μέσω ενός ενιαίου φόρου επί των εμπορευμάτων. Θεωρούν πως ο φόρος εισπράττεται σύμφωνα με την “αρχή της προέλευσης”, δηλαδή σε επίπεδο παραγωγού, σε αντίθεση με την “αρχή του προορισμού”, δηλαδή σε επίπεδο καταναλωτή. Ωστόσο μπορεί να αποδειχθεί δαπανηρή ίσως και αδύνατη, η παρακολούθηση από τις κυβερνήσεις, όλων των μεμονωμένων αγορών που γίνονται. Για το λόγο αυτό, ο φόρος προορισμού καθίσταται αυτομάτως και φόρος προέλευσης.

Οι ερευνητές θεωρούν δύο τοπικές κοινότητες, οι οποίες επιβάλλουν ένα βασικό φόρο επί των αγαθών για ένα ιδιωτικό αγαθό, όπου τα φορολογικά έσοδα χρησιμοποιούνται για τη χρηματοδότηση ενός τοπικού δημοσίου αγαθού. Οι κάτοικοι κάθε κοινότητας, μπορούν να αγοράσουν το φορολογημένο ιδιωτικό αγαθό, είτε στην περιοχή τους, είτε στην άλλη περιοχή, εφόσον επιβαρύνονται με το κόστος μεταφοράς και πληρώνουν στην άλλη περιοχή τον τοπικό (για εκείνη την περιοχή) φόρο. Κάθε περιοχή είναι σε θέση να επιλέξει τα αποτελεσματικότερα επίπεδα εγχώριου φόρου επί των αγαθών και του φόρου του τοπικού δημόσιου αγαθού της, μεγιστοποιώντας την χρησιμότητα των κατοίκων της και εξισορροπώντας τον τοπικό δημόσιο προϋπολογισμό της. Κατά την λήψη των δημοσιονομικών αποφάσεών της, η μία περιοχή διατηρεί σταθερό το φορολογικό επίπεδο της άλλης περιοχής. Η παραπάνω ανάλυση, οδηγεί ουσιαστικά σε διαφορετικές αλληλεπιδράσεις που οφείλονται μόνο στα φορολογικά επίπεδα.

Τελικά, το ερώτημα παραμένει. Ο φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί τους τοπικούς φόρους σε επίπεδο υψηλότερο ή σε επίπεδο χαμηλότερο από εκείνο που θα ήταν αποτελεσματικό; Πρώτον, μπορεί να μην υπάρχει πάντοτε μία αποτελεσματική ισορροπία μεταξύ δύο περιοχών που επιλέγουν τους βέλτιστους φορολογικούς συντελεστές και την παραγωγή δημόσιων αγαθών, λόγω των διαφορετικών αντιλήψεων των κυβερνήσεων όσον αφορά τις λειτουργίες της φορολογίας.

Δεύτερον, σε μία αναποτελεσματική ισορροπία, οι διαφορές στο μέγεθος του δημόσιου τομέα και του επιπέδου των φόρων μεταξύ των δύο περιοχών, μπορεί να προκύπτουν όχι μόνο από τις διαφορές στις προτιμήσεις, αλλά και από την καθαρή στρατηγική συμπεριφορά.

Τρίτον, η αναποτελεσματικότητα μίας μη συνεργατικής φορολογικής ισορροπίας λόγω των φόρων οφείλεται στην μείωση της ιδιωτικής κατανάλωσης και στην αύξηση της δημόσιας κατανάλωσης, λόγω των μεταβολών του φόρου στη μία περιοχή, οι οποίες επηρεάζουν τη φορολογική βάση της άλλης περιοχής.

Τέλος, σε μία οικονομία δύο περιοχών, η υιοθέτηση φορολογικών μεταρρυθμίσεων, δεν μπορεί να μειώσει τόσο τα φορολογικά επίπεδα που επικρατούν, σε μία μη συνεργατική δημοσιονομική ισορροπία.

1.4.4 Φορολογικός ανταγωνισμός στις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Προκειμένου να κατανοήσουμε τον φορολογικό ανταγωνισμό στις άμεσες ξένες επενδύσεις, οι Haufler και Wooton (1999), αναλύουν τον φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ δύο χωρών άνισου μεγέθους, οι οποίες προσπαθούν να προσελκύσουν ένα είδος μονοπωλίου. Όταν οι εθνικές κυβερνήσεις διαθέτουν ένα μόνο κατά αποκοπή φόρο επί των κερδών, αλλά αντιμετωπίζουν εξωτερικότητες και κόστη μεταφορών στις εισαγωγές, τότε οι κυβερνήσεις και των δύο χωρών επιδοτούν τις επιχειρήσεις που βρίσκονται στην επικράτειά τους. Ταυτόχρονα, κάθε επιχείρηση δείχνει μεγαλύτερη προτίμηση σε μία μεγάλη αγορά, καθώς θα μπορεί να χρεώνει υψηλότερη τιμή στην παραγωγή των προϊόντων της. Σε συνθήκες ισορροπίας, η μεγαλύτερη χώρα θα λαμβάνει επενδύσεις και θα χρεώνει υψηλότερο φόρο επί των κερδών.

Σύμφωνα με τους Haufler και Wooton (1999), όταν μία επιχείρηση επιλέγει να είναι πολυεθνική και δημιουργεί μία ξένη μονάδα παραγωγής, σπάνια χτίζει ένα εργοστάσιο το οποίο θα εξυπηρετεί μόνο την εγχώρια αγορά της χώρας στην οποία επενδύει. Αντίθετα, δημιουργεί μία βάση η οποία προμηθεύει και τις γύρω χώρες. Με τον τρόπο αυτό, δημιουργούνται οι άμεσες ξένες επενδύσεις.

Η ύπαρξη εμπορικού κόστους οδηγεί μία εγχώρια αγορά να επηρεάζεται από τη φορολογική πολιτική, καθώς οι κυβερνήσεις επιχειρούν να προσελκύσουν ξένες επιχειρήσεις προσφέροντας επενδυτικά κίνητρα. Τόσο το μέγεθος της αγοράς, όσο και ο πραγματικός φορολογικός συντελεστής για το κεφάλαιο, είναι σημαντικοί παράγοντες που επηρεάζουν τις επιλογές των πολυεθνικών επιχειρήσεων για τις χώρες στις οποίες θα επενδύσουν.

Οι Devereux και Griffith (1998), υποστηρίζουν πως η παραδοσιακή ανάλυση της φορολογίας των εισοδημάτων λόγω κερδών, επικεντρώνεται στην επίδραση του φόρου στις αποφάσεις για οριακές επενδύσεις. Ο κύριος αντίκτυπος του φόρου στην επένδυση, είναι μέσω του κόστους κεφαλαίου και γενικά, μετράται με έναν αποτελεσματικό φορολογικό συντελεστή. Οι αποφάσεις των πολυεθνικών επιχειρήσεων, για την τοποθεσία τους, την επιλογή της τεχνολογίας τους και την επιλογή των επενδυτικών σχεδίων, αντιμετωπίζουν οικονομικούς περιορισμούς. Στις περιπτώσεις αυτές, η επιλογή εξαρτάται από τον πραγματικό φορολογικό συντελεστή.

Ωστόσο, από την άλλη πλευρά, στο άρθρο τους οι Devereux και Freeman (1995), εξέτασαν δύο συναφή ζητήματα. Το ένα είναι το γενικό ζήτημα της επιρροής της φορολογίας στις ροές άμεσων ξένων επενδύσεων, μεταξύ των χωρών. Για το σκοπό αυτό, χρησιμοποίησαν στοιχεία για τις ροές άμεσων ξένων επενδύσεων, μεταξύ μεγάλων εμπορικών χωρών, μεταξύ του 1984 και του 1989. Προκειμένου να διερευνήσουν τη σημασία της φορολογίας μέσα από το κόστος του κεφαλαίου, μελέτησαν και διάφορες άλλες επιδράσεις που επηρεάζουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις.

Το δεύτερο και συναφές ζήτημα, αφορά στον αντίκτυπο των φορολογικών συστημάτων που ενσωματώνουν τους εταιρικούς και προσωπικούς φόρους στις αποταμιεύσεις και τις ροές των άμεσων ξένων επενδύσεων. Στο άρθρο τους καταλήγουν πως, με βάση την ονομαστική αξία, η κατανομή των συνολικών επενδύσεων μεταξύ εγχώριων και ξένων τοποθεσιών, δεν είναι τόσο ευαίσθητη στη φορολογία. Επομένως, η διάκριση μεταξύ εγχώριων επενδύσεων και εξερχόμενων άμεσων ξένων επενδύσεων, έχει μικρή επίδραση στην επιλογή μεταξύ αυτών των δύο επενδυτικών ευκαιριών.

Πιο πρόσφατες εργασίες επικεντρώθηκαν στις ατελείς ανταγωνιστικές αγορές και εισήγαγαν το κόστος μεταφοράς ως μοντέλο που διαδραματίζει σημαντικό ρόλο, είτε ως συσσωρευτική δύναμη, είτε για τη δομή της ισορροπίας της αγοράς και για την απόφαση εγκατάστασης της παραγωγής των πολυεθνικών αποφάσεων.

Ένα γενικότερο αποτέλεσμα από την βιβλιογραφία που αφορά στον φορολογικό ανταγωνισμό και στις άμεσες ξένες επενδύσεις, καταλήγει στο ότι, η μικρή χώρα επιλέγει τον χαμηλότερο φορολογικό συντελεστή και επιτυγχάνει υψηλότερα επίπεδα μεγιστοποίησης της χρησιμότητας των κατοίκων της σε σχέση με μία μεγάλη χώρα. Ωστόσο, όταν η χώρα αυτή δεν αντιλαμβάνεται τη σημασία του κόστους μεταφοράς που δημιουργείται κατά τις διασυνοριακές της ενέργειες, οι διαφορές στο μέγεθος της αγοράς, εάν υπάρχουν, δεν

επιηρεάζουν πλήρως τις αποφάσεις εγκατάστασης της παραγωγής των πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Οι Haufler και Wooton (1999) εξετάζουν δύο διαφορετικά ζητήματα. Αρχικά, υποστηρίζουν ότι υπάρχουν εξωγενώς καθορισμένα κόστη στο εμπόριο, τα οποία προκύπτουν όταν τα αγαθά μετακινούνται μεταξύ των χωρών. Στην περίπτωση αυτή, το μόνο μέσο που διαθέτει κάθε κυβέρνηση, είναι η δυνατότητα φορολόγησης ή η δυνατότητα επιδότησης των δραστηριοτήτων μίας επιχείρησης, η οποία επενδύει εντός των ορίων της επικράτειά της. Ένα δεύτερο μέσο, που μπορεί να διαθέτει μία κυβέρνηση, θα μπορούσαν να αποτελούν οι δασμοί και οι φόροι κατανάλωσης. Με τον τρόπο αυτό, και η μεγάλη χώρα, όχι μόνο θα είναι σε θέση να προσελκύσει επιχειρήσεις και επενδύσεις, αλλά θα είναι επίσης πολύ πιθανό να επιβάλλει ένα θετικό φόρο επί των κερδών της, λόγω του μεγέθους και της θέσης της.

Με την παρουσία της διεθνούς κινητικότητας των κεφαλαίων, οι άμεσες ξένες επενδύσεις επηρεάζονται από τους συντελεστές φορολογίας εισοδήματος των επιχειρήσεων και από τους κανόνες με τους οποίους εξομοιώνονται οι φόροι στη χώρα υποδοχής των επενδύσεων, υποστηρίζει ο Janeba (1995). Σε μία αλληλοεξαρτώμενη παγκόσμια οικονομία, η ικανότητα της κυβέρνησης να ακολουθεί μία αυτόνομη φορολογική πολιτική, περιορίζεται από την κινητικότητα αγαθών. Η φορολογική πολιτική χρησιμοποιείται συχνά για την προσέλκυση επιχειρήσεων που δημιουργούν θέσεις εργασίας και αυξάνουν την εγχώρια ευημερία.

Το ερώτημα που προκύπτει εδώ, έτσι όπως το διατύπωσε ο Gordon (1992), είναι εάν μπορούν να επιβιώσουν οι φόροι εισοδήματος κεφαλαίου στις ανοιχτές οικονομίες. Οι Gordon και MacKie-Mason (1990), μέσα από τη μελέτη τους, αναγνωρίζουν δυσμενής επιπτώσεις στον πραγματικό φόρο επί των κερδών, οι οποίες προκύπτουν από βέλτιστες στρατηγικές διαπραγμάτευσης, όταν τα βραχυπρόθεσμα και τα μακροπρόθεσμα κεφαλαιακά κέρδη, φορολογούνται με διαφορετικούς συντελεστές. Σε μία ανοιχτή οικονομία, οι νέοι κανόνες των τόκων για τις πολυεθνικές εταιρίες, παρέχουν ένα σημαντικό κίνητρο για πολλές επιχειρήσεις να μεταφέρουν στο εξωτερικό τις επιλογές τους για δανεισμό, με σκοπό την δημιουργία επενδύσεων.

Στην μελέτη του ο Janeba (1995), δικαιολογεί την ερώτηση που διατύπωσε ο Gordon (1992) και υποστήριξε πως, όταν οι επιχειρήσεις πραγματοποιούν κέρδη στο εξωτερικό, αυτά δεν μπορούν να ελεγχθούν και συνεπώς δεν μπορούν να φορολογηθούν αποτελεσματικά. Τα

προβλήματα που προκύπτουν αφορούν ιδιαίτερα τις ξένες επενδύσεις, που λαμβάνουν την μορφή επενδύσεων χαρτοφυλακίου.

Στην περίπτωση αυτή, η φορολόγηση του εγχώριου κεφαλαίου είναι προβληματική, δεδομένου ότι πρέπει να προσφέρεται η ίδια καθαρή απόδοση με το εξωτερικό. Η φορολογία αυξάνει το ακαθάριστο εγχώριο ποσοστό απόδοσης σε παγκόσμιο επίπεδο, γεγονός που προκαλεί αναποτελεσματικότητά, καθώς η φορολόγηση των κινητών παραγόντων της παραγωγής και των αγαθών, μπορεί να μην είναι ένα εργαλείο για την αύξηση των εσόδων.

Ωστόσο, έχει αποδειχθεί ότι η φορολόγηση των εσόδων από άμεσες ξένες επενδύσεις είναι διαφορετική, δεδομένου ότι μία εταιρική επιχείρηση αναλαμβάνει την επένδυση. Από την άλλη πλευρά, η φορολόγηση των εισοδημάτων από τις άμεσες ξένες επενδύσεις είναι πιο περίπλοκη λόγω των πολλών διατάξεων της φορολογίας. Δεδομένου ότι οι κυβερνήσεις ενδιαφέρονται να προωθήσουν την εγχώρια παραγωγή και να αυξήσουν την ευημερία των πολιτών τους, η στρατηγική χρήση της φορολογίας των εταιριών στις ανοιχτές οικονομίες, αποτελεί γεγονός ιδιαίτερης σημασίας. Οι Bond και Samuelson (1989), δίνουν ιδιαίτερη προσοχή στο κομμάτι αυτό.

Συμφωνά με τη μελέτη τους, οι άμεσες ξένες επενδύσεις παρουσιάζουν προβλήματα αξιοπιστίας, γεγονός που δεν συμβαίνει με τις εγχώριες επενδύσεις. Μόλις μία επιχείρηση εγκαταστήσει ένα εργοστάσιο σε μία ξένη χώρα, τότε το εργοστάσιο αυτό εξαρτάται από την πολιτική που ασκεί η κυβέρνηση της χώρας, στην οποία εγκαθίσταται το εργοστάσιο. Εφόσον μία επιχείρηση επενδύει σε μία ξένη χώρα, θα είναι σαφώς προς πλεονέκτημα της χώρας αυτής να βελτιώσει τη θέση της και την διαπραγματευτική της ικανότητα, ως προς το να ακολουθήσει την προτιμότερη φορολογική πολιτική, να θέσει τους προτιμότερους φορολογικούς συντελεστές και την προτιμότερη τιμολογιακή πολιτική προς όφελός της.

Σε αντίθεση με τους Bond και Samuelson (1989), ο Janeba (1995), υποστηρίζει ότι η χώρα που εξάγει κεφάλαια, δεν μπορεί να υιοθετήσει διαφορετικούς φορολογικούς συντελεστές επί του κεφαλαίου που εξάγεται. Ωστόσο, το εισόδημα από ξένες επενδύσεις δεν αντιμετωπίζεται με τον ίδιο τρόπο όπως το εισόδημα από τις εγχώριες επενδύσεις. Ένας λόγος για τον οποίο οι κυβερνήσεις δεν κάνουν διακρίσεις κατά των άμεσων ξένων επενδύσεων επιλέγοντας διαφορετικούς φορολογικούς συντελεστές είναι διότι, όταν γίνονται διακρίσεις, οι μεταβολές του φορολογικού συντελεστή της χώρας εξαγωγής κεφαλαίου, οδηγούν στην ανακατανομή του κεφαλαίου. Αυτή η ανακατανομή του κεφαλαίου μπορεί να είναι δαπανηρή, δεδομένου ότι, οι άμεσες ξένες επενδύσεις αποτελούν μία μακροπρόθεσμη

απόφαση με δεσμευτικό χαρακτήρα. Όταν δεν γίνονται διακρίσεις, οι μεταβολές των φορολογικών συντελεστών, οδηγούν σε ανακατανομή κεφαλαίου, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις.

Σύμφωνα με τον Janeba (1995), οι άμεσες ξένες επενδύσεις επηρεάζονται από την απόφαση της κυβέρνησης τόσο για τον φορολογικό ανταγωνισμό, όσο και για την μορφή απαλλαγής της διπλής φορολογίας. Η χώρα εξαγωγής κεφαλαίου προτιμάει την εκροή λιγότερων κεφαλαίων, άρα και λιγότερων επενδύσεων, όταν η χώρα υποδοχής επιβάλλει φόρο στις άμεσες ξένες επενδύσεις.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί σε αναποτελεσματική κατανομή του παγκόσμιου κεφαλαίου, γεγονός που επιτάσσει την συνεργασία των κυβερνήσεων στον τομέα της φορολογίας. Ένας τέτοιος τύπος συνεργασίας, είναι οι συμβάσεις σχετικά με τη διπλή φορολογία, υποστηρίζει ο Janeba (1995). Οι κυβερνήσεις υπογράφουν μία σύμβαση που καθορίζει τους φορολογικούς συντελεστές και τη μορφή απαλλαγής από τη διπλή φορολογία, έτσι ώστε να επωφελούνται όλες οι χώρες, από πιθανές συνεργασίες μεταξύ τους.

1.5 Επιβλαβής φορολογικός ανταγωνισμός

Οι Weiner και Ault (1998), αναφέρουν στο άρθρο τους ότι, η παγκοσμιοποίηση των εθνικών οικονομιών έχει αυξήσει τις προκλήσεις του επιζήμιου φορολογικού ανταγωνισμού. Σε αυτή την ολόενα και πιο ολοκληρωμένη παγκόσμια οικονομία, οι φορολογικές πολιτικές μιας χώρας, έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες να προκαλέσουν επιπτώσεις σε άλλες χώρες. Ενώ ο φορολογικός ανταγωνισμός έχει πολλά θετικά αποτελέσματα και η έκθεση του OECD (1998) υπογραμμίζει τα οφέλη του δίκαιου φορολογικού ανταγωνισμού, επισημαίνει την ύπαρξη του επιβλαβούς φορολογικού ανταγωνισμού.

Σύμφωνα με την έκθεση αυτή, τα φορολογικά καθεστώτα που αποσκοπούν στην προσέλκυση χρηματοπιστωτικών και άλλων γεωγραφικά κινητών δραστηριοτήτων, μπορούν να δημιουργήσουν επιζήμιο φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των κρατών, με κίνδυνο στρέβλωσης του εμπορίου και των επενδύσεων, ανεπιθύμητες μεταβολές στη φορολογική επιβάρυνση, περιορισμούς στις δημοσιονομικές επιλογές των κυβερνήσεων, αυξήσεις στο κόστος συμμόρφωσης προς τους φορολογούμενους και υπονόμησης της δικαιοσύνης και της ακεραιότητας των φορολογικών συστημάτων.

Ο OECD (1998, 2000), έχει αναπτύξει κατευθυντήριες γραμμές για την εξάλειψη του επιζήμιου φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των κρατών - μελών και κατευθύνει τις

προσπάθειές του για να πείσει τα κράτη - μέλη που προσφέρουν φορολογικούς παράδεισους, να μεταρρυθμίσουν τις πολιτικές τους. Οι κατευθυντήριες γραμμές υποδεικνύουν ότι, ο μηδενικός συντελεστής φόρου που υιοθετείται ορισμένες φορές, πρέπει να αποθαρρυνθεί. Επίσης, και τα μέτρα που ορίζουν πιο χαμηλούς φορολογικούς συντελεστές στην εγχώρια φορολογική βάση από ότι στις κινητές διεθνείς φορολογικές βάσεις, πρέπει να αποθαρρυνθούν. Παρομοίως, ο κώδικας δεοντολογίας της Ε.Ε. για την φορολογία των επιχειρήσεων, υπονομεύει τα φορολογικά μέτρα, που προβλέπουν σημαντικά χαμηλότερο επίπεδο αποτελεσματικής φορολογίας, από εκείνα τα επίπεδα που γενικά χρησιμοποιούνται μεταξύ των κρατών – μελών (European Commission, 1997).

Σύμφωνα με τους Janeba και Smart (2003), οι κυβερνήσεις συχνά στοχεύουν στην φορολογική ελάφρυνση των επιχειρήσεων, για να προσελκύσουν επενδύσεις από το εξωτερικό, διατηρώντας ταυτόχρονα υψηλότερους φόρους επί των εγχώριων επενδύσεων. Αυτά τα προτιμησιακά καθεστώτα λαμβάνουν πολλές μορφές, συμπεριλαμβανομένων των τομεακών διαφορών όσον αφορά τους συντελεστές του φόρου εισοδήματος των εταιρειών, τις επιλεκτικές φορολογικές ελαφρύνσεις επενδύσεων και τις φορολογικές απαλλαγές, τα μέτρα φόρου εισοδήματος, τα οποία είναι μη διαθέσιμα προς τους εγχώριους φορολογούμενους κ.ο.κ.. Αυτά τα φορολογικά μέτρα προέκυψαν ως απάντηση στην αυξημένη κινητικότητα κάποιων μορφών κεφαλαίου και στον αυξημένο διεθνή ανταγωνισμό. Οι διεθνείς οργανισμοί προσπάθησαν να ορίσουν τα διεθνή πρότυπα για τη φορολογία κεφαλαίου, ως μέσο για τον έλεγχο του φορολογικού ανταγωνισμού.

Οι Janeba και Peters (1999), εξετάζουν την κατάσταση των μη συντονισμένων φορολογικών πολιτικών με την παρουσία της φοροδιαφυγής, προκειμένου να αξιολογήσουν την επιτυχία των διαφόρων προτάσεων μεταρρύθμισης. Για το σκοπό αυτό, επιτρέπουν στις κυβερνήσεις να επιλέξουν αν κάνουν ή όχι διακρίσεις, εις βάρος των μη μόνιμων κατοίκων. Οι διακρίσεις λαμβάνουν τη μορφή διαφορετικών φορολογικών συντελεστών για τους κατοίκους και τους μη κατοίκους. Καταλήγουν ότι, το κίνητρο για τις διακρίσεις είναι κοινό σε όλες τις κυβερνήσεις και ότι η φορολόγηση των διεθνώς κινητών κεφαλαίων χαρτοφυλακίου δεν οδηγεί σε ισορροπία. Αποδεικνύουν ότι, οι κυβερνήσεις που υιοθετούν φορολογική πολιτική χωρίς διακρίσεις, έχουν μεγάλη επιτυχία στην καταπολέμηση της φοροδιαφυγής σε σχέση με το σύνολο των φορολογικών μέσων. Πιστεύουν ότι χώρες, όπως το Λουξεμβούργο, αν και μικρότερες από άποψη πληθυσμού ή μεγέθους, ασκούν πίεση στην αγορά όσον αφορά τα κεφάλαια χαρτοφυλακίου υψηλής κινητικότητας, σε διεθνές επίπεδο.

Το διεθνές κινητό κεφάλαιο αποφεύγει τη φορολογία, με τη μετάβαση σε φορολογικούς παράδεισους, όπως το Λουξεμβούργο, ενώ το ακίνητο κεφάλαιο φορολογείται μέσω των εθνικών φόρων.

Στο μοντέλο τους, η κατάσταση αυτή εξηγείται ως το αποτέλεσμα ενός παιγνιδιού φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των κρατών - μελών της Ε.Ε., που κάνει διακρίσεις εις βάρος των μη κατοίκων. Η αγορά κεφαλαίου της Ε.Ε. δεν είναι κλειστή και το κεφάλαιο συχνά φεύγει σε φορολογικούς παράδεισους εκτός της Ε.Ε.. Η ανάλυσή τους δείχνει ότι, ο συντονισμός εντός της Ε.Ε. είναι δύσκολος, ιδίως εάν διατηρηθούν οι νόμοι περί τραπεζικού απορρήτου και ο κανόνας της ομοφωνίας για την λήψη αποφάσεων. Ακόμη προτείνουν ότι, οι κυβερνήσεις θα έπρεπε να εξετάσουν το ενδεχόμενο θέσπισης ενός ελάχιστου φορολογικού συντελεστή. Μελετούν ένα παράδειγμα στο οποίο, κάθε μία από τις δύο κυβερνήσεις μπορούν να επιβάλλουν φόρο σε εγχώρια βάση που είναι ακίνητη σε διεθνές επίπεδο και σε μία βάση που είναι απόλυτα κινητή μεταξύ των χωρών και δείχνουν, ότι η πλήρης απαγόρευση στις φορολογικές πολιτικές που διαφοροποιούνται ανάμεσα στις δύο βάσεις, αυξάνει το επίπεδο ισορροπίας των εσόδων στη μία χώρα και αφήνει ανεπηρέαστα τα έσοδα στην άλλη χώρα.

Από την άλλη πλευρά ο Keen (2001), υποστηρίζει ότι οι διεθνείς περιορισμοί των προτιμησιακών φορολογικών καθεστώτων, μπορούν να μειώσουν τα έσοδα σε όλες τις χώρες που συμμετέχουν στη συμφωνία. Ο Keen (2001), μελετά ένα μοντέλο στο οποίο οι βάσεις είναι ημιτελώς κινητές, αλλά το μέγεθος κάθε φορολογικής βάσης καθορίζεται στο σύνολο και δείχνει ότι, σε αυτό το περιβάλλον, η απαγόρευση των φορολογικών προτιμήσεων δεν μπορεί ποτέ να αυξήσει τα έσοδα.

Η έκθεση των Weiner και Ault (1998), κάνει μια σημαντική διάκριση μεταξύ των χωρών που φορολογούν γενικά το εισόδημα με σχετικά χαμηλό συντελεστή, αλλά δεν ασκούν επιβλαβή φορολογικό ανταγωνισμό και εκείνες στις οποίες η ύπαρξη χαμηλού φορολογικού συντελεστή, συνδέεται με άλλους παράγοντες και ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, τα οποία σε συνδυασμό, συνιστούν επίσημο φορολογικό ανταγωνισμό.

Οι χώρες στην πρώτη περίπτωση, είναι εκείνες που συλλέγουν σημαντικά έσοδα από τον φόρο εισοδήματος, αλλά ο πραγματικός φορολογικός συντελεστής τους είναι χαμηλότερος από εκείνον που επιβάλλεται σε άλλες χώρες. Οι χώρες στη δεύτερη περίπτωση, είτε αποτελούν φορολογικούς παραδείσους, που γενικά δεν επιβάλλουν καθόλου ή επιβάλλουν μόνο συμβολική φορολογία επί του εισοδήματος και συνεπώς εισπράττουν μικρά

έσοδα από τον φόρο εισοδήματος, είτε είναι χώρες με “προτιμησιακά καθεστώτα” που παρέχουν ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση στο πλαίσιο ενός γενικού συστήματος φορολογίας εισοδήματος. Οι φορολογικοί παράδεισοι ή τα προτιμησιακά φορολογικά καθεστώτα, έχουν σημαντικές ανεπιθύμητες παράπλευρες συνέπειες σε άλλες χώρες και ως εκ τούτου μπορούν να χαρακτηριστούν επιβλαβείς. Η έκθεση χαρακτηρίζει τις δύο αυτές καταστάσεις ως “επιβλαβείς φορολογικές πολιτικές”.

Η Ε.Ε. και ο Ο.Ο.Σ.Α. στοχεύουν στον περιορισμό των επιβλαβών φορολογικών πρακτικών, χωρίς να προσπαθούν να εξαλείψουν συνολικά το φορολογικό ανταγωνισμό. Σε αυτό το πλαίσιο ο ΟΕCD (2000) εντόπισε σαράντα επτά (47) επιβλαβή φορολογικά καθεστώτα και τριάντα πέντε (35) χώρες που λειτουργούσαν ως φορολογικοί παράδεισοι. Το Συμβούλιο της Ε.Ε. (2000) απαριθμεί πλήθος από κανονισμούς με επιβλαβή χαρακτηριστικά που είχαν εφαρμοστεί σε κράτη - μέλη της Ε.Ε..

Σύμφωνα με τους Hautp και Peters (2005), η πολιτική φορολόγησης των επενδύσεων των μη κατοίκων με χαμηλότερο ποσοστό από εκείνες των κατοίκων, είναι μία φορολογική διαφοροποίηση η οποία εντείνει τον αδιαφιλονίκητο ανταγωνισμό και στερεί από τις κυβερνήσεις τα δημοσιονομικά μέσα που απαιτούνται, για την εκπλήρωση των καθηκόντων τους. Αυτή η πολιτική διακρίσεων, χαρακτηρίζεται ως ένα προτιμησιακό φορολογικό καθεστώς.

Υπερασπίζονται τις αρχικές αντιρρήσεις στα προτιμησιακά καθεστώτα, συμπεριλαμβάνοντας στην ανάλυσή τους την μεροληψία που μπορεί να έχουν οι επενδυτές στη χώρα τους, δηλαδή την τάση τους να επενδύουν εγχώρια.

1.5.1 Φορολογικοί Παράδεισοι

Οι οικονομικές ομοσπονδίες αγωνίζονται συνήθως με τον αντίκτυπο και την σκοπιμότητα της ποικιλομορφίας της φορολογικής πολιτικής μεταξύ των κρατών – μελών. Συγκεκριμένα υπάρχει μία ευρέως διαδεδομένη ανησυχία ότι, οι περιοχές χαμηλής φορολογίας εντός μιας ομοσπονδίας επιβάλλουν μία εξωτερική δημοσιονομική επιβάρυνση σε άλλες χώρες για την προσέλκυση επενδύσεων που διαφορετικά θα εντοπιζόνταν σε περιοχές με υψηλή φορολογία στην ίδια περιφέρεια. Οι φορολογικοί παράδεισοι βρίσκονται σε εξέχουσα θέση στις συζητήσεις σχετικά με το πεδίο εφαρμογής και τις συνέπειες του φορολογικού ανταγωνισμού. Οι χώρες που ανταγωνίζονται για κινητές ξένες επενδύσεις ενδέχεται να έχουν κίνητρα να μειώσουν τους φόρους σε επίπεδα χαμηλότερα από αυτά που θα είχαν με την έλλειψη ξένου ανταγωνισμού. Υπάρχουν περιστάσεις στις οποίες ο διεθνής

φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί στην βελτιστοποίηση των κυβερνήσεων, ώστε να μειώσουν όλους τους φορολογικούς συντελεστές του κεφαλαίου. Είναι πιθανό οι ευκαιρίες φοροαποφυγής που παρουσιάζουν οι φορολογικοί παράδεισοι να επιτρέψουν σε άλλες χώρες να διατηρήσουν υψηλούς φορολογικούς συντελεστές κεφαλαίου, χωρίς να υποστούν δραματικές μειώσεις των άμεσων ξένων επενδύσεων. Ο πολλαπλασιασμός και η ευρεία χρήση των φορολογικών παράδεισων μπορεί να καθυστερήσει έναν επιθετικό ανταγωνισμό μεταξύ άλλων χωρών για την μείωση των φόρων, προκειμένου να προσελκύσουν και να διατηρήσουν επενδύσεις (Desai, Foley and Hines, 2006).

Οι χώρες, που επιθυμούν να προσελκύσουν ξένα κεφάλαια, αντιμετωπίζουν σημαντική διεθνή πίεση για να ελαχιστοποιήσουν τη φορολογία τους στα εισοδήματα των ξένων επενδυτών. Δεδομένου ότι η μείωση της φορολόγησης των εισοδημάτων από επενδύσεις των αλλοδαπών μπορεί να συνεπάγεται δημοσιονομικούς ή πολιτικούς συμβιβασμούς, δεν επιδιώκουν όλες οι χώρες να προσελκύσουν ξένες επενδύσεις κατά αυτόν τον τρόπο. Οι φορολογικοί παράδεισοι είναι περιοχές με πολύ χαμηλές φορολογικές χρεώσεις και άλλα φορολογικά χαρακτηριστικά που έχουν σχεδιαστεί για να απευθύνονται σε ξένους επενδυτές. Οι φορολογικοί παράδεισοι είναι μικρές χώρες, συνήθως μικρότερες από ένα εκατομμύριο κατοίκους, και γενικά είναι πιο εύπορες από άλλες χώρες. Οι χώρες αυτές βαθμολογούνται πολύ καλά σε δείκτες διακρατικής ποιότητας διακυβέρνησης, που περιλαμβάνουν πολιτική σταθερότητα, αποτελεσματικότητα της κυβέρνησης, κράτος δικαίου και έλεγχο της διαφθοράς. (Dharmapala and Hines, 2009).

Στην έκθεση του OECD (2000), γίνεται διάκριση μεταξύ τριών κατηγοριών καταστάσεων, στις οποίες ο φόρος που εισπράττεται σε μία χώρα από τα εισοδήματα γεωγραφικά κινητών δραστηριοτήτων, είναι χαμηλότερος από το φόρο που εισπράττεται για το ίδιο εισόδημα σε μία άλλη χώρα. Στην πρώτη κατηγορία εντάσσονται οι φορολογικοί παράδεισοι, στους οποίους γενικά δεν επιβάλλεται κανένας ή μόνο ένας ονομαστικός φορολογικός συντελεστής επί του εισοδήματος. Η δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνει χώρες που εισπράττουν σημαντικά έσοδα από τον φόρο που επιβάλλεται στα εισοδήματα σε ατομικό ή εταιρικό επίπεδο, αλλά το φορολογικό σύστημα έχει προνομιακά χαρακτηριστικά τα οποία επιτρέπουν σε αυτά τα εισοδήματα να υπόκεινται σε χαμηλή ή μηδενική φορολογία. Τέλος, στην τρίτη κατηγορία αναφέρονται χώρες που εισπράττουν σημαντικά έσοδα από το φόρο που επιβάλλεται στα εισοδήματα σε ατομικό ή εταιρικό επίπεδο, αλλά ο πραγματικός

φορολογικός συντελεστής που εφαρμόζεται γενικά στη χώρα αυτή είναι χαμηλότερος από εκείνον που εισπράττεται σε μία άλλη χώρα.

Πολλά φορολογικά κυρίαρχα εδάφη και χώρες χρησιμοποιούν φορολογικά και μη φορολογικά κίνητρα για να προσελκύσουν δραστηριότητες στον τομέα των χρηματοπιστωτικών και άλλων υπηρεσιών. Αυτά τα εδάφη και οι χώρες προσφέρουν στον ξένο επενδυτή περιβάλλον χωρίς καθόλου ή με μόνο ονομαστική φορολογία, που συνήθως συνδυάζεται με μείωση των κανονιστικών ή διοικητικών περιορισμών. Οι χώρες αυτές, συνήθως δεν παρέχουν ανταλλαγή πληροφοριών, διότι προστατεύονται από τις διατάξεις περί τραπεζικού απορρήτου. Οι εν λόγω χώρες είναι γνωστές ως φορολογικοί παράδεισοι, όπως αναφέρεται παραπάνω. Οι φορολογικοί παράδεισοι προσφέρουν ελαχιστοποίηση των κερδών και οικονομική εμπιστευτικότητα και γι' αυτό το λόγο απευθύνονται σε εταιρικούς και μεμονωμένους επενδυτές.

Οι Janeba και Smart (2003), αναλύουν τους παράγοντες που συμβάλλουν ώστε οι περιορισμοί να οδηγούν είτε σε αύξηση, είτε σε μείωση των εσόδων και επιδιώκουν να συμβαδίσουν τα συγκρουόμενα συμπεράσματα των προηγούμενων ερευνών. Συμπεραίνουν ότι, όταν οι βάσεις δεν ανταποκρίνονται σε μία συντονισμένη μεταβολή των φορολογικών συντελεστών, κάθε περιορισμός των φορολογικών προτιμήσεων θα μειώσει τα έσοδα. Οι φορολογικές βάσεις αυξάνονται όταν όλες οι κυβερνήσεις μειώσουν τους φορολογικούς συντελεστές. Οι περιορισμοί στις φορολογικές προτιμήσεις τείνουν να αυξάνουν τα έσοδα όταν η φορολογική βάση, που έχει τον υψηλότερο φορολογικό συντελεστή, είναι λιγότερο διεθνώς κινητή και περισσότερο κινητή, όταν διαθέτει χαμηλότερο φορολογικό συντελεστή. Ακόμη και αν οι ελαστικότητες είναι ίδιες και για τις δύο βάσεις όσον αφορά τις συντονισμένες φορολογικές μεταβολές, οι περιορισμοί τείνουν να αυξάνουν τα έσοδα, εφόσον οι δύο φορολογικές βάσεις έχουν υψηλή ανταπόκριση. Στις περιπτώσεις αυτές, ο περιορισμός των φορολογικών προτιμήσεων οδηγεί σε μικρές απώλειες εσόδων από τη βάση με την υψηλή φορολογία, οι οποίες συμψηφίζονται με τα αυξημένα έσοδα από την αύξηση του φόρου, στη βάση με τη χαμηλότερη φορολογία. Από την άλλη πλευρά, εντοπίζουν αρκετές περιπτώσεις όπου τα έσοδα ενδέχεται να μειωθούν, όταν γίνουν αυστηρότεροι οι περιορισμοί.

Πίνακας 1: Tax Heavens

Country	Regimes
Insurance	
Australia	Offshore Banking Units
Belgium	Co-ordination Centers
Finland	Åland Captive Insurance Regime
Italy	Trieste Financial Services and Insurance Centre
Ireland	International Financial Services Centre Portugal Madeira International Business Centre
Luxembourg	Provisions for Fluctuations in Re-Insurance Companies Sweden Foreign Non-life Insurance Companies
Financing and Leasing	
Belgium	Co-ordination Centers
Hungary	Venture Capital Companies
Hungary	Preferential Regime for Companies Operating Abroad Iceland International Trading Companies
Ireland	International Financial Services Centre Ireland Shannon Airport Zone
Italy	Trieste Financial Services and Insurance Centre
Luxembourg	Finance Branch
Netherlands	Risk Reserves for International Group Financing Netherlands Intra-group Finance Activities
Netherlands	Finance Branch
Spain	Basque Country and Navarra Co-ordination Centers Switzerland Administrative Companies
Fund Managers	
Greece	Mutual Funds/Portfolio Investment Companies [Taxation of Fund Managers]
Ireland	International Financial Services Centre [Taxation of Fund Managers]
Luxembourg	Management companies [Taxation of management companies that manage only one mutual fund (1929 holdings)]
Portugal	Madeira International Business Centre [Taxation of Fund Managers]
Banking	
Australia	Offshore Banking Units
Canada	International Banking Centers
Ireland	International Financial Services Centre
Italy	Trieste Financial Services and Insurance Centre

Korea	Offshore Activities of Foreign Exchange Banks
Portugal	External Branches in the Madeira International Business Centre Istanbul Offshore Banking Regime

Πηγή: OECD, 2000

1.6 Θετικός φορολογικός ανταγωνισμός

Στην βιβλιογραφία παρατηρούμε ότι γίνεται πολύ μεγάλη ανάλυση για των επιζήμιο φορολογικό ανταγωνισμό. Από την άλλη πλευρά, ο φορολογικός ανταγωνισμός είναι ευεργετικός. Σύμφωνα με τον Teather (2002), ο φορολογικός ανταγωνισμός είναι ωφέλιμος, διότι όλες οι μορφές ανταγωνισμού είναι ωφέλιμες. Οι αγορές μονοπωλίου δεν έχουν κανένα κίνητρο να είναι αποτελεσματικές και δεν χρειάζεται να παρέχουν ότι θέλουν οι καταναλωτές. Η κυβέρνηση ως το απόλυτο μονοπώλιο, είναι φυσικά αναποτελεσματική και έχει την τάση να αυξάνει το κόστος της και τις δραστηριότητες της και κατά συνέπεια να αυξάνει την φορολογία. Ουσιαστικά, οι κυβερνήσεις εμποδίζονται από το να φορολογούν μόνο με την απειλή της επανάστασης ή της ολικής ατομικής κατάρρευσης. Η δημοκρατία μπορεί θεωρητικά να εισάγει κάποιον ανταγωνισμό στην κυβέρνηση, αλλά στην πράξη η επίδρασή της είναι περιοριστική. Τα πλεονεκτήματα είναι ίδια για όλους τους τύπους ανταγωνισμού, μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα και μεγαλύτερη ανταπόκριση στις απαιτήσεις των καταναλωτών. Τα πλεονεκτήματα του φορολογικού ανταγωνισμού είναι ορατά, καθώς οι έλεγχοι της μετανάστευσης εξαφανίστηκαν, επιτρέποντας στους ανθρώπους και τα χρήματα να κινηθούν πιο εύκολα, οι κυβερνήσεις αντιμετώπισαν την πιθανότητα απώλειας χρημάτων, επενδύσεων και ανθρώπων. Επιπλέον σε μία όλο και πιο πολυεθνική οικονομία, είναι απαραίτητο μία χώρα όχι μόνο να διατηρεί το δικό της λαό, αλλά και να προσελκύει άλλους, αυτό χρειάστηκε ένα διεθνώς ανταγωνιστικό φορολογικό σύστημα και ως εκ τούτου, πιο αποτελεσματική και εξορθολογισμένη κυβερνητική λειτουργία.

Έκθεση του OECD (2001) αναφέρει ότι, το πιο ανοικτό και ανταγωνιστικό περιβάλλον των τελευταίων δεκαετιών έχει πολλές θετικές επιπτώσεις στα φορολογικά συστήματα, συμπεριλαμβανομένης της μείωσης των φορολογικών συντελεστών και της διεύρυνσης των φορολογικών βάσεων, που έχουν χαρακτηρίσει τις φορολογικές μεταρρυθμίσεις πάνω από τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια. Εν μέρει, αυτές οι εξελίξεις μπορούν να θεωρηθούν ως αποτέλεσμα ανταγωνιστικών δυνάμεων που ενθάρρυναν τις χώρες να καταστήσουν τα φορολογικά τους συστήματα ελκυστικότερα για τους επενδυτές. Εκτός

από τη μείωση των φορολογικών συντελεστών, ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον μπορεί να προωθήσει μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα στα προγράμματα κρατικών δαπανών.

1.7 Το μέλλον του φορολογικού ανταγωνισμού

Οι Genschel και Schwarz (2011), βλέπουν δύο μελλοντικές τάσεις στο φορολογικό ανταγωνισμό.

Πρώτον, αναμένεται μία γενική επιβράδυνση του κεφαλαιουχικού ανταγωνισμού και του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών, ο οποίος προκαλείται κυρίως από εσωτερικούς περιορισμούς. Από την μία πλευρά, αυτοί οι περιορισμοί αντικατοπτρίζουν την αποτελεσματικότητα του φορολογικού ανταγωνισμού στην αύξηση των φορολογικών συντελεστών, και μπορεί να απορρέουν ή να εντείνονται λόγω μίας οικονομικής κρίσης (οικονομική κρίση 2008). Η οικονομική κρίση κατέστησε αυστηρούς τους δημοσιονομικούς περιορισμούς, καθιστώντας πιο δύσκολη, για τις κυβερνήσεις, την δυνατότητα ανταλλαγής βραχυπρόθεσμων απωλειών εσόδων, με μακροπρόθεσμη φορολογική ανταγωνιστικότητα. Επιπλέον, οι αυξημένες ανησυχίες σχετικά με την κοινωνική ανισότητα, οδηγούν την πολιτική να αντιστέκεται απέναντί σε χαμηλά κεφάλαια και σε αυξημένους φόρους εταιρειών, οι οποίοι επιβραδύνουν την ανταγωνιστική δυναμική μίας χώρας. Ωστόσο, αυτή η επιβράδυνση μπορεί να αντισταθμιστεί με έναν πιο έντονο ανταγωνισμό σε άλλους χώρους.

Δεύτερον, οι Genschel και Schwarz (2011), προβλέπουν σημαντική αύξηση της διεθνούς φορολογικής συνεργασίας. Ένα μέρος μπορεί να οφείλεται στους περιορισμούς που αναφέρθηκαν παραπάνω, άλλες αιτίες μπορεί να αποτελέσουν η ανησυχία για τις αποσταθεροποιητικές επιπτώσεις του φορολογικού ανταγωνισμού στην εταιρική χρηματοδότηση, τις εκτιμήσεις για την ισότητα μεταξύ των εθνών και την έντονη αποστροφή για ξένους φορολογικούς παραδείσους που εξελίσσονται σε φορολογικούς “κακοπληρωτές”. Παρατηρείται μία διαρκώς αυξανόμενη πίεση, σε παγκόσμιο επίπεδο, κατά την οποία οι μικρές χώρες και οι φορολογικοί παράδεισοι επιζητούν συνεργασία στον τομέα της φορολογίας.

Η αυξημένη φορολογική συνεργασία, επιβραδύνει τον φορολογικό ανταγωνισμό και μεταβάλλει τη δομή του. Μία συνεργασία κατά του φορολογικού ανταγωνισμού των εταιριών, θα έχει ως αποτέλεσμα την μετατόπιση των κερδών και την αύξηση της ανταγωνιστικότητας στον τομέα των ξένων άμεσων επενδύσεων. Με το τέλος μίας οικονομικής κρίσης, η ανταλλαγή πληροφοριών που αφορά τις φορολογικές πολιτικές, μπορεί

να αποτελέσει το επίκεντρο μίας φορολογικής συνεργασίας. Παρόλο που δεν ήταν δραματικά αποτελεσματική για τον περιορισμό της φοροδιαφυγής κεφαλαίων στο παρελθόν, για το μέλλον παρουσιάζεται όλο και πιο αποτελεσματική, καθώς αυξάνεται η αυτοματοποίηση των ανταλλαγών και οι χώρες καταβάλλουν περισσότερες προσπάθειες για να χρησιμοποιήσουν αποτελεσματικά τις πληροφορίες που λαμβάνουν από το εξωτερικό.

Συμπερασματικά, η βαθιά οικονομική ολοκλήρωση έχει δύο επιπτώσεις στην φορολογία. Εκθέτει τους φόρους στον διεθνή ανταγωνισμό και σταδιακά τους ενσωματώνει σε διεθνείς κανόνες και θεσμούς. Οι φόροι παραμένουν “εθνικοί”, ωστόσο διαμορφώνονται ολοένα και περισσότερο, και περιορίζονται ολοένα και περισσότερο, από διεθνείς παράγοντες.

1.8 Επιδράσεις του φορολογικού ανταγωνισμού

Σύμφωνα με τους Vermeed, Ploeg και Timer (2008), μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο, οι χώρες του ΟΟΣΑ χρησιμοποιούν όλο και περισσότερο την φορολογία για την επίτευξη ποικίλων στόχων της οικονομικής πολιτικής, οι οποίοι συνήθως είναι οι πιο σημαντικοί για την τόνωση της οικονομικής δραστηριότητας και της απασχόλησης. Το φορολογικό σύστημα χρησιμοποιείται για την δημιουργία ενός ευνοϊκού κλίματος για επενδύσεις, για την τόνωση της επιχειρηματικής καινοτομίας και για την προώθηση μίας μακροπρόθεσμης βιώσιμης οικονομικής πολιτικής.

Υπάρχει μία πολύ μεγάλη βιβλιογραφία, στην οποία αναπτύσσονται οι επιδράσεις του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ κυβερνήσεων διαφορετικών περιοχών και οι συνέπειες αυτού του φορολογικού ανταγωνισμού στην ευημερία των χωρών αυτών. Βασικό θέμα αυτής της βιβλιογραφίας αποτελούν οι φόροι επί των κινητών παραγόντων, όπως είναι το κεφάλαιο, και συνεπώς οι συνολικές δημόσιες δαπάνες ενδέχεται να είναι αναποτελεσματικά χαμηλές, λόγω δημοσιονομικών εξωτερικοτήτων. Ο Pagg (2003), έχοντας μελετήσει τον φορολογικό ανταγωνισμό, επισημαίνει ότι, όταν μία κυβέρνηση επιλέγει τον φόρο κεφαλαίου της, δεν λαμβάνει υπόψη την αύξηση της αποτελεσματικότητας σε άλλες χώρες όταν εισρέουν σε αυτές τα κεφάλαιά της. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να αυξάνεται το τοπικό κόστος μίας χώρας με υψηλότερη φορολογία, με ταχύτερο ρυθμό από ότι αυξάνεται το κοινωνικό κόστος. Με άλλα λόγια, ο Pagg (2003), επισήμανε πως στο βαθμό που η μείωση των φόρων κεφαλαίου σε μία περιοχή προσελκύει κεφάλαια από γειτονικές περιοχές, τότε τα τοπικά κίνητρα για χαμηλότερους φόρους είναι κοινωνικά υπερβολικά.

Ο Simmons (2006), επισήμανε πως πέρα από τις αρνητικές συνέπειες που μπορεί να έχει ο φορολογικός ανταγωνισμός στην κοινωνική ευημερία, οι διεθνείς διαφορές στην φορολογία, κυρίως των εταιρειών, στρεβλώνουν την βέλτιστη παγκόσμια κατανομή των πόρων και επομένως δημιουργούνται αρνητικές επιπτώσεις στο διεθνές εμπόριο. Για να μπορέσουν αυτές οι συνέπειες να διορθωθούν, προτάθηκαν δύο λύσεις. Πρώτον, θα πρέπει να υπάρξει ένας διεθνής συντονισμός των εταιρικών φόρων και δεύτερον, οι ίδιες οι δυνάμεις της αγοράς, μέσω του φορολογικού ανταγωνισμού, θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε μία αυθόρμητη μείωση των διεθνών διαφορών που προκύπτουν στον τομέα της φορολογίας των εταιρειών.

Επιπλέον, ο Simmons (2006), στο άρθρο του αναφέρει πως, η φορολογία των επιχειρήσεων θεωρείται η τιμή της επένδυσης σε μία χώρα, δηλαδή η τιμή είτε για το δικαίωμα άσκησης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην δικαιοδοσία, είτε για την προμήθεια δημοσίων αγαθών. Εάν αυτό το δικαίωμα ή η προμήθεια των δημοσίων αγαθών είναι κινητοί παράγοντες μεταξύ δικαιοδοσιών, τότε προκύπτει ανταγωνισμός. Επίσης, στην περίπτωση καθεστώτων με υψηλούς φορολογικούς συντελεστές, η φορολογική επιβάρυνση θα μειωθεί. Με άλλα λόγια, οι χώρες θα εναρμονίσουν αυθόρμητα τα φορολογικά τους συστήματα ή θα έρθουν αντιμέτωποι με απώλεια διεθνών επενδύσεων και με όλα τα μειονεκτήματα που απορρέουν από αυτό.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, η μείωση και η εναρμόνιση των φορολογικών συντελεστών μεταξύ των εθνών, θα έχουν σαν αποτέλεσμα οι χώρες που εξάγουν κεφάλαια, να έχουν κίνητρο να μειώσουν τους φορολογικούς τους συντελεστές, όμως οι χώρες υποδοχής των κεφαλαίων θα έχουν κίνητρο μόνο να αποφύγουν τους υψηλότερους φορολογικούς συντελεστές από τις χώρες που προέρχονται τα κεφάλαια. Εάν αυτή η κατάσταση παραμείνει, ο Simmons (2006), υποστηρίζει πως θα είναι πάντοτε για το συμφέρον των χωρών που υποδέχονται τα ξένα κεφάλαια, να διατηρήσουν τα δικά τους επίπεδα φορολογικών συντελεστών. Η ύπαρξη ενός τέτοιου συστήματος φορολογίας, οδηγεί σε μία κατάσταση όπου οι χώρες υποδοχής μπορούν να αυξήσουν τους φόρους, με σκοπό την αύξηση των εσόδων τους, χωρίς να αποθαρρύνουν τις επενδύσεις από το εξωτερικό.

Οι Peralta και Van Ypersele (2005), υποστήριζαν πως λόγω του συνεχιζόμενου κινήματος της παγκοσμιοποίησης, επιτρέπεται η καλύτερη αξιοποίηση των πόρων και η καλύτερη κατανομή των κινδύνων μεταξύ των χωρών. Ωστόσο, οι εθνικές οικονομίες αλληλοκαλύπτονται και οι δημοσιονομικές πολιτικές επηρεάζουν τις ροές του εμπορίου, του

κεφαλαίου και της εργασίας. Οι κυβερνήσεις πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τη συμπεριφορά των εμπορικών εταιρών τους, όταν αναλαμβάνουν αναδιανεμητικές πολιτικές ή προσφέρουν δημόσια αγαθά. Μία πιθανή συνέπεια αυτού του φαινομένου, θα ήταν μία πίεση προς τα κάτω του μεγέθους του δημόσιου τομέα. Η κινητικότητα των παραγόντων αυξάνει το οριακό κόστος φορολόγησης, επομένως κάθε χώρα καθορίζει ένα επίπεδο, χαμηλότερο του αποτελεσματικού, φορολογικών συντελεστών. Στα περισσότερα μοντέλα φορολογικού ανταγωνισμού, οι χώρες έχουν σχεδόν ίδιες παροχές κεφαλαίου ανά κάτοικο και ταυτόσημες τεχνολογίες. Το κεφάλαιο είναι εξίσου παραγωγικό σε όλες τις χώρες και το μόνο αποτέλεσμα της παγκοσμιοποίησης, είναι η έλλειψη κοινωνικής πρόνοιας. Επιπλέον, ένας από τους λόγους που συμβάλλουν στην απελευθέρωση της κινητικότητας των κεφαλαίων είναι ότι, επιτρέπεται η κίνηση κεφαλαίων από χώρες χαμηλής παραγωγικότητας, προς χώρες υψηλής παραγωγικότητας, αυξάνοντας έτσι την παγκόσμια παραγωγή. Σε ένα τέτοιο σύστημα, ο φορολογικός ανταγωνισμός θα προκαλούσε αρνητικά αποτελέσματα και στρέβλωση της αποτελεσματικότητας της παραγωγής.

Οι Giovannini και Hines (1990), μέσα από τη μελέτη τους στα φορολογικά συστήματα, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι υπάρχει ένα μεγάλο χάσμα μεταξύ των γενικών φορολογικών αρχών στις περισσότερες χώρες. Το χάσμα αυτό οφείλεται κυρίως στην έλλειψη συνεργασίας μεταξύ των φορολογικών αρχών και στις ασυνέπειες των φορολογικών συστημάτων, τα οποία εξελίσσονται συνεχώς εντός των ταχέως μεταβαλλόμενων διεθνών αγορών.

Συγκεκριμένα, στο άρθρο τους ξεχωρίζουν τρία βασικά σημεία. Πρώτον, οι χώρες βασίζονται στην εδαφική φορολογία και στην παρακράτηση φόρων για να εξασφαλίσουν ορισμένα φορολογικά έσοδα, με την παρουσία αυξημένης κινητικότητας διεθνών κεφαλαίων. Για παράδειγμα, ένας εταιρικός φόρος είναι ένας τυπικός εδαφικός φόρος και, υπό την παρουσία της ενοποίησης μεταξύ εταιρικών και ατομικών φόρων εισοδήματος, λειτουργεί ως παρακράτηση φόρου στα ατομικά εισοδήματα. Η κατάσταση αυτή, προέκυψε λόγω της μη συνεργασίας των φορολογικών αρχών στις εκβιομηχανισμένες χώρες.

Δεύτερον, η εφαρμογή μιας παγκόσμιας αρχής φορολογίας, τόσο σε επίπεδο επιχείρησης όσο και σε ατομικό επίπεδο, παρουσιάζεται αναποτελεσματική λόγω της ύπαρξης φορολογικών περιορισμών και ατελούς ενσωμάτωσης των εταιρικών και ατομικών φόρων εισοδήματος. Αυτό το γεγονός έχει αποτέλεσμα την ύπαρξη στρεβλώσεων στην γεωγραφική κατανομή των επενδύσεων.

Τρίτον, η αυξημένη ολοκλήρωση των αγαθών και των περιουσιακών στοιχείων, αυξάνει τις δυσκολίες διαχείρισης ενός φορολογικού συστήματος, το οποίο απαιτεί τον προσδιορισμό της εδαφικής κατανομής του εισοδήματος που παράγεται από τις πολυεθνικές εταιρείες.

Ο Goodspeed (1998), υποστήριξε πως η αυξανόμενη παγκοσμιοποίηση και η ευκολότερη μετακίνηση των φορολογικών βάσεων, έχουν δώσει πρωταγωνιστικό ρόλο στο ζήτημα του φορολογικού ανταγωνισμού στα εθνικά φορολογικά συστήματα.

Η βιβλιογραφία που μελετάει το θέμα της φορολογίας, εξετάζει δύο σημαντικά ζητήματα. Πρώτον, εάν ο φορολογικός ανταγωνισμός είναι θετικός ή αρνητικός και δεύτερον, εάν ο φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί σε υψηλότερους ή χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές. Τα εμπειρικά αποτελέσματα των μελετών αυτών, παρουσίασαν αντιφάσεις.

Ωστόσο, ο Goodspeed (1998), εξέτασε αυτά τα εμπειρικά αποτελέσματα και δικαιολόγησε για ποιο λόγο προκύπτουν αντιφάσεις. Πρώτον, υποστήριξε πως τα φορολογικά συστήματα είναι πολύπλοκα και τείνουν να είναι αδιαφανή. Δεύτερον, υπάρχουν πολλοί παράγοντες πέρα από τους φόρους, όπως είναι οι προτιμήσεις και οι αποφάσεις για τις δαπάνες, οι οποίες επηρεάζουν το μέγεθος των φορολογικών βάσεων. Τρίτον, είναι δύσκολο να γνωρίζουμε τα οφέλη που προκύπτουν από την φορολόγηση για την παροχή δημοσίων αγαθών. Τέταρτον, υπάρχουν πολλές κυβερνητικές πολιτικές, οι οποίες έχουν τον ίδιο στόχο και για αυτό το λόγο είναι δύσκολο να διακρίνει κανείς την επίδραση που θα έχει ο φορολογικός ανταγωνισμός, αυτός καθαυτός.

Τέλος, με δεδομένα τις επιπλοκές και τις θεωρητικές ασάφειες ως προς τις συνέπειες του φορολογικού ανταγωνισμού, ορισμένες εμπειρικές μελέτες αποτυπώνουν διαφορετικά αποτελέσματα για διαφορετικούς φόρους. Ο φορολογικός ανταγωνισμός, τόσο θεωρητικά όσο και εμπειρικά, μπορεί να έχει διαφορετικές συνέπειες και επιδράσεις, σε διαφορετικές καταστάσεις και περιπτώσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

2.1 Σκοπός

Σκοπός αυτής της διπλωματικής εργασίας είναι να εξετάσει το φαινόμενο του φορολογικού ανταγωνισμού και τις αιτίες που οδήγησαν και εξακολουθούν να οδηγούν τις εκάστοτε κυβερνήσεις των κρατών να υιοθετήσουν πολιτικές και να πραγματοποιήσουν μεταρρυθμίσεις προκειμένου τα κράτη να γίνουν πιο ανταγωνιστικά μεταξύ τους αντλώντας ξένα κεφάλαια και επενδύσεις. Ακόμη, να εξεταστούν τα φορολογικά καθεστώτα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των ΗΠΑ σε συνδυασμό με το φαινόμενο του φορολογικού ανταγωνισμού και πιο συγκεκριμένα, θα εξεταστούν δύο τομείς της οικονομίας, η αυτοκινητοβιομηχανία και οι τηλεπικοινωνίες, με σκοπό να διαπιστωθεί πώς η Ε.Ε. και οι ΗΠΑ, καθώς και οι τομείς αυτοί, επηρεάζονται από τον φορολογικό ανταγωνισμό.

2.2 Ερευνητικά Ερωτήματα

1. Τι είναι φορολογικός ανταγωνισμός;
2. Πως υφίσταται ο φορολογικός ανταγωνισμός την Ε.Ε. και τις ΗΠΑ;
3. Ποία από τις δύο είναι περισσότερο ανταγωνιστική φορολογικά;

2.3 Μεθοδολογία

Σε αυτή τη διπλωματική εργασία, χρησιμοποιήθηκε αρχικά βιβλιογραφική ανασκόπηση, αντλώντας στοιχεία από την υπάρχουσα βιβλιογραφία, ώστε να γίνει κατανοητό το φαινόμενο του φορολογικού ανταγωνισμού, η εξέλιξη του διαχρονικά, οι αιτίες που τον προκαλούν καθώς και οι επιδράσεις του.

Αντλήθηκαν στοιχεία ώστε να μελετηθούν οι περιπτώσεις της Ε.Ε. και των ΗΠΑ, όσον αφορά τις φορολογικές πολιτικές που υιοθετούν όπως επίσης και για τον φορολογικό ανταγωνισμό, όπως λαμβάνει χώρα σε αυτές. Οι μελέτες περίπτωσης είναι ένας κοινός τρόπος για να διεξαχθεί ποιοτική έρευνα. Η μελέτη περίπτωσης δεν αποτελεί μεθοδολογική πολιτική αλλά επιλογή του τι πρέπει να μελετηθεί (Stake, 2005). Σύμφωνα με τον Tellis (1997), η μελέτη περίπτωσης μπορεί να θεωρηθεί ότι, πληροί τις τρεις αρχές της ποιοτικής μεθόδου: περιγραφή, κατανόηση, και εξήγηση. Η μέθοδος αυτή, επιλέχθηκε διότι όπως αναφέρει ο Zainal (2007), μέσω αναφορών προηγούμενων μελετών, επιτρέπει την εξερεύνηση και την κατανόηση πολύπλοκων ζητημάτων. Μπορεί να θεωρηθεί μία ισχυρή

μέθοδος έρευνας, ιδίως όταν απαιτείται μία ολιστική και εις βάθος διερεύνηση. Συμπεριλαμβάνοντας τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά δεδομένα, η μελέτη περίπτωσης συμβάλλει στην επεξήγηση τόσο της διαδικασίας όσο και του αποτελέσματος ενός φαινομένου, μέσω της πλήρους παρατήρησης, ανασυγκρότησης και ανάλυσης των υπό μελέτη περιπτώσεων (Tellis, 1997). Μελετήθηκαν ακόμη οι τομείς της αυτοκινητοβιομηχανίας και των τηλεπικοινωνιών στην Ε.Ε. και στις ΗΠΑ ώστε να εξεταστεί το κατά πόσο αυτοί επηρεάζονται από τον φορολογικό ανταγωνισμό.

Στην συνέχεια, πραγματοποιήθηκε συγκριτική ανάλυση, ώστε να μπορέσει να απαντηθεί το αν η Ε.Ε. ή οι ΗΠΑ είναι περισσότερο ανταγωνιστικές φορολογικά. Η σύγκριση είναι μία κοινή μέθοδος έρευνας με εξαιρετικά πλεονεκτήματα και με ευρεία εφαρμογή (Azarian, 2011). Η μέθοδος της συγκριτικής ανάλυσης επιλέχθηκε διότι σύμφωνα με τον Collier (1995), μέσω της μεθόδου αυτής επιτυγχάνεται σε βάθος η γνώση ορισμένων περιπτώσεων, αναλύεται η σχέση μεταξύ ενός συνόλου μεταβλητών και γενικεύεται, αν είναι δυνατόν, για περαιτέρω περιπτώσεις. Ακόμη σύμφωνα με την Azarian (2011), ο σκοπός μίας συγκριτικής ανάλυσης αναφέρεται στον εντοπισμό των ομοιοτήτων και των διαφορών μεταξύ κοινωνικών μονάδων. Για τους σκοπούς της συγκριτικής ανάλυσης, επιλέχθηκαν συγκεκριμένα κριτήρια, τα οποία επηρεάζουν και επηρεάζονται από τον φορολογικό ανταγωνισμό. Τα κριτήρια αυτά είναι ο φόρος προστιθέμενης αξίας, ο φόρος επί των πωλήσεων, οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης, ο φόρος εισοδήματος εταιρειών, το μισθολογικό κόστος και πιο συγκεκριμένα η φορολογική επιβάρυνση στην εργασία, οι φόροι στις αποταμιεύσεις και τέλος οι δασμοί εμπορίου. Αφού λοιπόν συλλέχθηκαν στοιχεία γι' αυτά τα κριτήρια για την Ε.Ε. και τις ΗΠΑ, ακολούθησε η σύγκριση μεταξύ τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο: ΗΠΑ

3.1 Φορολογική Πολιτική και Φορολογικό Σύστημα στις ΗΠΑ

Οι Ηνωμένες Πολιτείες αποτελούνται από την νομισματική και φορολογική ένωση, με πενήντα μικρές ανοιχτές οικονομίες, που η κάθε μία ελέγχει ένα επιπλέον επίπεδο της δημοσιονομικής και της κανονιστικής πολιτικής (Liu and Williams, 2019).

Μέσα σε ένα ομοσπονδιακό σύστημα κυβερνήσεων, υπάρχουν διάφοροι τρόποι για να διανεμηθεί η ισχύς της φορολογίας, για την παροχή εσόδων σε όλα τα επίπεδα διακυβέρνησης. Η δομή στις Ηνωμένες Πολιτείες, δίνει στις ομοσπονδιακές και τοπικές κυβερνήσεις την εξουσία να φορολογούν μεμονωμένους πολίτες. Συνήθως, υπάρχουν περισσότερα από τρία επίπεδα φορολογικής αρχής, όταν περιλαμβάνονται και οι ειδικές περιφέρειες (Sobel, 1997)

Σύμφωνα με τον Steinmo (1989), η αμερικάνικη πλουραλιστική χάραξη πολιτικής μπορεί να γίνει κατανοητή, μόνο αν εκτιμηθεί αρχικά η συνταγματική ομοσπονδιακή δομή της, η διάκριση εξουσιών και η επακόλουθη εξάπλωση της πολιτικής εξουσίας, λόγω της απουσίας προγραμματισμένων πολιτικών κομμάτων.

Το φορολογικό σύστημα των Η.Π.Α. δεν είναι γεμάτο με αυτές τις άδικες τροποποιήσεις, επειδή οι υπεύθυνοι για την φορολογική πολιτική πιστεύουν ότι αυτός είναι ένας καλός τρόπος για να γράψουν το φορολογικό δίκαιο. Αντ' αυτού, αυτά τα αποτελέσματα είναι άμεση συνέπεια του κατακερματισμού της πολιτικής εξουσίας των Η.Π.Α.. Ενώ οι αρμοδιότητες λήψης αποφάσεων φορολογικής πολιτικής ανήκουν στις κεντρικές κυβερνητικές αρχές στα κοινοβουλευτικά καθεστάτα, στις Ηνωμένες Πολιτείες, το Κογκρέσο γράφει το φορολογικό δίκαιο. Το Κογκρέσο, είναι ένα ιδιαίτερα κατακερματισμένο θεσμικό όργανο λήψης αποφάσεων. Με την απουσία προγραμματισμένων πολιτικών κομμάτων που μπορούν να επηρεάσουν την τύχη των εκλογικών εκπροσώπων, τα μέλη του Κογκρέσου συνδέονται με τις τοπικές τους εκλογικές περιφέρειες, με τρόπο που τους καθιστά μοναδικά ευάλωτους στις τοπικά καθορισμένες απαιτήσεις και στις απαιτήσεις των ομάδων ειδικού ενδιαφέροντος. Χωρίς ισχυρή θεσμική υποστήριξη και διασυνδέσεις με ένα εθνικό κόμμα, μεμονωμένα μέλη του Κογκρέσου γίνονται ανεξάρτητοι πολιτικοί επιχειρηματίες. Αυτό σημαίνει ότι, πρέπει να επιδιώξουν την ενίσχυση των εκλογών από ομάδες που συχνά ενδιαφέρονται για συγκεκριμένα νομοθετικά αποτελέσματα. Φορολογικές τροποποιήσεις είναι συχνά ψηλά στην ατζέντα των εν λόγω ομάδων συμφερόντων.

Κάθε χρόνο, τα μέλη των επιτροπών εσόδων βάλλονται από αιτήσεις από συγκεκριμένες ομάδες συμφερόντων ή από άλλα μέλη του Κογκρέσου για λογαριασμό συγκεκριμένων συμφερόντων, για ειδικές τροποποιήσεις του φορολογικού κώδικα. Επειδή τα μέλη εξαρτώνται από την υποστήριξη αυτών των ίδιων συμφερόντων, για οικονομική και υλικοτεχνική υποστήριξη για την αναμέτρηση της επανεκλογής τους, έχουν ισχυρό κίνητρο να προσχωρήσουν σε τέτοιες πιέσεις (Manley, 1970). Για παράδειγμα ο Witte (1985), αναφέρει ότι από τις 402 φορολογικές δαπάνες που εισήχθησαν ή τροποποιήθηκαν μεταξύ 1970 και 1981, μόλις το 37% προέκυψε από την κυβέρνηση ή από την Υπηρεσία Εσωτερικού Εισοδήματος. Οι υπόλοιπες συμπεριλήφθηκαν στον φορολογικό κώδικα από μέλη του Κογκρέσου, συνήθως για λογαριασμό μίας ιδιαίτερα σημαντικής εκλογικής περιφέρειας. Η φορολογική πολιτική γενικά, επικεντρώνεται στο Κογκρέσο και το ίδιο συμβαίνει και με το πρόβλημα των φορολογικών δαπανών.

Ο έλεγχος του Κογκρέσου σχετικά με τη φορολογική πολιτική, επηρεάζει όχι μόνο την ποσότητα των φορολογικών δαπανών που βρέθηκαν στον φορολογικό κώδικα των Η.Π.Α., αλλά και τον χαρακτήρα τους. Το σύστημα αυτό παρέχει ισχυρά κίνητρα στους υπεύθυνους για τη χάραξη πολιτικής και στις ομάδες συμφερόντων, να γράφουν πολύ περιορισμένη φορολογική νομοθεσία.

Επειδή η πολιτική εξουσία είναι κατακερματισμένη, γίνεται εξαιρετικά δύσκολη η αλλαγή των βασικών κανόνων του φορολογικού συστήματος, αλλά η εισαγωγή ή η τροποποίηση συγκεκριμένων μέτρων για την προσαρμογή του συστήματος για λογαριασμό συγκεκριμένων ομάδων, μπορεί να γίνει σχετικά εύκολα. Ομοίως, η δομή αυτού του συστήματος, αναγκάζει τις ομάδες συμφερόντων να αγωνιστούν για συγκεκριμένα φορολογικά μέτρα, ακόμα και όταν οι γενικές ιδεολογικές τους θέσεις τείνουν να ευνοούν ένα πιο ουδέτερο φορολογικό σύστημα (Steinmo, 1989).

Ο κατακερματισμός της αρχής λήψης φορολογικών αποφάσεων, μπορεί να βοηθήσει στην εξήγηση ενός άλλου, από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του φορολογικού συστήματος των Η.Π.Α., την συγκριτικά βαριά φορολόγηση του εταιρικού τομέα. Γενικά, αυτό το αποτέλεσμα θεωρείται απροσδόκητο επειδή είναι γνωστό ότι, η πλουραλιστική διαδικασία λήψης αποφάσεων δίνει δύναμη στους καλά οργανωμένους και καλά χρηματοδοτούμενους. Ορισμένες εταιρείες επωφελήθηκαν από αυτή την θεσμική δομή. Παρόλο που το αμερικάνικο φορολογικό σύστημα περιέχει κυριολεκτικά εκατοντάδες φορολογικά μέσα, που προορίζονται για να ωφελήσουν αρκετά συγκεκριμένα εταιρικά συμφέροντα, ακόμη και

συγκεκριμένες εταιρείες, οι ευρείες διαγραφές φορολογικού χρέους, που αποσκοπούν στην προώθηση των εταιρικών αποταμιεύσεων και επενδύσεων, είναι γενικά λιγότερο συχνές από ότι στην Ευρώπη. Συνολικά, αυτές οι φορολογικές ελαφρύνσεις κοστίζουν στις Η.Π.Α. λιγότερα έσοδα σε σχέση με τις φορολογικές δαπάνες που έχουν σχεδιαστεί για να επωφεληθούν οι επιχειρήσεις και οι επενδύσεις, γενικότερα. Παρατηρείται επίσης, η σχετικά περιορισμένη εμπειρία της Αμερικής με τα επιταχυνόμενα χρονοδιαγράμματα απόσβεσης και τις φορολογικές ελαφρύνσεις επενδύσεων. Έτσι, στις Ηνωμένες Πολιτείες υπάρχουν αξιοσημείωτες διαφορές όσον αφορά τους πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές που βαρύνουν ορισμένες εταιρείες, ακόμη και αν ο συνολικός τομέας των επιχειρήσεων φέρει σχετικά μεγάλο βάρος (Gravelle, 1987).

Σύμφωνα με τον Witte (1985), ένα άλλο σημαντικό χαρακτηριστικό του φορολογικού συστήματος των Η.Π.Α. είναι η απουσία εθνικού φόρου κατανάλωσης. Η έλλειψη ενός τέτοιου φόρου συμβάλλει έντονα τόσο στην προφανή προοδευτικότητα των φορολογικών επιβαρύνσεων των Η.Π.Α., όσο και στη συνολικά χαμηλή φορολογική επιβάρυνση. Αρκετοί Πρόεδροι προσπάθησαν να πείσουν το Κογκρέσο για την ανάγκη ενός τέτοιου φόρου, αλλά κάθε φορά που προτείνεται, δεν λαμβάνει τους απαραίτητους ψήφους, ακόμα και όταν το κόμμα του Προέδρου έχει μεγάλη πλειοψηφία τόσο στην Βουλή των Αντιπροσώπων, όσο και στην Γερουσία. Αυτό δεν θα μπορούσε να συμβεί σε ένα κοινοβουλευτικό σύστημα. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, η αντιπολίτευση μπορεί να χρησιμοποιήσει την περίπλοκη θεσμική διαδικασία, που δημιούργησε ο Μάντισον, και να ασκήσει βέτο στις προτάσεις εσόδων ακόμη και όταν προέρχονται από πολύ δημοφιλείς Προέδρους και τα κόμματά τους. Αυτά τα βέτο συνήθως χρησιμοποιούνται για την προστασία των πλουσίων, των εταιρειών ή άλλων ειδικών συμφερόντων. Αυτή η εξουσία έχει χρησιμοποιηθεί επανειλημμένα, για να αποφευχθεί η θέσπιση εθνικού φόρου επί των πωλήσεων και η διεύρυνση της φορολογικής βάσης (Steinmo, 1989).

Με λίγα λόγια, οι κατακερματισμένοι πολιτικοί θεσμοί του Μάντισον, διαθέτουν μία πολύ σημαντική μεταβλητή για να εξηγήσουν την πολυπλοκότητα, τη χαμηλή απόδοση εσόδων και τελικά την κατανομή του πραγματικού φόρου στις Η.Π.Α.. Η διάχυση της πολιτικής εξουσίας και της πολιτικής ευθύνης και κατά συνέπεια, η δεκτικότητα σε συγκεκριμένα αιτήματα, ενθάρρυνε τους πολιτικούς να ακολουθήσουν τους στόχους τους μέσω ομάδων συγκεκριμένων συμφερόντων. Με την απουσία της κεντρικής εξουσίας, οι πολιτικοί είναι ιδιαίτερα ευάλωτοι σε αυτές τις ιδιαίτερες απαιτήσεις.

Σύμφωνα με τους Aaron και Gale (1996), στις δεκαετίες πριν από το 1986, το Κογκρέσο θέσπισε μία πρόταση εκπτώσεων, πιστώσεων, επιδομάτων και αποκλεισμών, που προορίζονταν για την προώθηση συγκεκριμένων οικονομικών ή κοινωνικών στόχων. Αν και οι διατάξεις ήταν αποτελεσματικές, ήταν ασαφείς. Δύο αποτελέσματα, όμως, ήταν αναμφισβήτητα. Οι διατάξεις καθιστούσαν το φορολογικό σύστημα πιο περίπλοκο και μείωσαν τη φορολογική βάση, επιβάλλοντας έτσι υψηλότερους φορολογικούς συντελεστές. Ως εκ τούτου, αυξήθηκαν και οι προσπάθειες για να προστατευθεί το εισόδημα. Για να περιπλέξει το πρόβλημα, ο πολλαπλασιασμός των ειδικών φορολογικών διατάξεων υπονόμωσε την αποτελεσματικότητα του καθενός.

Η φορολογική μεταρρύθμιση του 1986, παρουσιάστηκε ως σημαντική απλούστευση του φορολογικού κώδικα. Στην πραγματικότητα, το νέο φορολογικό σύστημα διακρίθηκε από τα ίδια χαρακτηριστικά με το παλαιό. Η κυριότερη πολιτική συνέπεια αυτού του νόμου ήταν να καταστήσει το φορολογικό σύστημα πιο προοδευτικό. Η μεταρρύθμιση αυτή, βάρυνε τον ήδη επιβαρυνόμενο τομέα των επιχειρήσεων, ιδίως με την κατάργηση των φορολογικών εκπτώσεων στις επενδύσεις, μιας γενικής φορολογικής δαπάνης που ήταν διαθέσιμη σε ένα ευρύ φάσμα εταιρικών συμφερόντων. Το νέο φορολογικό σύστημα ήταν ακόμη πιο περίπλοκο από αυτό που αντικατέστησε, αν και απομακρύνθηκε ένας μεγάλος αριθμός φορολογικών δαπανών, το φορολογικό σύστημα των Ηνωμένων Πολιτειών παρέμεινε αρκετά εξειδικευμένο και πολύπλοκο (Steinmo, 1989).

Η μεταρρύθμιση του 1986 ήταν το αποκορύφωμα μιας δεκαετούς προσπάθειας για την διεύρυνση των βάσεων και τη μείωση των συντελεστών του φόρου εισοδήματος των ατόμων και των εταιρειών. Μείωσε τον μέγιστο νόμιμο συντελεστή φόρου εισοδήματος φυσικών προσώπων από 50% σε 28% και τον μέγιστο εταιρικό συντελεστή από 46% σε 34%. Επίσης, μείωσε γενικά την φοροδιαφυγή και επιπλέον, επέβαλλε ελάχιστους φόρους σε φυσικά πρόσωπα και εταιρείες, οι οποίες ακολουθούσαν ότι ο νόμος όριζε, ως υπερβολική χρήση των διατάξεων περί φοροδιαφυγής. (Aaron και Gale, 1996).

Έκτοτε, η εύθραυστη πολιτική συμβιβασμού στην οποία στηρίχθηκε η φορολογική μεταρρύθμιση, είχε φθαρεί. Πρώτον, το Κογκρέσο αύξησε τους φορολογικούς συντελεστές το 1990 και το 1993. Οι καινούριοι συντελεστές 31%, 36% και 39,6% στα νοικοκυριά με υψηλά εισοδήματα μετατόπισαν τον νέο οριακό φόρο περίπου στα μισά σε σχέση με τα επίπεδα του 1986 και έμμεσα ξαναδημιουργήθηκε ένα φορολογικό πλεονέκτημα στα κεφαλαιουχικά κέρδη, στα οποία το μέγιστο ποσοστό παρέμεινε στο 28%. Η σταδιακή

κατάργηση των ατομικών εξαιρέσεων και των εκπτώσεων στα υψηλά επίπεδα εισοδήματος, αύξησε τα πραγματικά ποσοστά κατά περίπου 2 ποσοστιαίες μονάδες περισσότερο για ορισμένους φορολογούμενους με υψηλό εισόδημα. Δεύτερον, αν και οι φόροι γινόταν πιο απλοί για τα φυσικά πρόσωπα, των οποίων το εισόδημα προέρχονταν από κέρδη, η μεταρρύθμιση του 1986, πιθανόν να αυξάνει την πολυπλοκότητα για τα άτομα με σημαντικό εισόδημα κεφαλαίου και για τις επιχειρήσεις. Τρίτον, η οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών δεν έχει καλές επιδόσεις από το 1986. Οι κακές οικονομικές επιδόσεις δημιούργησαν πολλές προτάσεις για την αύξηση της ανάπτυξης, με τις προτάσεις φορολογίας να πρωτοστατούν (Aaron και Gale, 1996).

Μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας έχει ασχοληθεί με την θεμελιώδη φορολογική μεταρρύθμιση στις Η.Π.Α.. Έχουν γίνει πολλές προτάσεις σχετικά με την μεταρρύθμιση αυτή. Η συζήτηση των σχετικών πλεονεκτημάτων των ανταγωνιστικών προτάσεων για τον φόρο κατανάλωσης, έχει επικεντρωθεί σε τέσσερις εναλλακτικές λύσεις: έναν εθνικό φόρο επί των λιανικών πωλήσεων, τον ενιαίο φόρο, τον φόρο επί των απεριόριστων αποταμιεύσεων και τον φόρο προστιθέμενης αξίας (Gillis, 2002).

Το φορολογικό σύστημα των Η.Π.Α., ένα υβρίδιο διατάξεων περί φόρου εισοδήματος και φόρου κατανάλωσης, είναι περίπλοκο, στρεβλωτικό και γεμάτο με φορολογικές ελαφρύνσεις. Οι πρόσφατες μεταρρυθμίσεις του φορολογικού κώδικα, συμπεριλαμβανομένου του νόμου περί φοροαπαλλαγής του 1997, κατέστησαν το σύστημα ακόμα πιο περίπλοκο και ενίσχυσαν το επιχείρημα για μία θεμελιώδη μεταρρύθμιση. Ως θεμελιώδη φορολογική μεταρρύθμιση μπορούμε να ορίσουμε, την απλούστευση και ολοκλήρωση του φορολογικού κώδικα, με την κατάργηση των φορολογικών προτιμήσεων και τη φορολόγηση όλων των πηγών κεφαλαίου, με τον ίδιο ρυθμό (Altig *et al.*, 2001).

Η άνευ προηγουμένου, αύξηση των άμεσων ξένων επενδύσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες προκάλεσε σημαντική ερευνητική προσπάθεια, με στόχο τον εντοπισμό των καθοριστικών παραγόντων αυτής της μαζικής εισροής επενδυτικής χρηματοδότησης. Η φορολογική πολιτική έχει αναγνωριστεί από καιρό ως ένας κρίσιμος παράγοντας στις άμεσες ξένες επενδύσεις. (Hartman, 1984). Η ανταγωνιστική μείωση των φόρων έχει γίνει ιδιαίτερα έντονη στις βιομηχανικές χώρες. Για παράδειγμα, αν και καμία χώρα του ΟΟΣΑ δεν αύξησε τους συντελεστές φόρου εισοδήματος για το 2001, 21 μέλη μείωσαν τα ποσοστά τους. (KPMG International, 2003). Μεταξύ του 1988 και του 1997, ο μέσος νόμιμος συντελεστής φόρου εταιρειών του ΟΟΣΑ μειώθηκε από 44% σε 36% , μόλις 1% υψηλότερος από τον

συντελεστή που ίσχυε έως και το 2017 στις Η.Π.Α.. Ένας από τους κυριότερους λόγους αυτής της τάσης μείωσης των φόρων, φαίνεται να είναι η επιθυμία για προσέλκυση κινητών κεφαλαίων (όπως οι άμεσες ξένες επενδύσεις) και ταυτόχρονα να εμποδίζονται οι εγχώριοι επενδυτές να επενδύουν στο εξωτερικό.

Ο συντελεστής εταιρικού φόρου είναι ένας σημαντικός καθοριστικός παράγοντας των άμεσων ξένων επενδύσεων στις Η.Π.Α., αλλά σημαντική επιρροή ασκούν και μη φορολογικοί παράγοντες, όπως το μέγεθος της αγοράς, το κόστος εργασίας, οι διμερείς συναλλαγές καθώς και οι συναλλαγματικές ισοτιμίες. (Wijeweera, Dollery and Clark, 2007).

Σύμφωνα με τον Auerbach (2018), στις 22 Δεκεμβρίου 2017, ο Πρόεδρος των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής, υπέγραψε τον νόμο περί φορολογικών περικοπών και απασχόλησης, την πιο εκτεταμένη αναθεώρηση του αμερικανικού φορολογικού νόμου, από τον νόμο περί φορολογικής μεταρρύθμισης του 1986. Αρχίζοντας το 2018, ο ομοσπονδιακός συντελεστής φορολογίας εταιρειών μειώθηκε από 35% σε 21%, ορισμένες επενδύσεις πληρούν τις προϋποθέσεις για άμεση αφαίρεση του φόρου ως δαπάνη και οι πολυεθνικές εταιρείες αντιμετώπισαν μία ουσιαστικά τροποποιημένη μεταχείριση των δραστηριοτήτων τους. Πρόσθετες αλλαγές στον φορολογικό νόμο, επηρεάζουν τον τρόπο με τον οποίο φορολογείται το εισόδημα των διεθνών επιχειρήσεων (Steinmüller, Thuncke and Wamser, 2019).

Σύμφωνα με τις απόψεις των επικριτών του, το προηγούμενο αμερικάνικο φορολογικό σύστημα των Η.Π.Α., αποθάρρυνε τις επιχειρήσεις να είναι εταιρείες των Η.Π.Α., αποθάρρυνε τις αμερικάνικες εταιρείες να επαναπατρίσουν τα κέρδη τους από τις επιχειρήσεις τους στο εξωτερικό και αποθάρρυνε τόσο τις αμερικάνικες, όσο και τις ξένες εταιρείες να λειτουργούν στις Ηνωμένες Πολιτείες, αναφέροντας έτσι τα κέρδη τους εκεί.

Όπως αναφέρει ο Steinmo (1989), το φορολογικό σύστημα των Ηνωμένων Πολιτειών συχνά επικρίνεται, επειδή είναι «ένα διεστραμμένο σύστημα κοινωνικής πρόνοιας, που εκχωρεί δισεκατομμύρια ετησίως, κυρίως στους πλούσιους».

Θα είναι ίσως εκπληκτικό για πολλούς να ανακαλύψουν ότι, οι Ηνωμένες Πολιτείες είχαν σχετικά προοδευτική φορολογική δομή, για περισσότερα από τα τελευταία εβδομήντα χρόνια. Λίγοι συνειδητοποιούν ότι, ο ομοσπονδιακός φόρος εισοδήματος των Η.Π.Α. είχε υψηλότερους ανώτατους φορολογικούς συντελεστές και χαμηλότερους ελάχιστους συντελεστές, για το μεγαλύτερο μέρος του εικοστού αιώνα. Εξάλλου, λόγω του ότι δεν υπάρχει εθνικός φόρος κατανάλωσης και λόγω των χαμηλών συντελεστών των περισσότερων

κρατικών και τοπικών φόρων επί των πωλήσεων, το φορολογικό σύστημα των Ηνωμένων Πολιτειών επιβαρύνει ελαφρώς, εκείνους με την μικρότερη δυνατότητα πληρωμής φόρων. Από την άλλη πλευρά, οι φόροι κληρονομιάς και ιδιοκτησίας ήταν εξαιρετικά απότομοι στις Ηνωμένες Πολιτείες, για το μεγαλύτερο μέρος αυτού του αιώνα. Επιπλέον, το κράτος αναγκάζει διαρκώς τις εταιρείες να φέρουν ένα από τα βαρύτερα μερίδια του συνολικού φόρου, από οποιαδήποτε βιομηχανική δημοκρατία. Τέλος, οι Ηνωμένες Πολιτείες, φορολογούν τα κεφαλαιακά κέρδη πιο έντονα από οποιαδήποτε αντίστοιχη δημοκρατία.

Αυτό που μπορεί να είναι πιο σημαντικό από τους επίσημους φορολογικούς συντελεστές ή ακόμα και από το ποσοστό των συνολικών φορολογικών εσόδων, για την κατανόηση του αμερικανικού φορολογικού συστήματος, είναι οι χιλιάδες απαλλαγές, μειώσεις, πιστώσεις, οι ελάχιστοι φόροι και οι ειδικοί κανόνες του φορολογικού κώδικα. Πράγματι, αυτές οι φορολογικές δαπάνες είναι τόσο σημαντικές για το σύστημα, ώστε διαμορφώνουν βαθιά την δομή του. Πρώτον, οι Ηνωμένες Πολιτείες χάνουν περισσότερα έσοδα μέσω των φορολογικών εκπτώσεων σε σχέση με άλλα κράτη. Δεύτερον, λόγω του τεράστιου αριθμού και του ιδιαίτερος ειδικού χαρακτήρα των φορολογικών εκπτώσεων των Η.Π.Α., κανένα άλλο φορολογικό σύστημα δεν πλησιάζει στο να είναι τόσο εξειδικευμένο και τόσο πολύπλοκο. Υπάρχουν κυριολεκτικά χιλιάδες φορολογικές δαπάνες που αποσκοπούν στην παροχή φορολογικών ελαφρύνσεων σε μία συγκεκριμένη ομάδα συμφερόντων ή ατόμων. Αυτή η πολυπλοκότητα, συμβάλλει στην εξήγηση του γιατί ο φόρος εισοδήματος των Η.Π.Α. ονομάστηκε «Οι ανακουφιστικές Πράξεις των Λογιστών και των Δικηγόρων» (Cedric Sandford) «Το σπίτι της φρίκης» (Wilbur Mills) και «Μια ντροπή» (Jimmy Giter).

Οι φορολογικές δαπάνες υπάρχουν σε όλες τις δυτικές δημοκρατίες, αλλά δεν έχουν όλες οι χώρες κενά στο φορολογικό σύστημα, όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες. Η συγκεκριμένη κατανομή των πραγματικών φορολογικών επιβαρύνσεων που παρατηρείται στις Ηνωμένες Πολιτείες, προκύπτει σε μεγάλο βαθμό από το πορώδες της κύριας πηγής εσόδων, το φόρο εισοδήματος και την απροθυμία του Κογκρέσου για την επιβολή άλλων φόρων που, αν και οπισθοδρομικοί, θα απέφεραν περισσότερα έσοδα.

Σύμφωνα με τους Piketty and Saez (2007), ο ορισμός ενός προοδευτικού φορολογικού συστήματος συνήθως ξεκινά με την ιδέα του αναλογικού φόρου, στον οποίο όλοι πληρώνουν το ίδιο μερίδιο εισοδήματος στους φόρους. Από την αρχή αυτή, ένας προοδευτικός φόρος είναι εκείνος στον οποίο το μερίδιο του εισοδήματος που καταβάλλεται στους φόρους,

αυξάνεται με το εισόδημα και, ένας φθίνων φόρος είναι αυτός στον οποίο το μερίδιο του εισοδήματος που καταβάλλεται με τους φόρους, μειώνεται με το εισόδημα. Φυσικά, οι πραγματικοί φορολογικοί κώδικες είναι πολύπλοκοι και γεμάτοι από κανόνες, που έχουν διαφορετικές επιπτώσεις στο σύνολο της κατανομής του εισοδήματος. Έτσι ένας γενικότερος ορισμός είναι ότι, ένα φορολογικό σύστημα μπορεί να οριστεί ως προοδευτικό, εάν το εισόδημα, μετά από φόρους, κατανέμεται πιο ισάριθμα από το εισόδημα πριν τους φόρους και είναι μειωτικό, αν το εισόδημα μετά από φόρους, είναι λιγότερο ισάξιο κατανεμημένο από το εισόδημα προ φόρων.

Η προοδευτικότητα του αμερικανικού ομοσπονδιακού φορολογικού συστήματος στην κορυφή της κατανομής του εισοδήματος, έχει μειωθεί δραματικά από την δεκαετία του 1960. Αυτή η πτώση οφείλεται κυρίως στην μείωση των εταιρικών φόρων και σε μικρότερο βαθμό στους φόρους ακίνητης περιουσίας και δωρεάς, οι οποίοι και οι δύο βαρύνουν το εισόδημα κεφαλαίου, σε συνδυασμό με μια έντονη μεταβολή στην σύνθεση των ανώτατων εισοδημάτων, εκτός από τα έσοδα κεφαλαίου και το εισόδημα από την εργασία.

Όλες οι χώρες διεκδικούν το δικαίωμα επιβολής φόρων επί των εισοδημάτων που παράγονται εντός των συνόρων τους, συμπεριλαμβανομένων των εισοδημάτων ξένων πολυεθνικών εταιρειών. Ωστόσο, διαφορετικές χώρες υιοθετούν διαφορετικές προσεγγίσεις για την φορολόγηση των ντόπιων πολιτών και των εταιρειών που έχουν ιδρυθεί στο εξωτερικό. Ορισμένες χώρες όπως το Βέλγιο, η Γαλλία, οι Κάτω Χώρες και η Νορβηγία, υιοθετούν ένα σύστημα που είναι σε μεγάλο βαθμό ένα «εδαφικό σύστημα», βάσει του οποίου δεν φορολογούν έσοδα που παράγονται εκτός των συνόρων τους. Ωστόσο οι Ηνωμένες Πολιτείες, όπως η Ιταλία, η Ιαπωνία και το Ηνωμένο Βασίλειο, φορολογούν μια «παγκόσμια βάση κατοικίας», σύμφωνα με την οποία το εισόδημα αλλοδαπών πολιτών των Η.Π.Α., μόνιμων κατοίκων και εταιρειών, υπόκειται σε φόρο από την κυβέρνηση των Η.Π.Α.. Δεδομένου ότι οι ξένες κυβερνήσεις φορολογούν επίσης αυτό το εισόδημα, υπάρχει πιθανότητα σημαντικής διπλής φορολογίας. Το πρόβλημα της διπλής φορολογίας, θα μπορούσε να μειωθεί με δύο μεθόδους. Σύμφωνα με την πρώτη μέθοδο, οι επιχειρήσεις των Η.Π.Α. θα μπορούσαν να εκπέσουν τους φόρους που καταβάλλονται σε ξένες κυβερνήσεις. Η δεύτερη μέθοδος, θα επέτρεπε την πίστωση των ξένων φόρων που καταβλήθηκαν. Η επιλογή που κάνουν οι Ηνωμένες Πολιτείες, καθώς και άλλες χώρες όπως η Ελλάδα, η Ιταλία και το Ηνωμένο Βασίλειο, είναι να χρησιμοποιούν ένα πιστωτικό σύστημα. (Ballard, 2002).

3.2 Φορολογικός Ανταγωνισμός στις ΗΠΑ

Συχνά υποστηρίζεται ότι, οι χώρες θα ανταγωνίζονται για τον καθορισμό φορολογικών συντελεστών σε κινητούς παράγοντες, όπως το κεφάλαιο. Εάν είναι αλήθεια, ο φορολογικός ανταγωνισμός θα μπορούσε να έχει σημαντικό αντίκτυπο στα δημοσιονομικά συστήματα παγκοσμίως, ενδεχομένως να μεταβάλλει τα έσοδα, τη σταδιακή εξέλιξη, τον συνδυασμό των φόρων και την συνολική αποτελεσματικότητα του φορολογικού συστήματος (Altshuler and Goodspeed, 2002).

Σύμφωνα με τον Gordon (1992), οι Ηνωμένες Πολιτείες, ίσως ήταν αρκετά μεγάλες και με μεγάλη επιρροή για να διαδραματίσουν το ρόλο ενός ηγέτη του Stackelberg. Επιπλέον, όπως αναφέρουν οι Altshuler και Goodspeed (2002), έχει παρατηρηθεί ότι ο νόμος περί φορολογικής μεταρρύθμισης του 1986 στις Ηνωμένες Πολιτείες, προκάλεσε φορολογικές μεταρρυθμίσεις στην Ευρώπη τα επόμενα χρόνια.

Όσον αφορά τον φορολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των πολιτειών των Η.Π.Α., τα αμερικάνικα κράτη έχουν τη νομική εξουσία να καθορίζουν τις δικές τους πωλήσεις και τους δικούς τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης σε αγαθά και υπηρεσίες. Κατά συνέπεια, οι φορολογικοί συντελεστές των πωλήσεων και οι βάσεις διαφέρουν ανά κράτος. Επειδή οι φορολογικές βάσεις των εμπορευμάτων (δηλ. τα αγαθά και οι υπηρεσίες που αγοράζουν οι ιδιώτες) είναι κινητές, τα κράτη επιδιώκουν να κλέψουν τη φορολογική βάση μεταξύ τους, υποτιμώντας τους φορολογικούς συντελεστές κατανάλωσης των γειτόνων τους. Αυτό, μπορεί να οδηγήσει σε ένα παιχνίδι φορολογικού ανταγωνισμού, όπου τα κράτη αλληλεπιδρούν επανειλημμένα (Jacobs, Ligthart and Vrijburg, 2010).

Όταν μια πολυεθνική εταιρεία επενδύει σε μια χώρα, τα εν δυνάμει κράτη υποδοχής ανταγωνίζονται για την επιχείρηση, προσφέροντας συγκεκριμένες εταιρικές φορολογικές ελαφρύνσεις. Με θετικά διαπολιτικά πλεονάσματα, μια ομοσπονδιακή επιχορήγηση είναι απαραίτητη για την επίτευξη του εθνικού βέλτιστου, χωρίς φορολογικό ανταγωνισμό. Ο ανταγωνισμός μειώνει τους κρατικούς φόρους και την ανάγκη για ομοσπονδιακές επιδοτήσεις. Επίσης, κάτω από τον ανταγωνισμό, οι επιχειρήσεις επωφελούνται. Ως εκ τούτου, ο φορολογικός ανταγωνισμός δεν μειώνει πάντα την εθνική ευημερία.

Όταν μια πολυεθνική επιχείρηση αποφασίζει να προχωρήσει σε άμεσες ξένες επενδύσεις, το επιτυγχάνει μέσω μιας διαδικασίας δύο σταδίων. Πρώτον η πολυεθνική εταιρεία ερευνά διάφορες πιθανές τοποθεσίες και εστιάζει σε λιγότερες. Στη συνέχεια, αυτές οι τοποθεσίες ανταγωνίζονται μεταξύ τους προσφέροντας συγκεκριμένες μειώσεις φόρου για

συγκεκριμένες επιχειρήσεις, καθώς και άλλα κίνητρα για να εξασφαλίσουν ότι θα γίνουν η οικοδέσποινα χώρα. Αυτός ο ανταγωνισμός διεξάγεται μεταξύ χωρών, καθώς και μεταξύ πολιτειών εντός μιας ομοσπονδίας, όπως μεταξύ των Η.Π.Α.. Τα κίνητρα που προσφέρονται είναι μεγάλα και κοινά. Ένα παράδειγμα είναι, το πακέτο που πρόσφερε το Κεντάκι στην Toyota Motor το 1985. Η πολιτεία πρόσφερε δωρεάν γη, 47 εκατομμύρια δολάρια σε νέους δρόμους και 65 εκατομμύρια δολάρια σε προγράμματα κατάρτισης των εργαζομένων για να εξασφαλίσουν ότι θα φιλοξενήσουν το νέο εργοστάσιο. Η χρήση τέτοιων κινήτρων έχει αυξηθεί δραματικά (Davies, 2005).

Σύμφωνα με τους Chirinko και Wilson (2017), οι πολιτείες της Αμερικής, έχουν μεγάλο περιθώριο να καθορίζουν τις δικές τους φορολογικές πηγές κεφαλαίου και στην πραγματικότητα θέτουν πολύ διαφορετικές φορολογικές πολιτικές, ωστόσο μοιράζονται πολύ σημαντικούς και περιβαλλοντικούς παράγοντες. Η γενική πτωτική τάση της φορολογίας κεφαλαίου που παρατηρήθηκε στις βιομηχανικές χώρες τις τελευταίες δεκαετίες, παρατηρήθηκε και μεταξύ των πολιτειών των Η.Π.Α..

Παρέθεσαν στοιχεία των κυριότερων κρατικών πολιτικών φορολογίας κεφαλαίου από το 1969 έως το 2011, και αναφέρουν ότι η πολιτειακή φορολογία κεφαλαίου έχει αλλάξει σημαντικά τα τελευταία χρόνια και έχει γίνει πιο φιλική προς τις επιχειρήσεις. Συμπεραίνουν όμως ότι, δεν ευθύνεται μόνο ο φορολογικός ανταγωνισμός για την πτώση στους συντελεστές φορολογίας κεφαλαίου, τόσο στις πολιτείες των Η.Π.Α., όσο και στην Ε.Ε., αλλά και στους συνολικούς κραδασμούς που επηρεάζουν όλα τα κράτη και δημιουργούν κοινά κίνητρα, που τα οδηγούν να ενεργούν συντονισμένα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: Ε.Ε.

4.1 Φορολογική Πολιτική και Φορολογικά Συστήματα στην Ευρώπη

Οι Zee και Tanzi (2000), υποστηρίζουν στο άρθρο τους ότι, η μελέτη της φορολογικής πολιτικής αφορά τον σχεδιασμό ενός φορολογικού συστήματος, το οποίο είναι ικανό να χρηματοδοτήσει το αναγκαίο επίπεδο δημόσιων δαπανών, με τον πιο αποτελεσματικό και δίκαιο τρόπο. Στις χώρες με αναδυόμενες αγορές και ειδικά σε εκείνες που αποσκοπούν στην ενσωμάτωσή τους στη διεθνή οικονομία, η φορολογική πολιτική που ακολουθείτο, διαδραματίζει ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο.

Στις χώρες αυτές, η φορολογική πολιτική που υιοθετείται και το φορολογικό σύστημα θα πρέπει, σύμφωνα με τους παραπάνω, να διαθέτει τα εξής χαρακτηριστικά: Πρώτον, ένα φορολογικό σύστημα θα πρέπει να συγκεντρώνει αρκετά έσοδα, τα οποία θα διαθέτει με σκοπό την χρηματοδότηση των βασικών δαπανών, για να αποφύγει να προσφύγει μια οικονομία σε υπερβολικό δανεισμό του δημόσιου τομέα. Δεύτερον, ένα αποτελεσματικό και δίκαιο φορολογικό σύστημα θα πρέπει να αυξάνει τα έσοδα με τέτοιο τρόπο ώστε να ελαχιστοποιούνται οι αρνητικές επιπτώσεις που μπορεί να δημιουργούν οι διάφοροι φόροι στις οικονομικές δραστηριότητες. Τέλος, ένα φορολογικό σύστημα σε μία χώρα, θα πρέπει να πράττει, τα ως άνω αναφερόμενα, με τέτοιο τρόπο ο οποίος δεν θα αποκλίνει από τους διεθνείς κανόνες.

Η καθιέρωση ενός αποτελεσματικού και δίκαιου φορολογικού συστήματος, αντιμετωπίζει ορισμένες προκλήσεις. Κάθε χώρα διαθέτει τη δική της δομή στην οικονομία, γεγονός που καθιστά δύσκολη την επιβολή και είσπραξη ορισμένων φόρων. Επιπρόσθετα, σε ορισμένες χώρες, η υιοθέτηση μιας αναποτελεσματικής φορολογικής πολιτικής μπορεί να οφείλεται στην περιορισμένη ικανότητα της φορολογικής διοίκησης, λόγω της μη ύπαρξης ή της δυσκολίας στην άντληση σημαντικών δεδομένων και πληροφοριών.

Σύμφωνα με την Christians (2009), η επιτυχία στην οικοδόμηση μιας οικονομίας είναι απαραίτητη για την οικοδόμηση και την διατήρηση ενός επιτυχημένου κράτους. Σήμερα, η ικανότητα των κρατών να φορολογούν, αμφισβητείται και περιορίζεται από την οικονομική θεωρία και την ανάγκη για ανταγωνισμό στην παγκόσμια οικονομία. Ένα παράδειγμα είναι το ότι, το γεγονός ότι υπάρχει η δυνατότητα το εμπόριο να ξεφύγει από την φορολογία, ανεξάρτητα από τα όποια οικονομικά πλεονεκτήματα μπορεί να υπάρξουν, έχει μειώσει την φορολογική βάση στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες, παρ' όλο που οι νόμοι του ελεύθερου

εμπορίου έχουν αναγνωρίσει ότι οι φορολογικές βάσεις θα πρέπει να διευρυνθούν για να μπορούν να αντισταθμίσουν την απώλεια εσόδων.

Εν κατακλείδι, το ζητούμενο, όπως υποστήριζαν και οι Arnold *et al.* (2009), είναι ότι, όταν ένα κράτος, ανεπτυγμένο και αναπτυσσόμενο, επιλέγει να υιοθετήσει μια συγκεκριμένη φορολογική πολιτική, εξαρτάται τόσο από το ήδη υπάρχον φορολογικό σύστημα, όσο και από διάφορες μεταβλητές της οικονομίας τους, όπως είναι η απασχόληση, οι επενδύσεις ή η αύξηση της παραγωγικότητας.

Σύμφωνα με τον Cnossen (2002), όσο η οικονομική ολοκλήρωση στην Ευρωπαϊκή Ένωση εξελίσσεται, τόσο οι αλληλεπιδράσεις μεταξύ των φορολογικών συστημάτων των κρατών μελών, αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη σημασία. Οι φορολογικές πολιτικές που υιοθετούν ορισμένα κράτη – μέλη, μπορεί να έχουν επιπτώσεις και να επηρεάσουν άλλα κράτη – μέλη και επιπλέον, οι διαφορετικές δυνατότητες που έχει κάθε κράτος – μέλος στο να παρέχει καθαρά φορολογικά πλεονεκτήματα στους κατοίκους του, ενδέχεται να επηρεάσουν αρνητικά την αποτελεσματική κατανομή των παραγωγικών παραγόντων σε ολόκληρη την Ε.Ε. Έτσι οι εκτιμήσεις αυτές, μπορούν να επηρεάσουν το σχεδιασμό και τον συντονισμό των φορολογικών συστημάτων των κρατών – μελών στην Ε.Ε.. Επιπλέον για το λόγο του ότι τα κράτη – μέλη έχουν διαφορετικούς φορολογικούς μηχανισμούς, αυξάνεται η δυσκολία όσον αφορά την διοικητική συμμόρφωση των αρχών, καθώς επίσης και το κόστος για τις κυβερνήσεις και τους φορολογούμενους και με τον τρόπο αυτό, περιορίζεται η δυνατότητα υιοθέτησης μιας αποτελεσματικής αναδιανεμητικής φορολογικής πολιτικής.

Το πολιτικό φορολογικό καθεστώς στην Ε.Ε. περιλαμβάνει στοιχεία τόσο ενός ανεξάρτητου κράτους – μέλους, όσο και ενός ομοσπονδιακού συστήματος. Τα τρία βασικά κριτήρια που μπορούν να εφαρμοστούν για τον σχεδιασμό της φορολογικής πολιτικής σ' αυτό το πλαίσιο είναι η δικαιοδοσία, η στρέβλωση και η επιβολή.

Το κριτήριο της δικαιοδοσίας ή η «επικουρικότητα» έχει κεντρική σημασία, όπως αναφέρει ο Cnossen (2002), διότι αυτό γενικά σημαίνει ότι η φορολογική αρμοδιότητα εναπόκειται στα κράτη – μέλη. Το κριτήριο της στρέβλωσης συνεπάγεται ότι οι φόροι πρέπει να εισπράττονται, χωρίς να παρεμποδίζονται οι συναλλαγές και οι επενδύσεις.

Ο Zodrow (2003), υποστηρίζει πως ο συντονισμός των φορολογικών πολιτικών, συμπεριλαμβανομένης της εναρμόνισης των φορολογικών συντελεστών, έχει αποτελέσει θέμα έντονης συζήτησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ωστόσο τα κράτη – μέλη της Ε.Ε., ως επί το πλείστον, εξακολουθούν να λειτουργούν ανεξάρτητα με αρκετά διαφοροποιημένα

συστήματα φορολογίας. Η ανάγκη για το φορολογικό συντονισμό μεταξύ των κρατών – μελών της Ε.Ε. απορρέει από τους «φόβους» ότι, ο φορολογικός ανταγωνισμός μεταξύ της ολόενα και πιο οικονομικά ενοποιημένης Ε.Ε., με την πάροδο του χρόνου, θα μειώσει σημαντικά το επίπεδο φορολογίας κεφαλαίου. Ο Zodrow (2003), υποστηρίζει πως, στο πιο ακραίο σενάριο, ο φορολογικός ανταγωνισμός οδηγεί σε μια «ισοπέδωση», στην οποία όλα τα κράτη – μέλη εγκαταλείπουν την φορολογία κεφαλαίου και στηρίζονται αποκλειστικά στη φορολόγηση του εισοδήματος, που προκύπτει από την εργασία και την κατανάλωση.

Ο Κώδικας συμπεριφοράς της Ε.Ε. (1997), αποτέλεσε μια δεσμευτική συμφωνία μεταξύ των κρατών – μελών για την αποφυγή της προτιμησιακής φορολόγησης ορισμένων δραστηριοτήτων, συμπεριλαμβανομένων και των ξένων επενδύσεων, καθώς και των μη διαφανών διοικητικών πρακτικών, που θα μπορούσαν να έχουν το ίδιο αποτέλεσμα. Πρωταρχικός στόχος είναι ο περιορισμός του φορολογικού ανταγωνισμού με τη μορφή φορολογικών προτιμήσεων σε ιδιαίτερα κινητές επενδυτικές δραστηριότητες, συμπεριλαμβανομένων και των άμεσων ξένων επενδύσεων. Ωστόσο, ο Zodrow (2003), επισήμανε πως ο Κώδικας αυτός δεν δίνει σημασία όσον αφορά τον ανταγωνισμό με την μορφή ομοιόμορφα χαμηλών συντελεστών φορολογίας εισοδήματος εταιρειών.

Τα τελευταία χρόνια, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2001), εξέτασε μία ευρεία ποικιλία προσεγγίσεων στο φορολογικό συντονισμό της Ε.Ε.. Επικεντρώθηκε κυρίως στην ομοιομορφία της φορολογικής βάσης και όχι στην εναρμόνιση των επιτοκίων, υπογραμμίζοντας το κόστος συμμόρφωσης του σημερινού συστήματος, βάσει του οποίου οι πολυεθνικές, πρέπει να ασχολούνται με ένα πλήθος πολύ διαφορετικών ορισμών της φορολογικής βάσης των εισοδημάτων των εταιρειών. Με τον τρόπο αυτό, υπάρχουν δυνητικά σημαντικά οφέλη, μέσω μιας πραγματικά ολοκληρωμένης λύσης, από την παροχή υπηρεσιών των εταιρειών με μια κοινή ενοποιημένη φορολογική βάση για τις δραστηριότητές τους σε επίπεδο Ε.Ε.

Οι Davies και Voget (2009), προσπάθησαν στη μελέτη τους να εξετάσουν εάν η επέκταση της Ε.Ε. έχει αυξήσει τον διεθνή φορολογικό ανταγωνισμό. Ένα από τα κυριότερα θέματα πολιτικής που αφορούν τα δημόσια οικονομικά στην Ε.Ε., και στον υπόλοιπο κόσμο γενικότερα, είναι το ζήτημα του φορολογικού ανταγωνισμού. Καθώς τα κράτη – μέλη ανταγωνίζονται για κινητές επενδύσεις, υπάρχουν ανησυχίες ότι το γεγονός αυτό, θα έχει μεγάλη πτώση στον τομέα των φόρων, με αποτέλεσμα την υποταγή δημόσιων αγαθών, καθώς και πιθανές στρεβλώσεις στις οικονομικές αποφάσεις των επιχειρήσεων. Παράλληλα με την

επέκταση της Ε.Ε., έχουν αυξηθεί και οι ανησυχίες ότι, η ικανότητα των κρατών – μελών να διατηρήσουν φορολογικά έσοδα, έχει μειωθεί δραματικά. Επιπρόσθετα, υπάρχει η πεποίθηση ότι η πτώση των εμπορικών φραγμών μεταξύ των κρατών – μελών, μπορεί να οδηγήσει σε εντατικοποίηση του φορολογικού ανταγωνισμού.

Η μείωση των φορολογικών συντελεστών αποτελεί ιδιαίτερα σημαντικό ζήτημα για την Ε.Ε., σύμφωνα με τους Crabbé και Vandebussche (2008). Τα τελευταία δέκα χρόνια, οι εταιρικοί φόροι μειώθηκαν σε μεγαλύτερο ποσοστό στην Ε.Ε. σε σχέση με άλλες χώρες εκτός του Ο.Ο.Σ.Α. Μια νέα ευρωπαϊκή τάση αποτελεί, η αντιστάθμιση της μείωσης των φορολογικών συντελεστών με την αύξηση του φορολογητέου εισοδήματος. Επομένως, ο φορολογικός ανταγωνισμός υπάρχει, όχι όμως όσον αφορά τους πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές. Προηγούμενες έρευνες έχουν δείξει πως, οι άμεσες ξένες επενδύσεις είναι ευαίσθητες στα φορολογικά ποσοστά. Επίσης, για τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, ο συντελεστής εταιρικού φόρου, αποτελεί ένα αποτελεσματικό μέσο για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων. Ένας πραγματικός μέσος φορολογικός συντελεστής διαδραματίζει σημαντικό ρόλο για τις πολυεθνικές των Η.Π.Α. και την εισοδό τους στην ευρωπαϊκή αγορά, αλλά δεν συγκρίνεται με τους επίσημους φορολογικούς συντελεστές. Στην αντίθετη πλευρά, οι γερμανικές πολυεθνικές λαμβάνουν υπόψη τον επίσημο φορολογικό συντελεστή και όχι τον πραγματικό φορολογικό συντελεστή στις οικονομικές τους αποφάσεις, ιδιαίτερα εκείνες που αφορούν τον τόπο εγκατάστασής τους.

Όπως αναφέρθηκε λίγο παραπάνω, οι συντελεστές φορολογίας εταιρειών μειώθηκαν κατά τα τελευταία χρόνια. Ειδικότερα, η Γερμανία και η Ιταλία, παρουσίασαν την μεγαλύτερη μείωση των φορολογικών συντελεστών. Οι Crabbé και Vandebussche (2008), ανέπτυξαν ένα μοντέλο χωροταξικού ανταγωνισμού για την πρόβλεψη του ρόλου της απόστασης στο φορολογικό ανταγωνισμό.

Στο μοντέλο αυτό, μια πολυεθνική λαμβάνει την απόφαση για την τοποθέτησή της μεταξύ δύο χωρών, λαμβάνοντας υπόψη τους συντελεστές φορολογίας εταιρειών, το μέγεθος της αγοράς και το κόστος μεταφοράς. Το αποτέλεσμα του μοντέλου δείχνει ότι ο φορολογικός ανταγωνισμός, είναι πιο έντονος μεταξύ γεωγραφικά στενών χωρών. Το αποτέλεσμα αυτό επαληθεύεται ιδιαίτερα κατά την περίοδο 1993-2006 για την Ε.Ε. 14, χρησιμοποιώντας μια λειτουργία δημοσιονομικής αντίδρασης. Οι εκτιμήσεις δείχνουν ότι, μόνο οι γείτονες των νέων κρατών – μελών φαίνεται να αντιδρούν στους χαμηλούς φόρους

των νέων κρατών – μελών. Επιπλέον, οι γείτονες των νέων κρατών – μελών αντιδρούν πολύ λιγότερο στις μεταβολές του φορολογικού συντελεστή των άλλων χωρών.

Με άλλα λόγια, οι Crabbé και Vandebussche (2008), συμπέραναν ότι, ο συντελεστής φορολογίας μιας χώρας, όπως η Γερμανία και η Δανία, φαίνεται να ανταποκρίνεται στις μεταβολές του φορολογικού συντελεστή νέων κρατών – μελών όπως η Τσέχικη Δημοκρατία, άλλα θα ανταποκρίνεται πολύ λιγότερο στις μεταβολές του φορολογικού συντελεστή σε μια χώρα, όπως το Βέλγιο. Όταν συγκρίνονται οι φορολογικοί συντελεστές μεταξύ γειτονικών κρατών – μελών, παρατηρείται ή υπάρχει η πεποίθηση ότι οι εμπορικοί εταίροι δεν αντιμετωπίζουν επαρκή φορολογικό ανταγωνισμό. Εδώ, η χωρική διάσταση του φορολογικού ανταγωνισμού θα έχει επίσης συνέπειες στις τιμές μεταβίβασης. Διαπιστώνεται ότι, όταν οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης υπόκεινται σε εντονότερο φορολογικό ανταγωνισμό, οι φορολογικές διαφορές μεταξύ των χωρών αυτών θα μειωθούν. Κατά συνέπεια, οι μικρότερες φορολογικές διαφορές, είναι πιθανό να προκαλέσουν μικρότερη μετατόπιση του κέρδους προς την Ανατολική Ευρώπη. Επιπλέον, οι μικρότερες φορολογικές διαφορές θα αναπτύξουν τις επιλογές αποκέντρωσης των πολυεθνικών.

Σε μια άλλη έρευνα, οι Garretsen και Peeters (2007), καταπιάστηκαν με το ερώτημα πώς η αύξηση της κινητικότητας των κεφαλαίων επηρεάζει τους συντελεστές φορολογίας των εταιρειών. Στο άρθρο τους, πραγματοποίησαν μια εμπειρική έρευνα χρησιμοποιώντας μια ομάδα 19 χωρών του Ο.Ο.Σ.Α. κατά την περίοδο 1981-2001 και εξέτασαν τα εξής δεδομένα: Πρώτον, πώς η αύξηση του βαθμού κινητικότητας του κεφαλαίου οδηγεί σε μείωση των συντελεστών φορολογίας των εταιρειών, όταν η κινητικότητα των κεφαλαίων επηρεάζεται από τις ροές των άμεσων ξένων επενδύσεων. Δεύτερον, μελέτησαν το γεγονός ότι οι χώρες με μεγαλύτερη συσσώρευση κεφαλαίου, μπορούν να αντέξουν υψηλότερους συντελεστές φορολογίας εταιρειών και τρίτον, εξέτασαν την επίδραση της κινητικότητας των κεφαλαίων στους εταιρικούς φορολογικούς συντελεστές, η οποία διαφέρει ανάλογα με τον χρόνο και τις υποομάδες των διαφόρων χωρών (γεωγραφικά).

Οι Garretsen και Peeters (2007), κατάληξαν στο συμπέρασμα ότι η αυξημένη διεθνής κεφαλαιακή κινητικότητα, δηλαδή οι άμεσες ξένες επενδύσεις, επηρεάζουν αρνητικά τον συντελεστή φορολογίας εταιρειών και γενικότερα τον φορολογικό ανταγωνισμό. Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη την πτωτική πίεση στους φορολογικούς συντελεστές, κατάληξαν στο συμπέρασμα ότι, σε σύγκριση με τις περιφερειακές χώρες, οι βασικές και κεντρικότερες χώρες, έχουν υψηλότερο φορολογικό συντελεστή. Σημειώνεται ότι, τα αποτελέσματα της

έρευνας τους, αφορούν εναλλακτικά μέτρα του εμπορικού κόστους και του δυναμικού της αγοράς. Τα αποτελέσματα της έρευνας τους έδειξαν ότι χρειάζεται περισσότερη μελέτη επί του συγκεκριμένου θέματος, καθώς είναι αρκετά δύσκολο να αιτιολογηθούν τα εμπειρικά ευρήματα, καθώς η σχέση μεταξύ της συσσώρευσης κεφαλαίου, της κινητικότητας των κεφαλαίων και της φορολογίας, εξαρτώνται από πολύπλοκους και πολυάριθμους παράγοντες.

Ο Redoano (2007) στην έρευνά του για τον φορολογικό ανταγωνισμό και την φορολογική πολιτική των κρατών – μελών της Ε.Ε., κατέληξε στα εξής συμπεράσματα: Πρώτον, όσον αφορά τους εταιρικούς φόρους, σύμφωνα και με προηγούμενες εμπειρικές μελέτες για το φορολογικό ανταγωνισμό, ο Redoano (2007) διαπίστωσε ότι η κλίση της συνάρτησης αντίδρασης είναι γενικά θετική και σημαντική. Πιο συγκεκριμένα, τα αποτελέσματα της έρευνας τους έδειξαν πως ο φορολογικός ανταγωνισμός συμβαίνει στην Ευρώπη, κυρίως όσον αφορά τα μεγαλύτερα κράτη – μέλη ή τις χώρες «ηγέτες».

Δεύτερον, ο Redoano (2007) ανακάλυψε στοιχεία για παρόμοιες συμπεριφορές των κυβερνήσεων όσον αφορά τον καθορισμό του φόρου εισοδήματός και τις δημόσιες δαπάνες. Και στις δύο περιπτώσεις η κλίση της καμπύλης της συνάρτησης ήταν θετική και τα στοιχεία που παρουσίασαν το μεγαλύτερο ενδιαφέρον, ήταν εκείνα που βασίζονταν στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) και στη γεωγραφική απόσταση. Το γεγονός αυτό, φαίνεται να συνάδει με τις υποθέσεις σχετικά με την ύπαρξη φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών, που είναι στενά συνδεδεμένες γεωγραφικά. Επιπλέον, τα αποτελέσματα της έρευνας του, έδειξαν ότι στις περισσότερες κατηγορίες δημόσιων δαπανών, οι κυβερνήσεις συμπεριφέρονται στρατηγικά, κυρίως για αυτές τις κατηγορίες δημόσιων δαπανών οι οποίες είναι άμεσα συγκρίσιμες.

Το πιο εκπληκτικό συμπέρασμα του Redoano (2007) ήταν ότι, οι χώρες της Ευρώπης αλληλοεξαρτόταν μεταξύ τους, πριν ακόμα ενταχθούν στην Ε.Ε. Με την ένταξη τους στην Ε.Ε., συμπεριφέρονται πιο ανεξάρτητα. Αυτή η συμπεριφορά οφείλεται ενδεχομένως στο γεγονός ότι οι χώρες που επιθυμούσαν να ενταχθούν στην Ε.Ε., επιθυμούν να αποδείξουν ότι είναι πλήρως ευθυγραμμισμένες με την πολιτική που ακολουθεί η Ε.Ε., με σκοπό να γίνουν αποδεκτές. Επιπλέον, μπορεί να οφείλεται στο γεγονός ότι, επειδή η Ε.Ε. ως θεσμικό όργανο παρέχει ένα ασφαλέστερο περιβάλλον, όπου οι χώρες πρέπει να ανταγωνίζονται λιγότερο με τις χώρες, εκτός αυτής και περισσότερο μεταξύ τους εντός της Ε.Ε.

Ο Dreher (2006), προκείμενου να μελετήσει την πτωτική τάση που παρουσίασαν οι φορολογικοί συντελεστές στην ΕΕ τα τελευταία χρόνια, πραγματοποίησε μία έρευνα σχετικά

με το πόσο έχει επιδράσει η παγκοσμιοποίηση στις φορολογικές πολιτικές των χωρών του ΟΟΣΑ τα τελευταία τριάντα χρόνια. Τα αποτελέσματα της έρευνας του Dreher (2006), έδειξαν πως μόνο οι φορολογικοί συντελεστές για το κεφάλαιο επηρεάζονται από την παγκοσμιοποίηση. Ενώ η θετική επίδραση της παγκοσμιοποίησης στους μέσους φορολογικούς συντελεστές κεφαλαίου μπορεί να οφείλεται στην κυριαρχία της πολιτικής ολοκλήρωσης στην οικονομική ολοκλήρωση, η ανάλυσή του έδειξε ότι οι οικονομική του ολοκλήρωση είναι υπεύθυνη για αυτή τη θετική σχέση, αποτέλεσμα που υποστηρίζεται από θεωρητικά μοντέλα και μπορεί λόγω των δυνάμεων συσσώρευσης που επιτρέπουν στις κυβερνήσεις να αυξήσουν τους φορολογικούς συντελεστές στο κεφάλαιο, ως συνέπεια του μειωμένου κόστους μεταφοράς.

Τα αποτελέσματα για τους μέσους φορολογικούς συντελεστές, έρχονται σε πλήρη αντίθεση με τα αποτελέσματα για τους μέσους και οριακούς φορολογικούς συντελεστές που ορίζονται βάσει της φορολογικής νομοθεσίας. Η παγκοσμιοποίηση οδηγεί όντως σε φορολογικό ανταγωνισμό. Ο Dreher (2006) συμπεραίνει ότι, οι χώρες ενδέχεται να προσελκύουν κεφάλαια μειώνοντας τους μέσους πραγματικούς φορολογικούς συντελεστές, προσελκύοντας έτσι κεφάλαια, γεγονός που συνεπάγεται υψηλότερες συνολικές πληρωμές φόρου από το κεφάλαιο και συνεπώς υψηλότερους φορολογικούς συντελεστές.

Πέρα από τους παραπάνω αναφερόμενους παράγοντες που σύμφωνα με τους μελετητές επηρεάζουν τους φορολογικούς συντελεστές των εταιριών και των κεφαλαίων και οδήγησαν στην πτώση τους, οι Davies και Voget (2009), υποστήριξαν πως η επέκταση της ΕΕ έχει επιδεινώσει τον φορολογικό ανταγωνισμό. Η θεωρία που υποστήριξαν, αναφέρει πως το δυναμικό της αγοράς, δηλαδή το μέγεθος της εγχώριας αγοράς σε συνδυασμό με την πρόσβαση στις ξένες αγορές, είναι ένας παράγοντας με σημαντική βαρύτητα. Λόγω του παράγοντα αυτού, υπάρχουν ισχυρές ενδείξεις φορολογικού ανταγωνισμού εντός της ΕΕ.

Συγκεκριμένα, οι Davies και Voget (2009) διαπίστωσαν ότι ενώ τα κράτη-μέλη εκτός της ΕΕ αντιδρούν εξίσου σε άλλες χώρες ανεξάρτητα από την ιδιότητα του μέλους, τα κράτη – μέλη της Ε.Ε. διακρίνουν και επιλέγουν τους φόρους άλλων μελών οι οποίοι είναι περισσότερο προσαρμόσιμοι. Το γεγονός αυτό, δημιουργεί μία μεγάλη ανησυχία που διατυπώνεται στους κύκλους της πολιτικής, ότι η επέκταση της ΕΕ, θα μπορούσε να οδηγήσει σε έναν πιο επιθετικό φορολογικό ανταγωνισμό.

4.2 Φορολογικός Ανταγωνισμός στην Ε.Ε.

Στην έρευνα του ο Nicodème (2006) για τον εταιρικό φορολογικό ανταγωνισμό και τον συντονισμό των φορολογικών πολιτικών στη Ευρωπαϊκή Ένωση, κατέληξε στο συμπέρασμα πως οι πολιτικές ενέργειες στον τομέα της φορολογίας της ΕΕ, είναι σχετικά σπάνιες. Αυτό αντικατοπτρίζει τόσο το θεσμικό σχεδιασμό που προάγει την επικουρικότητα σε φορολογικά θέματα, όσο και μάλλον διφορούμενα αποτελέσματα τόσο για την ύπαρξη, όσο και για τις πιθανές επιπτώσεις του φορολογικού ανταγωνισμού στην Ευρώπη. Αν και οι φορολογικοί συντελεστές μειώθηκαν τις τελευταίες δεκαετίες, τα έσοδα που εισπράττονται από την φορολογία εισοδήματος των εταιρειών σε ποσοστό του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (ΑΕΠ), ήταν εξαιρετικά σταθερά.

Έχουν διαπιστωθεί αρκετά φορολογικά εμπόδια στην υλοποίηση μίας πραγματικά ολοκληρωμένης ευρωπαϊκής αγοράς και έχουν υπάρξει εμπειρικές ενδείξεις για δραστηριότητες φοροαποφυγής μέσω της μετεγκατάστασης, του χειρισμού της τιμολόγησης και της μετατόπισης του κέρδους μέσω της χαμηλής κεφαλαιοποίησης. Μεταξύ των συνολικών μέτρων που αποσκοπούν στην αντιμετώπιση των φορολογικών εμποδίων στις διασυνοριακές δραστηριότητες στην Ευρώπη, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2001), πρότεινε μία ατζέντα για την εκπόνηση προαιρετικής κοινής ενοποιημένης φορολογικής βάσης, για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη.

Μια κοινή φορολογική βάση θα αποτελούσε σημαντικό όφελος για την ΕΕ, χάρη στον συντονισμό των εταιρικών φορολογικών πολιτικών και γενικά των φορολογικών πολιτικών, και στο μειωμένο κόστος της φορολογικής συμμόρφωσης, υποστηρίζει ο Nicodème (2006). Με την προϋπόθεση ότι το σχέδιο της Ευρωπαϊκής Επιτροπή (2001) θα έχει σχεδιαστεί σωστά, θα αποφέρει περισσότερα οφέλη μέσω της διασυνοριακής δημοσιονομικής εξυγίανσης και των καλύτερων αποφάσεων για το επίπεδο των τιμών, δύο πτυχές που είναι δαπανηρές τόσο για τις επιχειρήσεις, όσο και για τις αρχές που καθορίζουν τη φορολογική πολιτική. Επιπλέον, οι φορολογικοί συντελεστές θα παραμείνουν σταθεροί, γεγονός που δεν θα επηρεάσει τον φορολογικό ανταγωνισμό, παρά μόνο θα τον ενισχύσει η διαφάνεια της φορολογικής βάσης.

Σε μία ιδανική περίπτωση, ο σχεδιασμός μίας κοινής ενοποιημένης φορολογικής βάσης για τις εταιρείες, προσφέρει την δυνατότητα επανεξέτασης του τρόπου φορολόγησης των εταιρειών. Τα φορολογικά συστήματα στην ΕΕ, συχνά στερούνται τέτοιων χαρακτηριστικών. Είναι σημαντικό, η ΕΕ να αντικατοπτρίζει σε υγιές οικονομικές αρχές,

όπως είναι η ουδετερότητα μεταξύ των επενδυτών και των πηγών χρηματοδότησης, η ισότητα μεταξύ των επιχειρήσεων, η απλότητα, η εκλεκτικότητα, και η σταθερότητα των εσόδων, υποστηρίζουν οι Gorter and de Mooij (2001). Με αυτόν τον τρόπο, η φορολογική πολιτική της ΕΕ θα δώσει περισσότερη σημασία στον τρόπο είσπραξης των φόρων και στην ενσωμάτωση της φορολογίας των επιχειρήσεων με την φορολογία των ατομικών προσωπικών εισοδημάτων.

Ο Nicodème (2006) πρότεινε στο άρθρο του για τον εταιρικό φορολογικό ανταγωνισμό και τον συντονισμό των φορολογικών πολιτικών στην ΕΕ, ότι η ένωση θα μπορούσε επίσης να εξετάσει εάν η απουσία διμερών φορολογικών συνθηκών ορισμένων κρατών-μελών δημιουργεί προβλήματα διπλής φορολογίας και κατά πόσο τα ισχύοντα φορολογικά συστήματα, δημιουργούν διακρίσεις μεταξύ εγχώριων και μη κατοίκων επενδυτών. Μία νέα νομοθεσία, η οποία ρυθμίζει όλα αυτά τα θέματα που αναφέρθηκαν παραπάνω, θα μπορούσε επίσης να εξετάσει και άλλα ζητήματα που δημιουργούν φορολογικά εμπόδια. Για παράδειγμα, ένα ζήτημα που θα μπορούσε να ρυθμιστεί είναι η φορολόγηση των εργαζομένων που ασκούν δραστηριότητα σε πολλές χώρες. Τέλος, ο Nicodème (2006) τονίζει πως ότι απόφαση παρθεί από την ΕΕ, το πιο σημαντικό ζήτημα, επί του παρόντος, είναι η επιτυχία των εργασιών των φορολογικών αρχών για μία κοινή ενοποιημένη φορολογική βάση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο: ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Σύμφωνα με τους Amann *et al.* (2007) τις τελευταίες δύο δεκαετίες, η αυτοκινητοβιομηχανία παγκοσμίως έχει υποστεί σημαντική διαρθρωτική μετατροπή. Λόγω της μείωσης των εμποδίων στο εμπόριο και στις συναλλαγές, την επιτάχυνση του ρυθμού των τεχνικών αλλαγών και την αυξανόμενη πίεση για ενοποίηση, τα γεωγραφικά χαρακτηριστικά της βιομηχανίας έχουν αλλάξει ριζικά. Ειδικότερα, η εξάπλωση των παγκόσμιων αλυσίδων παραγωγής, τα θολά ή δυσδιάκριτα όρια μεταξύ των προμηθευτών και των συναρμολογητών των εξαρτημάτων, έχουν οδηγήσει σε αύξηση της διεθνοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας. Σε μεγάλο βαθμό δεν είναι πλέον σκόπιμο να μιλάμε για εθνικές, κάθετα οργανωμένες αυτοκινητοβιομηχανίες. Αντ' αυτού γίνεται όλο και πιο συνηθισμένο να παρατηρείται μία διασπορά ξεχωριστών στοιχείων της αλυσίδας παραγωγής πέρα από τα εθνικά σύνορα. Αυτή η διαδικασία έχει αναπτυχθεί ίσως πιο διεξοδικά στην περίπτωση της Δυτικής Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής, όπου οι περιφερειακές εμπορικές ρυθμίσεις διευκόλυναν τις χωρίς δασμούς ενδοπεριφερειακές μετακινήσεις των στοιχείων κατασκευής καθώς και των τελικών σχημάτων.

Όπως αναφέρει ο Jenkins (1987), η διεθνής αυτοκινητοβιομηχανία είχε εισέλθει σε μία ριζικά νέα φάση στην ανάπτυξή της. Μέχρι πριν από είκοσι χρόνια, η ανάπτυξη του κλάδου αυτού, χαρακτηρίστηκε από κάτι παράδοξο. Ενώ ο κύριος όγκος της παγκόσμιας συναρμολόγησης βρισκόταν στα χέρια μίας σχετικά περιορισμένης ομάδας πολυεθνικών εταιρειών, η ίδια η δραστηριότητα παραγωγής ήταν έντονα εθνική, αντί για παγκόσμια, στον προσανατολισμό. Έτσι, ενώ οι σημαντικότεροι κατασκευαστές κατείχαν θυγατρικές σε όλη την Βόρεια Αμερική, την Ευρώπη, τη Λατινική Αμερική, την Αφρική και την Ασία, οι θυγατρικές συχνά δεν είχαν καμία σύνδεση μεταξύ τους, πέρα από την αύξηση των ίδιων πολυεθνικών κεφαλαίων και της τεχνολογίας.

Ο τομέας της αυτοκινητοβιομηχανίας συγκεντρώνει όλες τις επιχειρήσεις που σχετίζονται με την παραγωγή του τελικού προϊόντος, δηλαδή των αυτοκινήτων. Οι επιχειρήσεις που είναι υπεύθυνες για την πραγματική παραγωγή οχημάτων είναι οι κατασκευαστές. Άλλες επιχειρήσεις που παράγουν εξαρτήματα που πρόκειται να ενσωματωθούν στα τελικά προϊόντα ανήκουν στον τομέα των εξαρτημάτων. Ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά των προμηθευτών εξαρτημάτων είναι η εξάρτησή τους από τις στρατηγικές που υιοθετούν οι κατασκευαστές. Οι σχέσεις μεταξύ προμηθευτών εξαρτημάτων και κατασκευαστών στον τομέα έχουν αλλάξει σημαντικά τα τελευταία χρόνια

και βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στην συνεργασία, την κοινή τεχνολογική ανάπτυξη, την ανταλλαγή πληροφοριών και την υποστήριξη για την βελτίωση των αποτελεσμάτων. Ωστόσο οι όροι εφοδιασμού, οι χρόνοι ανάπτυξης και τα πρότυπα ποιότητας είναι σταθερά καθορισμένα, χωρίς περιθώριο διαπραγματεύσεων, από τους κατασκευαστές αυτοκινήτων (Lampron and Lago-Penas, 2013).

Ενώ η δραστηριότητα συναρμολόγησης κατά το μεγαλύτερο μέρος της λάμβανε χώρα εντός των εθνικών αγορών, οι αλυσίδες εφοδιασμού που υποστήριζαν αυτή τη δραστηριότητα συναρμολόγησης είχαν επίσης την τάση να είναι εγχώριες και όχι διεθνείς. Αν και υπήρχαν αρκετοί πολυεθνικοί προμηθευτές, οι δραστηριότητες παραγωγής τους, επίσης έτειναν να βρίσκονται στις χώρες για τις οποίες προορίζεται η παραγωγή. Ωστόσο σε καμία περίπτωση δεν ήταν ολόκληρος ο τομέας εξαρτημάτων στα χέρια των πολυεθνικών. Αντ' αυτού, ένα σημαντικό μέρος των προμηθειών εξαρτημάτων έτειναν να λαμβάνονται από εγχώριες επιχειρήσεις της χώρας συναρμολόγησης. Λαμβάνοντας υπόψη αυτές τις εκτιμήσεις, καθίσταται προφανές ότι δεν μπορεί ο τομέας της αυτοκινητοβιομηχανίας να χαρακτηριστεί ως διεθνής πριν από την δεκαετία του '80.

Ωστόσο, από τις αρχές της δεκαετίας του 1980, η εξέλιξη στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας παγκοσμίως είχε ξεκινήσει μία εντελώς νέα φάση, στην οποία η έννοια της εθνικής ενσωματώνεται όλο και περισσότερο σε αυτήν της παγκόσμιας.

Κατά την περίοδο αυτή, τόσο οι ανεπτυγμένες όσο και οι λιγότερο ανεπτυγμένες οικονομίες μείωσαν σημαντικά τα εμπόδια στο εμπόριο και στις επενδύσεις, δίνοντας πρόσβαση στις εθνικές αγορές αυτοκινήτου, όπως ποτέ άλλοτε, στις εισαγωγές και επιτρέποντας την είσοδο νέων παραγωγών. Οι εξελίξεις αυτές είχαν ως αποτέλεσμα να προκληθούν πολύ μεγαλύτερες ανταγωνιστικές πιέσεις στους παραγωγούς αυτοκινήτων σε οποιαδήποτε εθνική αγορά λειτουργούν. Ωστόσο κατά τον ίδιο τρόπο, τόσο η φιλελευθεροποίηση του εμπορίου όσο και των επενδύσεων, έχουν παράσχει τόσο στους κατεστημένους παραγωγούς όσο και στους νεοεισερχόμενους, ασυναγώνιστες ευκαιρίες να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με την μεταφορά τόσο των τελικών προϊόντων όσο και των εξαρτημάτων εκτός συνόρων. Αυτή η διαδικασία έχει προσφέρει ιδιαίτερη δύναμη στην περίπτωση της Δυτικής Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής όπου, η ενίσχυση της Ευρωπαϊκής Ένωσης (EU) και η εμφάνιση της Βορειοαμερικανικής Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών (NAFTA), επέτρεψαν πολύ μεγαλύτερη αύξηση της παραγωγικής διαδικασίας πέρα από τα εθνικά σύνορα. Έτσι, σε μεγάλο βαθμό, τουλάχιστον στην περίπτωση της

Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής, φαίνεται όλο και πιο αναχρονιστική η συζήτηση όσον αφορά τις εθνικές αυτοκινητοβιομηχανίες (Amann *et al.*, 2007).

5.1 Ο Κλάδος της Αυτοκινητοβιομηχανίας στις ΗΠΑ

Στα πρώτα δεκαπέντε χρόνια της, η αμερικανική αυτοκινητοβιομηχανία χαρακτηρίστηκε από μεγάλη εισροή και ο αριθμός των επιχειρήσεων ξεπέρασε τις διακόσιες. Παρά την έντονη ανάπτυξη της αγοράς αυτοκινήτων, η βιομηχανία ακολούθησε στη συνέχεια μια παρατεταμένη ανατροπή του αριθμού των παραγωγών και εξελίχθηκε ένα ολιγοπώλιο που κυριαρχείται από τρεις επιχειρήσεις. Η βιομηχανία εξελίχθηκε επίσης σε μεγάλο βαθμό συγκεντρωμένη γύρω από το Ντιτρόιτ του Μίσιγκαν, το οποίο όχι μόνο φιλοξενεί αυτές τις τρεις της επιχειρήσεις αλλά και τις περισσότερες από τις υπόλοιπες (Klepper, 2001).

Ο Thomas (1977) έχει διαιρέσει την πρώιμη ιστορία της Αμερικανικής αυτοκινητοβιομηχανίας σε τέσσερις περιόδους, την εποχή της εφεύρεσης πριν από το 1900, την ανάπτυξη του προϊόντος από το 1900 έως και το 1908, την εποχή της γρήγορης επέκτασης από το 1908 έως το 1918, και την εποχή της ζήτησης αντικατάστασης από το 1918 έως το 1929.

Μεταξύ του 1900 και του 1930, το Ντιτρόιτ γνώρισε σχεδόν απaráμιλλη ανάπτυξη για μια μεγάλη πόλη, αυξανόμενη έξι φορές από πληθυσμό 305.000 σε 1.837.000 κατοίκους. Η ανάπτυξη αυτή τροφοδοτήθηκε από τη συγκέντρωση της αυτοκινητοβιομηχανίας γύρω από το Ντιτρόιτ, η οποία μέχρι το 1929 ήταν η μεγαλύτερη βιομηχανία στις ΗΠΑ (Davis, 1988).

Μέχρι το 1909, όταν υπήρχαν πάνω από 200 παραγωγοί, το Ντιτρόιτ ήταν ένα κορυφαίο κέντρο αυτοκινήτων, αλλά στην επόμενη εποχή το Ντιτρόιτ είχε πια την υπεροχή. Μετά το 1909 ο αριθμός των εταιρειών στον κλάδο μειώθηκε απότομα και μέσα σε δέκα χρόνια οι περισσότερες από τις κορυφαίες μάρκες αυτοκινήτων παρήχθησαν από τις επιχειρήσεις του Ντιτρόιτ, με την βιομηχανία να εξελίσσεται ως ολιγοπώλιο που κυριαρχείται από τις τρεις διάσημες εταιρείες του Ντιτρόιτ, τη General Motors, τη Ford και την Chrysler (Klepper, 2001).

Πολλές εξηγήσεις έχουν δοθεί για τη συγκέντρωση της αυτοκινητοβιομηχανίας γύρω από το Ντιτρόιτ. Μερικοί τονίζουν τη χαμηλού κόστους πρόσβαση του Ντιτρόιτ στις πρώτες ύλες και τις μεγάλες αγορές αυτοκινήτων, τα πολλά μικρά καταστήματα μηχανημάτων και

τους ειδικευμένους εργάτες του Ντιτρόιτ που είναι διαθέσιμοι για την βιομηχανία (Rae, 1980).

Οι διαπραγματεύσεις σχετικά με το εμπόριο αυτοκινήτων με τη Συνθήκη Αυτοκινήτων Καναδά και ΗΠΑ αποτέλεσαν ένα πρώτο βήμα προς την περιφερειακή ολοκλήρωση που οδήγησε στη Βορειοαμερικανική Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών (NAFTA). Η Συνθήκη αυτοκινήτων υπογράφηκε το 1965 και δημιούργησε μια τομεακή συμφωνία ελεύθερων συναλλαγών. Στο πλαίσιο αυτό, το 95% περίπου του εμπορίου αυτοκινήτων μεταξύ Καναδά και Ηνωμένων Πολιτειών ήταν αφορολόγητο.

Για να καταστεί μέλος του Συμφώνου, έπρεπε να τηρηθούν ορισμένες προϋποθέσεις. Στην πραγματικότητα, οι παραγωγοί έπρεπε να διατηρήσουν канаδική προστιθέμενη αξία τουλάχιστον 60% στην παραγωγή επιβατικών οχημάτων. Ο Καναδάς εφάρμοσε αυτή τη συμφωνία σε πολυμερές επίπεδο, ώστε τα οχήματα και τα ανταλλακτικά να μπορούν να εισέλθουν χωρίς δασμούς από οποιαδήποτε χώρα του κόσμου, εφόσον πληρούνται οι όροι της συμφωνίας. Αντίθετα, οι Ηνωμένες Πολιτείες εφάρμοσαν τη συμφωνία διμερώς, έτσι ώστε μόνο τα εξαρτήματα και οχήματα από τον Καναδά να μπορούν να εισέλθουν χωρίς δασμούς.

Η Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών Καναδά-ΗΠΑ το 1989 συνέβαλε στη διαδικασία αυτή ενώ το Μεξικό απομονώθηκε από τις αντίστοιχες διαπραγματεύσεις. Στην πραγματικότητα, μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του '80, το Μεξικό χρησιμοποίησε διατάγματα για τα αυτοκίνητα, κανονισμούς ξένων επενδύσεων και δασμούς για να κρατήσει τις βιομηχανίες του κατά μήκος των συνόρων του με τις Η.Π.Α..

Η NAFTA προέβλεπε την κατάργηση των δασμών του Μεξικό, των απαιτήσεων τοπικού περιεχομένου, των απαιτήσεων εξισορρόπησης του εμπορίου και του περιορισμένου μεριδίου αγοράς, γενικά εντός περιόδου δέκα ετών για τα οχήματα από τις ΗΠΑ και τον Καναδά. Οι δασμοί του Μεξικό για τα αυτοκίνητα και τα ελαφρά φορτηγά που προέρχονται από τις ΗΠΑ ή τον Καναδά και πληρούν τον κανόνα καταγωγής της NAFTA μειώθηκαν από 20% σε 10% την 1η Ιανουαρίου 1994 και μετά από διαδοχικές μειώσεις καταργήθηκαν το 2003.

Η MERCOSUR, η οποία δημιουργήθηκε το 1991, καθιέρωσε μια κοινή αγορά που θα περιλάμβανε την ελεύθερη κυκλοφορία αγαθών, υπηρεσιών και παραγόντων παραγωγής, την κατάργηση των τελωνειακών και μη δασμολογικών περιορισμών και τη θέσπιση κοινών εξωτερικών δασμών. Ενώ η Αργεντινή και η Βραζιλία υιοθέτησαν πρόσφατα μια γρήγορη διαδικασία ελευθέρωσης του εμπορίου που βασίζεται σε σχετικά χαμηλές τιμές, η

αυτοκινητοβιομηχανία αποκλείστηκε και ρυθμίστηκε από ένα καθεστώς βασιζόμενο σε αναλογία εισαγωγών και εξαγωγικούς στόχους. Ταυτόχρονα, το καθεστώς της αυτοκινητοβιομηχανίας συνδέθηκε με ένα αντισταθμισμένο σύστημα εμπορικών συναλλαγών στο πλαίσιο της MERCOSUR.

Από τις αρχές του 1990, η τοπική παραγωγή οχημάτων στην Αργεντινή και τη Βραζιλία προστατεύεται από τις ανταγωνιστικές εισαγωγές μέσω ποσοτώσεων. Επιπλέον, οι εγκατεστημένες αυτοκινητοβιομηχανίες θα μπορούσαν να εισάγουν οχήματα με πολύ χαμηλότερους δασμούς από τους γενικούς δασμούς των εισαγωγών. Η MERCOSUR επέτρεψε στις χώρες να εξάγουν διάφορα εμπορεύματα χωρίς τελωνειακούς δασμούς και ποσοστό εθνικοποίησης 50% αντί για το 60% που καθορίζει το μπλοκ. Η δημιουργία της MERCOSUR ενίσχυσε την αποφασιστικότητα ορισμένων πολυεθνικών να παραμείνουν στην Αργεντινή και τη Βραζιλία και έχει προσελκύσει νέες εταιρείες που αναμένουν να επωφεληθούν από τις προοπτικές που προσφέρει η διευρυμένη αγορά.

Οι κυριότεροι παράγοντες που επηρεάζουν τις στρατηγικές των επιχειρήσεων είναι οι συμφωνίες παροχών εντός της NAFTA και της MERCOSUR και οι τοπικές απαιτήσεις για τα τελικά οχήματα (Montout, Mucchielli and Zignago, 2001).

Στη Βόρεια Αμερική, η διαδικασία περιφερειακής ολοκλήρωσης φαίνεται να έχει φθάσει στα όριά της. Το μερίδιο των στοιχείων που προέρχονται από απομακρυσμένες ζώνες έχει αυξηθεί αισθητά τα τελευταία χρόνια. Τέσσερις λόγοι μπορούν να το εξηγήσουν, πρώτον μια εξάντληση της διαδικασίας περιφερειακής ολοκλήρωσης καθώς η εφαρμογή των προμηθευτών άρχισε αρκετά νωρίς στο Μεξικό. Δεύτερον, η ένταξη της Ασίας στο παγκόσμιο εμπόριο, και πιο συγκεκριμένα της Κίνας που εντάσσεται το 2001 στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου, προσέφερε νέες δυνατότητες εντοπισμού για χαμηλού κόστους κατασκευές εξαρτημάτων που προορίζονται τόσο για τον αρχικό εξοπλισμό αυτοκινήτων όσο και για την αγορά ανταλλακτικών. Ακόμη, σε πιο απομονωμένη βάση, η θέσπιση συγκεκριμένων κανονισμών που υποχρέωσαν ορισμένους τύπους παραγωγής στις περιοχές όπου ισχύουν. Τέλος, από την πλευρά του οικονομικού κύκλου, η κρίση που έπληξε έντονα τις Ηνωμένες Πολιτείες το 2008 και το 2009, υποκίνησε αρκετούς προμηθευτές να διακόψουν τις εγκαταστάσεις παραγωγής της Βόρειας Αμερικής και να εγκαταστήσουν νέες στην Ασία, η οποία είχε καταστεί κορυφαία αγορά στον κόσμο.

Με την οικονομική ανάκαμψη των ΗΠΑ το 2010, οι προμηθευτές αυτοί έκαναν χρήση των παραγωγικών τους δυνατοτήτων που είχαν εφαρμοστεί πρόσφατα στην Ασία,

προκειμένου να προσφέρουν στην αμερικανική αγορά. Αυτή η τελευταία εξήγηση υπογραμμίζει τη σημασία των εμπορικών ροών που διαμορφώνονται κατά κύριο λόγο από μεγάλους προμηθευτές (Frigant and Zumpe, 2014).

Στα τέλη της δεκαετίας του 1970 και του 1980, ο εντεινόμενος διεθνείς ανταγωνισμός στον τομέα της κατασκευής και των πωλήσεων αυτοκινήτων αντανακλάται από την αύξηση του μεριδίου της αμερικανικής αγοράς που εισέρχεται με τις εισαγωγές. Ορισμένοι αναλυτές υποστήριζαν ότι η αύξηση αυτή αντανακλούσε τη χαμηλή παραγωγικότητα των αμερικανών κατασκευαστών αυτοκινήτων σε σύγκριση με εκείνη των Ιαπωνικών και άλλων ξένων εταιρειών. Οι άκαμπτοι κανόνες εργασίας ή ο ανταγωνιστικός χαρακτήρας των σχέσεων εργασίας – διαχείρισης συχνά κατηγορούνταν (Katz, Kochan and Keefe, 1987).

5.2 Ο Κλάδος της Αυτοκινητοβιομηχανίας στην Ε.Ε.

Τα τελευταία χρόνια στην Ευρώπη, οι διαδικασίες μετεγκατάστασης έχουν κυρίως πραγματοποιηθεί στην αυτοκινητοβιομηχανία, τόσο στους κατασκευαστές αυτοκινήτων όσο και στους προμηθευτών εξαρτημάτων (Jürgens and Krzywdzinski, 2009). Οι οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις αυτού του φαινομένου, έχουν βρει θέση στην πολιτική ατζέντα πολλών ευρωπαϊκών χωρών, ιδίως μετά την πτώση των πωλήσεων τα τελευταία χρόνια και μετά από ένα κύμα διακοπών και μετεγκαταστάσεων εργοστασίων. Στην περίπτωση των προμηθευτών εξαρτημάτων αυτοκινήτων, η γεωγραφία του τομέα μετασχηματιστική με την ταχεία διαδικασία της διεθνοποίησης που πραγματοποιήθηκε τα τελευταία χρόνια (Frigant and Layan, 2009). Η μετεγκατάσταση για μείωση του κόστους εργασίας, μαζί με την εξειδίκευση και την εξέλιξη της τεχνολογίας, αποτέλεσε τη βασική στρατηγική διεθνοποίησης που υιοθέτησαν οι επιχειρήσεις αυτού του τομέα (Frigant, 2009).

Η αυτοκινητοβιομηχανία παραδοσιακά θεωρείται μία από τις σημαντικότερες σύγχρονες βιομηχανίες λόγω του μεγέθους της, των συνδέσεων με άλλες βιομηχανίες και των διακλαδώσεων για ολόκληρη την οικονομία. Παρά το γεγονός ότι η αυτοκινητοβιομηχανία γνώρισε αξιοσημείωτη ανάπτυξη στην ανατολική και κεντρική Ευρώπη κατά την περίοδο του κρατικού σοσιαλισμού, δεν ήταν πολύ σημαντική παγκοσμίως στα τέλη της δεκαετίας του '80. Η παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων στην ανατολική και κεντρική Ευρώπη αντιπροσώπευε μόνο το 6% της παγκόσμιας παραγωγής το 1989 και η παραγωγή των φορτηγών το 8% της παγκόσμιας παραγωγής φορτηγών το 1990.

Μετά την κατάρρευση του κρατικού σοσιαλισμού, η κατασκευή αυτοκινήτων στην ανατολική και κεντρική Ευρώπη γνώρισε σημαντικούς μετασχηματισμούς κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '90 (Pavlínek, 2002).

Η ανάπτυξη της αυτοκινητοβιομηχανίας ήταν πολύ περιορισμένη στην ανατολική και κεντρική Ευρώπη πριν από την κρατική σοσιαλιστική περίοδο. Στη Σοβιετική Ένωση, η παραγωγή αυτοκινήτων αυξήθηκε γρήγορα κατά τη διάρκεια της σοσιαλιστικής εκβιομηχάνισης, πριν από τον Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο, από 1000 αυτοκίνητα που κατασκευάστηκαν το 1927 σε 27.000 επιβατικά αυτοκίνητα και 182.000 φορτηγά το 1937 (Kubu and Patek, 2000). Η μαζική παραγωγή μηχανοκίνητων οχημάτων στη Σοβιετική Ένωση ξεκίνησε υπό την άδεια των Η.Π.Α. το 1932 και της Μόσχας το 1933 (Sintserov, 2000).

Σύμφωνα με τον Pavlínek (2002), παρά τις εξελίξεις αυτές στην παραγωγή αυτοκινήτων, η παραγωγή φορτηγών τονίστηκε, ενώ η παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων παραμελήθηκε. Η ανάπτυξη της κατασκευής αυτοκινήτων σε άλλες περιοχές της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης, πριν από τον Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο, ήταν ακόμα πιο περιορισμένη και αντικατόπτριζε τις δραστηριότητες των ξένων επιχειρήσεων, για παράδειγμα, μικρές ποσότητες επιβατικών αυτοκινήτων συναρμολογήθηκαν στην Ουγγαρία, τη Ρουμανία, την Πολωνία και τη Γιουγκοσλαβία βάσει συμφωνιών με τη Fiat, Ford, Austro-Damler, General motors και άλλους κατασκευαστές.

Μετά τον Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο, η ανάπτυξη της αυτοκινητοβιομηχανίας επηρεάστηκε από διάφορους σημαντικούς παράγοντες που συνδέονται με το μοντέλο της κρατικής σοσιαλιστικής ανάπτυξης, όπως η εθνικοποίηση και η κρατική ιδιοκτησία του συνόλου της βιομηχανίας, ο κεντρικός σχεδιασμός και ο καταμερισμός της εργασίας σύμφωνα με το Συμβούλιο Αμοιβαίας Οικονομικής Βοήθειας, η γενική παραμέληση της παραγωγής επιβατικών αυτοκινήτων στις αρχές της δεκαετίας του 1960 και η συνεχιζόμενη έλλειψη επενδυτικού κεφαλαίου για την σωστή ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό της βιομηχανίας (Havas, 1995).

Η παραγωγή επιβατικών αυξήθηκε ταχύτητα στη δεκαετία του 1950, 1960 και 1970 μετά την μεταπολεμική ανασυγκρότηση και την έναρξη της παραγωγής αυτοκινήτων στην πρώην Γιουγκοσλαβία (1955) και στη Ρουμανία (1968) και την επιστροφή της Fiat στην Πολωνία (1967). Το μερίδιο της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης στην παγκόσμια παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων αυξήθηκε από το 1,2% το 1950 σε 8,2% το 1980.

Μετά το 1980, ωστόσο, το μερίδιο της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης στην παγκόσμια παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων υποχώρησε σταδιακά, αντανakλώντας την στασιμότητα της βιομηχανίας και την αποτυχία της να συμβαδίσει με τις εξελίξεις στην παγκόσμια αυτοκινητοβιομηχανία.

Οι βιομηχανίες κατασκευής επιβατικών αυτοκινήτων αυτών των χωρών, ήταν ασήμαντες παγκοσμίως, αντιπροσωπεύοντας μόλις το 5,8% της παγκόσμιας παραγωγής το 1990. Η βιομηχανία ήταν αντιπαραγωγική και απαρχαιωμένη σε σχέση με τα δυτικά πρότυπα.

Από τις αρχές του 1990, η ευρωπαϊκή αυτοκινητοβιομηχανία οργανώνεται όλο και περισσότερο σε διευρωπαϊκά και όχι σε εθνικά δίκτυα παραγωγής (Pavlínek, 2015). Η ανατολική και κεντρική Ευρώπη αποτελεί παράδειγμα μίας περιφερειακής περιοχής της αυτοκινητοβιομηχανίας που έχει ενσωματωθεί στα ευρωπαϊκά και παγκόσμια δίκτυα παραγωγής αυτοκινήτων, μέσω μεγάλων εισροών ξένων άμεσων επενδύσεων κατά την δεκαετία του 1990 και του 2000 (Pavlínek, Domański and Guzik, 2009).

Σύμφωνα με τον Pavlínek (2015) αυτή η περιφερειακή ολοκλήρωση οργανώθηκε και χρηματοδοτήθηκε από ξένες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας, μέσω των στρατηγικών τους, που αποσκοπούν στην βελτίωση των κερδών τους, προκειμένου να ενισχύσουν τη συνολική ανταγωνιστικότητα τους, εκμεταλλευόμενοι τον χωρικό καταμερισμό εργασίας στην ευρωπαϊκή αυτοκινητοβιομηχανία. Ως εκ τούτου, η αυτοκινητοβιομηχανία της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης, ανήκει πλέον και ελέγχεται από διεθνές εταιρείες.

Προκειμένου να μεγιστοποιηθεί το πλεονέκτημα της φθηνότερης και λιγότερο οργανωμένης εργασίας της ανατολικής και της κεντρικής Ευρώπης, ο ρόλος της αυτοκινητοβιομηχανίας είναι τριπλός. Πρώτον, η μαζική παραγωγή μικρών επιβατικών αυτοκινήτων, δεύτερον, έκταση εργασίας μικρού όγκου παραγωγής πολυτελών αυτοκινήτων και τέλος πειραματισμός με νέες μεθόδους παραγωγής και ευέλικτες εργασιακές πρακτικές (Pavlínek, 2002).

Όπως αναφέρει ο Pavlínek (2008), η ανάπτυξη της αυτοκινητοβιομηχανίας μετά το 1990 στην ανατολική και κεντρική Ευρώπη, υποστηρίχθηκε έντονα από ευνοϊκές κυβερνητικές πολιτικές που βασίζονται σε γενναιόδωρα επενδυτικά κίνητρα για την προσέλκυση ξένων μονάδων συναρμολόγησης και ξένων προμηθευτών οχημάτων. Οι χώρες της κεντρικής Ευρώπης συμμετείχαν σε ανταγωνιστικές προσφορές για εργοστάσια συναρμολόγησης αυτοκινήτων και επενδύσεις μεγάλων ξένων προμηθευτών.

Μετά την μεγάλη επένδυση από ξένους κατασκευαστές και προμηθευτές εξαρτημάτων, η παραγωγή επιβατικών αυτοκινήτων της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης, αυξήθηκε πέντε φορές μεταξύ 1991 και 2011, από 608.000 σε 3.3 εκατομμύρια μονάδες. Το 2011 η ανατολική και κεντρική Ευρώπη αντιπροσώπευε το 19% της συνολικής παραγωγής οχημάτων στην Ε.Ε. και το 21% της παραγωγής επιβατικών αυτοκινήτων στην Ε.Ε. (Pavlínek, 2015).

Ταυτόχρονα, ωστόσο, η ανάπτυξη λειτουργιών προστιθέμενης αξίας και υψηλότερης τάξης όπως οι ικανότητες έρευνας και ανάπτυξης είχαν περιοριστεί στην αυτοκινητοβιομηχανία της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης. Οι ευκαιρίες για βιομηχανική αναβάθμιση περιορίστηκαν, κυρίως στην διαδικασία, και σε μικρότερο βαθμό στην αναβάθμισή του προϊόντος, καθώς η λειτουργική αναβάθμιση ήταν πολύ πιο περιορισμένη (Pavlínek and Ženka, 2011).

Η κατάσταση αυτή δεν προκαλεί έκπληξη, δεδομένης της αιχμάλωτης φύσης των αλυσίδων αξίας της αυτοκινητοβιομηχανίας, στις οποίες η δύναμη συγκεντρώνεται σε ισχυρές επιχειρήσεις. Οι ηγετικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την δύναμή τους, μεταξύ άλλων, για να οργανώνουν και να κυβερνούν τα δίκτυα προμηθευτών εξαρτημάτων και για να ελέγχουν τις πιθανότητες λειτουργικής αναβάθμισης (Humphrey and Schmitz, 2002).

Ο μεταβαλλόμενος καταμερισμός της εργασίας μεταξύ των χωρών με υψηλούς μισθούς και αυτών με χαμηλούς μισθούς στην Ευρώπη και ειδικότερα, η μετεγκατάσταση της παραγωγής και της απασχόλησης στις χώρες χαμηλού μισθού της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης, προκάλεσαν έντονες δημόσιες συζητήσεις και διαμάχες στην δυτική Ευρώπη και ιδιαίτερα στην Γερμανία, δεδομένου ότι έχει μακράν τη μεγαλύτερη παραγωγή αυτοκινήτων στην Ευρώπη. Επιπλέον, οι γερμανικές εταιρείες αποτελούν τη σημαντικότερη ομάδα παραγόντων της αυτοκινητοβιομηχανίας της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης.

Στην επιστημονική συζήτηση για τον καταμερισμό εργασίας στην αυτοκινητοβιομηχανία μεταξύ της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης και της δυτικής Ευρώπης, από το τέλος της δεκαετίας του 1990, παρατηρήθηκαν αλλαγές όσον αφορά την εκτίμηση της έκτασης της μετεγκατάστασής (Jürgens and Krzywdzinski, 2009).

Οι Kurz και Wittke (1998) αναγνωρίζουν δύο εταιρικές στρατηγικές όσον αφορά τον καταμερισμό εργασίας, μεταξύ της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης και της δυτικής Ευρώπης. Η πρώτη στρατηγική επικεντρώνεται σε μία προσέγγιση χαμηλού κόστους, στην οποία οι περιοχές της ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης κατασκευάζουν ενδιάμεσα

προϊόντα με χαμηλή κάθετη ολοκλήρωση, ενώ σύνθετα στάδια της παραγωγής παραμένουν στη δυτική Ευρώπη. Ο στόχος της επένδυσής στην ανατολική και κεντρική Ευρώπη, στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής, είναι μόνο να εκμεταλλευτεί το χαμηλό κόστος εργασίας. Στην περίπτωση αυτή, οι διαδικασίες με πολύ μεγάλη ένταση εργασίας και χαμηλή μηχανική λειτουργία κινδυνεύουν να μετεγκατασταθούν.

Η δεύτερη στρατηγική προσανατολίζεται στην συμπληρωματική εξειδίκευση. Σε αυτή την περίπτωση, οι πολύπλοκες διαδικασίες παραγωγής και η ένταση του κεφαλαίου των εργοστασίων εγκαθίστανται τόσο στην ανατολική και κεντρική Ευρώπη όσο και στη δυτική Ευρώπη.

Οι δυτικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την ανατολική και κεντρική Ευρώπη για να διευρύνουν την γκάμα των προϊόντων τους στην κατηγορία χαμηλής τιμής. Οι Kurz και Wittke (1998) επικαλούνται την εξαγορά της Skoda και της Fiat από την VW στην Πολωνία, ως παράδειγμα αυτής της προσέγγισης.

Το 2004, η Ευρωπαϊκή Ένωση δέχθηκε δέκα νέα κράτη μέλη. Η εν λόγω διεύρυνση στα ενοποιημένα σύνορα της ΕΕ επηρέασε σημαντικά τις βιομηχανικές επιχειρήσεις, στο βαθμό που είναι δεμένες οριστικά, η τύχη των παλαιότερων Ευρωπαϊκών χωρών σε δέκα άλλες χώρες που χαρακτηρίζονται από το σχετικά υψηλό επίπεδο κατάρτισης, το χαμηλό κόστος παραγωγής και υποτίθεται το υποσχόμενο δυναμικό της αγοράς. Οι νέες χώρες ήταν επίσης στενά συνδεδεμένες με την Δύση μέσω της υποδομής τους στον τομέα των μεταφορών και των επικοινωνιών ενώ ορισμένες χώρες κράτησαν μακροχρόνιες στενές οικονομικές σχέσεις με τους ομολόγους τους στη δύση (Frigant and Miollan, 2014).

Οι αυτοκινητοβιομηχανίες μπορεί να είναι παγκόσμιες επιχειρήσεις, αλλά οι αγορές τους αναπτύσσονται σε μακροπεριφερειακή κλίμακα. Είναι σαφές ότι υπάρχουν μερικές διηπειρωτικές ροές στην αυτοκινητοβιομηχανία, αλλά αυτές παραμένουν σχετικά οριακές και συνήθως περιλαμβάνουν οχήματα ειδικής χρήσης ή τις αρχικές φάσεις μίας στρατηγικής, που επικεντρώνεται στο να διεισδύσει σε νέες γεωγραφικές ζώνες. Αντίθετα η Ευρώπη τείνει να κυριαρχείται από μία διπλή διαδικασία εμπορικής και παραγωγικής ολοκλήρωσης, η οποία επιβεβαιώνεται τακτικά από τα κύματα επέκτασης, τόσο προς τα ανατολικά, όσο και προς τα νότια (Layan and Lung, 2014).

Σύμφωνα με τους Frigant και Miollan (2014) η Volkswagen ήταν πρωτοπόρος, ξεκινώντας από την εξαγορά της Skoda το 1991, η οποία είχε ήδη αναπτυχθεί ισχυρά στην Τσεχία και στη Σλοβακία. Από την άλλη, το 1993 η VW δημιούργησε δύο εργοστάσια Audi

στην Ουγγαρία και η Fiat άνοιξε εκ νέου το εργοστάσιο της στην Πολωνία. Μεταξύ των νεοεισερχομένων, υπήρξε το εργοστάσιο που άνοιξε η Suzuki στην Ουγγαρία το 1992. Οι Αμερικάνοι, από την άλλη πλευρά, προτιμούσαν την Πολωνία με τις εγκαταστάσεις της Ford να ανοίγουν το 1995 και της Opel το 1998. Αργότερα, η κορεάτικη εταιρεία Hyundai-Kia άνοιξε το πρώτο εργοστάσιο της στη Σλοβακία το 2006 και ένα δεύτερο στην Τσεχία το 2009. Το 2012 η κινέζικη εταιρεία Great Wall άνοιξε στην Βουλγαρία με σκοπό την προμήθεια άλλων ανατολικοευρωπαϊκών αγορών. Οι γαλλικές ομάδες από την άλλη πλευρά, ήταν πιο επιφυλακτικές, όπως φαίνεται από την PSA Peugeot-Citroen, η οποία κατά την δεκαετία του '90 επέλεξε σκόπιμα άλλες αναπτυσσόμενες χώρες για να κατευθύνει την ανάπτυξή της. Είναι αλήθεια ότι, ήδη από το 1992, η Renault άρχισε να τρέχει μία σλοβένικη κοινοπραξία με την Revoz προτού εξαγοράσει τον ρουμάνικο κατασκευαστή αυτοκινήτων Dacia το 1999, αλλά οι κινήσεις αυτές παρέμειναν οριακές όσον αφορά την συνολική στρατηγική του ομίλου.

Όλα άλλαξαν στη δεκαετία του 2000, όταν η PSA έκανε κοινοπραξία με την Toyota για την κατασκευή μικρών οχημάτων στην Τσεχική Δημοκρατία (TPCA) το 2005 και το επόμενο έτος ακολούθησε το νέο εργοστάσιο συναρμολόγησης Peugeot 207, που ίδρυσέ στη Σλοβακία.

Το τελικό αποτέλεσμα ήταν ότι οι χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης δημιούργησαν σημαντικές παραγωγικές ικανότητες κατά την διάρκεια μίας δεκαετίας στο τέλος της οποίας η παγκόσμια ευρωπαϊκή αγορά έπεσε σε κρίση. Η παραγωγή μεταξύ του 2000 και 2007 αυξήθηκε με αργό ρυθμό στα 21 εκατομμύρια οχήματα που είχαν συναρμολογηθεί (συν 8,4%), αλλά έπεσε απότομα όταν ξέσπασε η κρίση το 2008. Η παραγωγή αυξήθηκε πάλι το 2010 και το 2011, που παράχθηκαν περίπου 19 εκατομμύρια οχήματα και το 2012 σημειώθηκε νέα πτώση με την παραγωγή να μειώνεται περίπου στα 17,5 εκατομμύρια οχήματα.

Η παγκόσμια κάμψη συνοδεύεται από έναν ριζικό μετασχηματισμό στη γεωγραφία της αυτοκινητοβιομηχανίας. Η ανατολική Ευρώπη αποτελεί ένα σημαντικό κέντρο παραγωγής με τις χώρες της ανατολικής Ευρώπης (και την Τουρκία) το 2012 να αντιπροσωπεύουν το 25,8% όλων των οχημάτων στην Ευρώπη έναντι 9,9% το 2000.

Η κίνηση προς τα ανατολικά προήλθε από τις επιπτώσεις ψαλίδας που είχε χαρακτηριστεί από την υψηλή παραγωγή στην Ανατολή έναντι της γενικής παρακμής στην Δύση. Δεδομένης της μείωσης της παγκόσμιας αγοράς, η ανάπτυξη στις χώρες της ανατολικής

Ευρώπης, συνέβη εις βάρος των ομολόγων τους στη δυτική Ευρώπη, και συνήθως συνέβη ξαφνικά. Στην Ιταλία, για παράδειγμα, σημειώθηκε πτώση της παραγωγής κατά 61,4% ώστε μέχρι το 2012 να συγκεντρώνει μόνο το 3,9% όλων των ευρωπαϊκών οχημάτων έναντι 9% το 2000. Το Βέλγιο (-47,6%), η Πορτογαλία (-33,7) και οι Κάτω Χώρες (-81%) έγιναν μικρές εγκαταστάσεις συναρμολόγησης, ενώ η Φιλανδία σχεδόν εξαφανίστηκε από την αγορά. Μεταξύ των χωρών της δυτικής Ευρώπης που διατηρούσαν ακόμη σημαντικό μερίδιο αγοράς το 2012, τρεις διατήρησαν την κατάταξη τους, παρά τις σημαντικές απώλειες. Η Ισπανία, η δεύτερη μεγαλύτερη ευρωπαϊκή αυτοκινητοβιομηχανία, η οποία συγκέντρωσε 34,7% λιγότερα οχήματα το 2000, η Γαλλία με 41,2% λιγότερα και το Ηνωμένο Βασίλειο, σημειώνοντας πτώση 13,1%.

Δύο χώρες της δυτικής Ευρώπης ξεχωρίζουν. Πρώτον, η Αυστρία, η οποία αύξησε την παραγωγή και το μερίδιο της κατά 0,1 μονάδες, αν και με χαμηλό όγκο παραγωγής που ήταν αρκετά ασταθές για όλη αυτήν την περίοδο. Δεύτερον, πάνω από όλα η Γερμανική παραγωγή αυξήθηκε κατά 2,2% μεταξύ 2000 και 2012, συμβάλλοντας στην εδραίωση της θέσης της ως κορυφαίου κατασκευαστή αυτοκινήτων στην Ευρώπη, υπεύθυνη για το 32,5% όλων των επιβατικών αυτοκινήτων και ελαφρών οχημάτων που κατασκευάζονται στην Ευρώπη. Η αύξηση της Γερμανικής παραγωγής κατά διάρκεια αυτής της δεκαετίας, συνοδεύτηκε από έντονες απώλειες θέσεων εργασίας, στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας της χώρας, αυτό μπορεί να εξηγηθεί γενικά από την τάση προς μεγαλύτερη εξωτερική ανάθεση, με αύξηση της παραγωγικότητας, από την ανακατανομή της παραγωγής με μεγάλη ένταση εργασίας σε άλλες χώρες.

Η Γερμανία ξεπέρασε την δύναμή της (σχεδόν το ίδιο με την Σουηδία), επιβεβαιώνοντας την οικονομική σημασία του τομέα στην οικονομία της. Η αυτοκινητοβιομηχανία είναι επίσης στρατηγικής σημασίας στη Γαλλία, την Ισπανία και το Βέλγιο. Οι ανατολικές χώρες είδαν τις οικονομίες τους να εξαρτώνται ολοένα και περισσότερο από τον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας, ιδίως η Σλοβακία και η Τσεχία.

Οι δυτικές ευρωπαϊκές χώρες παραμένουν βασικοί χώροι παραγωγής αυτοκινήτων, ειδικά η Γερμανία, η οποία έχει αξιοσημείωτες εξαγωγικές επιδόσεις όσο αφορά τόσο την αυτοκινητοβιομηχανία, όσο και την βιομηχανία εξαρτημάτων αυτοκινήτων, έστω κι αν στο δεύτερο κλάδο, η χώρα έχει υποστεί αυξημένο ανταγωνισμό από τις χώρες της κεντρικής και της ανατολικής Ευρώπης. Η Πολωνία, η Ρουμανία και η Τσεχία έχουν γίνει βασικές χώρες για την παραγωγή εξαρτημάτων αυτοκινήτων, καθώς και άλλες χώρες όπως η Σλοβακία και η

Ουγγαρία, έχουν αυξηθεί πολύ γρήγορα. Αυτή η βιομηχανική βάση αποτελείτε ουσιαστικά από θυγατρικές, που ελέγχονται από ξένους ομίλους κυρίως ευρωπαϊκούς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο: ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ

Για τους φορείς χάραξης πολιτικής, ο τομέας των τηλεπικοινωνιών, έχει καταστεί όλο και πιο σημαντικός προσοχής, καθώς οι νέες υπηρεσίες, όπως είναι η κινητή τηλεφωνία, καθίστανται όλο και πιο σημαντικές για τις επιχειρήσεις και τους καταναλωτές. Η ταχέως μεταβαλλόμενη τεχνολογία, καθώς και ο ανταγωνισμός που βασίζεται στην αγορά, οδήγησε στην ανάπτυξη του τομέα αυτού, με σκοπό να ρυθμίσει ορισμένα θέματα, τα οποία παλαιότερα δημιουργούσαν ζημία στους καταναλωτές. Έτσι το 1996 το Κογκρέσο στις Η.Π.Α. ψήφισε το νόμο περί τηλεπικοινωνιών, την πρώτη σημαντική αλλαγή στη νομοθεσία περί τηλεπικοινωνιών, ως απάντηση στις αλλαγές αυτές (Hausman, 1998).

Οι Arasa και Gathinji (2014), στο άρθρο τους επισήμαναν πως, οι τηλεπικοινωνίες είναι ένας από τους σημαντικότερους και ανταγωνιστικούς βιομηχανικούς τομείς του μέλλοντος. Τα έσοδα της παγκόσμιας τηλεπικοινωνιακής βιομηχανίας το 2015 ανέρχονταν περίπου στα 1.300 δισεκατομμύρια δολάρια. Η εποχή της εκβιομηχάνισης και η εποχή της πληροφορίας έχει κάνει την τηλεπικοινωνιακή βιομηχανία να επεκταθεί σε διαφοροποιημένες λειτουργίες, για να υποστηρίξει την ανάπτυξη της τεχνολογικής προόδου για καλύτερες υπηρεσίες για όλα τα έθνη. Ωστόσο σήμερα, ο κλάδος αυτός πρέπει να αντιμετωπίσει το αυξημένο επίπεδο απροβλεψιμότητας του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και της ανταγωνιστικότητας της αγοράς λόγω της παγκοσμιοποίησης, της μετάβασης από την παραγωγή στην οικονομία της γνώσης και της ανάπτυξης της τεχνολογίας των πληροφοριών. Η ελευθέρωση του τομέα, η επέκταση των υπηρεσιών και ο ενεργός ανταγωνισμός που ισχύει σήμερα στον τομέα των σταθερών και κινητών τηλεπικοινωνιών, συνέβαλαν στην επανάσταση του τομέα.

Η ανάγκη για δυνατότητα επικοινωνίας από οπουδήποτε και για οποιαδήποτε στιγμή, παρουσιάζει εξαιρετικά επίπεδα ευελιξίας και σκοπιμότητας. Το σκηνικό είναι πλέον σαφές σε ό,τι αφορά τα ασύρματα δίκτυα και τις τηλεπικοινωνίες και έχουν επέλθει τεράστιες αλλαγές στον τρόπο με τον οποίο διεξάγονται οι δραστηριότητες των επιχειρήσεων και γενικά στον τρόπο με τον οποίο ζούμε. Λόγω του νέου χαρακτήρα των τηλεπικοινωνιών και της παροχής νέων τεχνολογιών, όπως είναι η τρίτη και η τέταρτη γενιά κινητών τηλεφωνικών υπηρεσιών, οι τηλεπικοινωνίες αποτελούν ένα συναρπαστικό τομέα για ερευνητικούς σκοπούς (Al-Debei and Avison, 2011).

6.1 Ο Κλάδος των Τηλεπικοινωνιών στις ΗΠΑ

Ο κανονισμός για τις τηλεπικοινωνίες στις Η.Π.Α., στον οποίο περιλαμβάνεται ο τομέας της κινητής τηλεφωνίας, συμπληρώνεται μ' ένα σύστημα επιδοτήσεων και φόρων, εν μέρει λόγω του διπλού συστήματος ρύθμισης, στο οποίο η ομοσπονδιακή κυβέρνηση και κάθε κράτος, έχει κανονιστική δικαιοδοσία έναντι των τοπικών τηλεφωνικών εταιρειών. Τα δημόσια οικονομικά αξιολογούν το κόστος και τα οφέλη αυτών των συστημάτων φορολογίας και επιδοτήσεων, υπολογίζοντας και αξιολογώντας τις στρεβλώσεις στην οικονομική απόδοση, οι οποίες δημιουργούνται από αυτά τα συστήματα φόρων και επιδοτήσεων.

Το σύστημα των τηλεπικοινωνιών στις Η.Π.Α., ρυθμίζεται σε δύο επίπεδα: από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση μέσω του Κογκρέσου και από τις ρυθμιστικές επιτροπές του κάθε κράτους των Η.Π.Α.. Σε γενικές γραμμές, σύμφωνα με τον Hausman (1998), το Κογκρέσο είναι υπεύθυνο για τη ρύθμιση των διακρατικών τηλεπικοινωνιών και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, ενώ οι κρατικές ρυθμιστικές επιτροπές είναι υπεύθυνες για τις ενδοκρατικές τηλεφωνικές υπηρεσίες. Ενώ το Κογκρέσο προσπάθησε ανά καιρούς να επιτύχει μεγαλύτερο έλεγχο επί της ρύθμισης, οι κρατικές επιτροπές αντιστάθηκαν και περιόρισαν την παρέμβαση του Κογκρέσου στην ρύθμιση των ενδοκρατικών τηλεπικοινωνιών.

Στις Η.Π.Α., με την διάσκεψη των νομοθετικών αρχών των κρατών, τα κράτη πραγματοποίησαν μια προσπάθεια να μεταρρυθμίσουν και να εκσυγχρονίσουν τους φόρους των τηλεπικοινωνιών, ωστόσο τα περισσότερα κράτη δεν κατάφεραν να εφαρμόσουν ουσιαστικές μεταρρυθμίσεις. Στην πραγματικότητα, σύμφωνα με τον Mackey (2004), αρκετά κράτη στις Η.Π.Α. έχουν επεκτείνει τη χρήση ειδικών φόρων για τις τηλεπικοινωνίες σε ασύρματες και άλλες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Ενώ μερικά κράτη έχουν περάσει μεταρρυθμίσεις για να συγκεντρώσουν τους τοπικούς φόρους τηλεπικοινωνιών και να μειώσουν τις διοικητικές επιβαρύνσεις για τους παρόχους, διατήρησαν παράλληλα υπερβολικά υψηλούς φόρους συναλλαγών στις σταθερές και κινητές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες.

Πολλοί από τους φόρους που επιβάλλονται από τις κρατικές και τοπικές κυβερνήσεις, οδηγούν τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών στο μονοπώλιο. Αυτοί οι φόροι εισπράττονται σε τιμές σημαντικά υψηλότερες από εκείνες των φόρων κατανάλωσης για άλλα αγαθά και υπηρεσίες. Παρά το γεγονός ότι η πολιτική του Κογκρέσου επέτρεψε στην αμερικανική βιομηχανία ασύρματης επικοινωνίας να αναπτυχθεί ως ανταγωνιστική βιομηχανία, οι κρατικοί και τοπικοί φορείς χάραξης φορολογικής πολιτικής, εξακολουθούν να επιβάλλουν

φόρους τηλεπικοινωνιών μονοπωλιακής φύσεως στην ασύρματη επικοινωνία, προς όφελος της ανταγωνιστικής ουδετερότητας με άλλους τύπους τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Μία πιο κατάλληλη πολιτική, σύμφωνα με τον Mackey (2004), θα ήταν η κατάργηση των υπερβολικών φόρων σε όλες τις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες και όχι η επέκταση των υπερβολικά υψηλών φόρων στις ασύρματες υπηρεσίες.

Οι κρατικές αρχές και οι ειδικοί της οικονομικής ανάπτυξης, αποβλέπουν στην επέκταση των επενδύσεων σε σταθερές και κινητές τηλεπικοινωνιακές υποδομές, με σκοπό να επεκτείνουν την διαθεσιμότητα ευρυζωνικών υπηρεσιών σε περισσότερα νοικοκυριά και επιχειρήσεις. Ταυτόχρονα, πολλά κράτη και κοινότητες επιβάλλουν υπερβολικά υψηλούς φόρους, οι οποίοι στην ουσία αποθαρρύνουν τις επενδύσεις. Οι κρατικές φορολογικές πολιτικές που επιβάλλουν υψηλές φορολογικές επιβαρύνσεις, θέτουν εμπόδια στα οικονομικά αναπτυξιακά συμφέροντα των κρατών, επιβραδύνοντας τις επενδύσεις.

Στα περισσότερα κράτη στις Η.Π.Α., οι τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες αντιμετωπίζουν κάποιο είδος τοπικού και κρατικού φόρου. Ο Mackey (2004) αναφέρει ως παράδειγμα την Φλόριδα, το Ιλλινόις και την περιφέρεια της Κολούμπια, όπου σε αυτά τα κράτη, ο τομέας των τηλεπικοινωνιών εξαιρείται από τον φόρο επί των πωλήσεων και από τον φόρο για την παροχή υπηρεσίας, αλλά ακολουθούνται από το φόρο κατανάλωσης της υπηρεσίας. Άλλα κράτη, επιβάλλουν φόρο επί των πωλήσεων και φόρο επί της χρήσης της υπηρεσίας, αλλά επιβάλλουν επίσης πρόσθετες ακαθάριστες εισπράξεις και ειδικούς φόρους κατανάλωσης στις σταθερές και κινητές τηλεπικοινωνίες. Τέτοια κράτη είναι η Νέα Υόρκη, η Ιντιάνα, η Βόρεια Ντακότα, η Πενσυλβανία, το Ρόουντ Άιλαντ, η Νότια Ντακότα και το Τέξας.

Ο Mackey (2004) στο άρθρο του συμπεραίνει πως, τα περισσότερα κράτη και οι τοπικές κυβερνήσεις στις Η.Π.Α., έχουν σημειώσει μικρή πρόοδο στις μεταρρυθμίσεις για την υψηλή φορολογία των τηλεπικοινωνιών. Λόγω της σύγκλισης των νέων τεχνολογιών στην επικοινωνία, τα κράτη και οι τοπικές κυβερνήσεις θα κληθούν να αντιμετωπίσουν τις αναποτελεσματικότητες, τις αδικίες και τις ανισότητες των υπαρχουσών τηλεπικοινωνιακών φορολογικών πολιτικών. Μία λύση στο πρόβλημα θα μπορούσε να αποτελέσει η εξάλειψη των υπερβολικών φορολογικών επιβαρύνσεων και η φορολόγηση των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών βάσει των γενικών φορολογικών διατάξεων για τις πωλήσεις και την χρήση των υπηρεσιών. Επιπρόσθετα, θα δημιουργούνταν το πλεονέκτημα της δημιουργίας μιας φορολογικής πολιτικής που ευθυγραμμίζεται με τους στόχους της οικονομικής ανάπτυξης

των κρατών, για την δημιουργία κινήτρων για επενδύσεις και την ανάπτυξη ευρυζωνικών τηλεπικοινωνιακών δικτύων, σταθερής και κινητής εμβέλειας.

Αρχικά, όπως αναφέρει ο Fallah (2005), οι τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες ήταν ανελαστικές από την πλευρά της ζήτησης, που προσφέρονται από διαφορετικούς παρόχους, χωρίς διασταυρούμενη χρήση υποδομών και τεχνολογιών. Στις μέρες μας, η εξέλιξη της τεχνολογίας έχει καταργήσει αυτά τα όρια. Κάθε πάροχος υπηρεσιών μπορεί τεχνικά και νομικά να παρέχει πολλές ή όλες τις υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας και κλαδικών επικοινωνιών. Η δυνατότητα υποκατάστασης των υπηρεσιών και των παρόχων έχει προσθέσει στην αγορά ελαστικότητα της ζήτησης και αμφισβήτησε το σκεπτικό για διαφορετικές φορολογικές μεθόδους. Η άνιση μεταχείριση των φορέων παροχής, από την πλευρά των φόρων, των τελών και των αποζημιώσεων, παραβιάζει την αρχή της ισότητας και της δικαιοσύνης που διέπει τις φορολογικές πολιτικές, στρεβλώνει την εικόνα κόστους για τις υπηρεσίες και τις τιμές που χρεώνονται στους καταναλωτές. Επιπλέον, μπορεί να επηρεαστεί η ανταγωνιστικότητα του κλάδου.

Ο Eisenach (1999) είχε υποστηρίξει στο άρθρο του πως, με γνώμονα την τεχνολογική πρόοδο, ο τομέας των τηλεπικοινωνιών μεταβαίνει από το φυσικό μονοπώλιο στην ανταγωνιστική αγορά. Η δημόσια πολιτική αναγνώρισε αυτή την αλλαγή μέσω της ουσιαστικής απορρύθμισης και της δημιουργίας ενός νομικού πλαισίου για την διευκόλυνση του ανταγωνισμού. Ωστόσο, η φορολογική πολιτική δεν συμβαδίζει με την μεταβαλλόμενη φύση των τηλεπικοινωνιακών επιχειρήσεων. Ως αποτέλεσμα, ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών υπόκειται σε μια τεράστια ποικιλία φόρων, οι οποίοι δεν μπορούν να δικαιολογηθούν στην σύγχρονη εποχή, αλλά μπορούν να χαρακτηριστούν ως υπολείμματα του παρελθόντος. Με πιο απλά λόγια, οι σταθερές και κινητές τηλεφωνίες υπόκεινται σε μία τεράστια ποικιλία φόρων, οι οποίοι είναι υπερβολικά υψηλοί.

Σύμφωνα με τον Eisenach (1999), οι τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες στις Η.Π.Α., υπόκεινται σε μία ακατανόητη ποικιλία φόρων, σε τοπικό, κρατικό και ομοσπονδιακό επίπεδο. Η ομοσπονδιακή κυβέρνηση φορολογεί τον τομέα της κινητής και σταθερής τηλεπικοινωνίας, με τρεις τρόπους. Πρώτον, εισπράττει έναν ειδικό φόρο κατανάλωσης για όλες τις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, δεύτερον, επιβάλλει τέλη στους μεταφορείς μεγάλων αποστάσεων, που χρησιμοποιούνται για την επιδότηση της παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και τρίτον, επιβλέπει ένα σύστημα τελών πρόσβασης, μέσω των οποίων, οι τηλεφωνικοί μεταφορείς μεγάλων αποστάσεων επιδοτούν την παροχή τοπικής τηλεφωνικής

υπηρεσίας, κάτω του κόστους και σε επιλεγμένους πελάτες. Ταυτόχρονα, σε κρατικό και τοπικό επίπεδο, οι φόροι επί των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών είναι πολύ υψηλότεροι και περισσότερο πολύπλοκοι.

Γενικά, οι οικονομολόγοι και άλλοι αναλυτές στον τομέα της φορολογικής πολιτικής, συμφωνούν σε τρία γενικά κριτήρια βάσει των οποίων θα πρέπει να κρίνεται η φορολογική πολιτική. Αυτά τα κριτήρια είναι η αποτελεσματικότητα, η ισότητα και η εκτελεστικότητα. Τα κριτήρια αποδοτικότητας υποδηλώνουν ότι οι φόροι θα πρέπει να μειώνουν όσο το δυνατόν λιγότερο τη συνολική οικονομική ευημερία. Σύμφωνα με τα κριτήρια αξιολόγησης της δικαιοσύνης, οι φόροι πρέπει να συμβάλλουν σε κάποια γενικά αποδεκτή αίσθηση της δικαιοσύνης στη διανομή του εισοδήματος και του πλούτου. Το κριτήριο της εκτελεστικότητας, αφορά στο ότι οι φόροι, πρέπει να σχεδιάζονται κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να ελαχιστοποιείται το διοικητικό κόστος και το κόστος που απαιτείται για την συλλογή και την είσπραξή τους.

Ο Eisenach (1999) κατέληξε, μέσα από το άρθρο του, ότι στις Η.Π.Α. τα κράτη και οι κοινότητες, που μαζί αντιπροσωπεύουν περισσότερο από τα τρία τέταρτα όλων των φόρων των σταθερών και κινητών τηλεπικοινωνιών, υπάρχει ανάγκη να υιοθετήσουν τέτοιες μεταρρυθμίσεις, οι οποίες θα συμβαδίζουν με την ταχεία ανάπτυξη του κλάδου και ταυτόχρονα, η φορολογική πολιτική που θα υιοθετείται, θα πρέπει να έχει στόχο τόσο τη φορολογική απλοποίηση, όσο και τη γενικότερη μείωση των φόρων.

Σύμφωνα με τον Slowey (2006), η βιομηχανία κινητής τηλεφωνίας, μέχρι τα τέλη του 2005, είχε αποκτήσει έναν πολύ μεγάλο αριθμό συνδρομητών. Λόγω αυτής της αύξησης, οι πολιτείες και οι τοπικές κυβερνήσεις, αύξησαν την φορολογία. Οι αρχές προτιμούν να φορολογήσουν την κινητή τηλεφωνία, επειδή οι χρεώσεις προς τους συνδρομητές κάθε φορά (μηνιαίοι λογαριασμοί) είναι συχνά αρκετά μικρές, με αποτέλεσμα να περνούν απαρατήρητες, ωστόσο συνολικά είναι ικανές να αποφέρουν σημαντικά έσοδα.

Το γεγονός αυτό δικαιολογείται, πρώτον από το γεγονός ότι, η ομοσπονδιακή κυβέρνηση εφαρμόζει μια σειρά από φόρους στην κινητή τηλεφωνία για την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων του τομέα αυτού, οι οποίοι φόροι αποσκοπούν στην χρηματοδότηση υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας σε περιοχές υψηλού κόστους. Δεύτερον, εφόσον οι ομοσπονδιακοί φόροι εφαρμόζονται σ' έναν λογαριασμό ασύρματου δικτύου, οι κρατικές και τοπικές υπηρεσίες, επιδοτούνται. Τα κράτη, οι πόλεις, οι κομητείες και οι δήμοι φορολογούν την κινητή τηλεφωνία με διάφορους τρόπους, συμπεριλαμβανομένων των φόρων επί των

πωλήσεων, των φόρων χρήσης, των ειδικών φόρων κατανάλωσης, των φόρων επί των ακαθάριστων εισπράξεων και των πρόσθετων αμοιβών.

Επιπλέον, ο Henschman (2008) υποστηρίζει πως οι πολύπλοκοι και υψηλοί φόροι στην κινητή τηλεφωνία, έχουν οδηγήσει την φορολογία του τομέα αυτού να βρίσκεται σε πολύ υψηλότερο επίπεδο από άλλα καταναλωτικά αγαθά. Πολλοί μελετητές, απ' όλο το πολιτικό φάσμα, έχουν επικρίνει τους φόρους στην κινητή τηλεφωνία, χαρακτηρίζοντάς τους επιβαρυντικούς και καταστροφικούς για τους καταναλωτές. Το να πραγματοποιούνται κλήσεις από κινητά τηλέφωνα γίνεται όλο και πιο εύκολο, ωστόσο η πληρωμή των φόρων για την κινητή τηλεφωνία, δεν είναι. Οι κρατικές και τοπικές κυβερνήσεις αυξάνουν ολοένα και περισσότερο τους φόρους στην κινητή τηλεφωνία. Η ενέργεια αυτή, όπως συμπεραίνει ο Henschman (2008), στρεβλώνει τις αποφάσεις της αγοράς, παραβιάζοντας την αρχή της ουδετερότητας, όσον αφορά την αρχή της φορολογικής πολιτικής. Οι χρήστες κινητών τηλεφώνων είναι υπερφορτωμένοι με φόρους σε σχέση με τους καταναλωτές άλλων αγαθών και έτσι κινδυνεύουν από διπλάσια φορολογία.

Όπως αναφέρουν οι Mitchell και Stratmann (2015), οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας υπόκεινται σε πολυάριθμους φόρους και τέλη από τα διάφορα επίπεδα διακυβέρνησης. Μεμονωμένα, κάθε μία από αυτές τις φορολογικές εισφορές είναι σχετικά μικρή, αλλά μαζί μπορούν να ανέλθουν σε έναν υψηλό λογαριασμό, κάνοντας την υπηρεσία κινητής τηλεφωνίας μία από της υψηλότερο φορολογημένες υπηρεσίες στη χώρα. Κάθε ένας από αυτούς τους φόρους, εξυπηρετεί και υποστηρίζει ξεχωριστά ενδιαφέροντα και σκοπούς.

Σύμφωνα με τους Mitchell και Stratmann (2012), οι υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας φαίνεται να ξεχωρίζουν για την ιδιαίτερα υψηλή φορολογία. Οι φορολογικοί συντελεστές που επιβάλλονται στην κινητή τηλεφωνία είναι σημαντικά υψηλότεροι από εκείνους που ισχύουν για τα περισσότερα αγαθά. Προηγούμενες μελέτες έχουν δείξει ότι, οι φόροι στην κινητή τηλεφωνία κοστίζουν στους καταναλωτές δισεκατομμύρια δολάρια κάθε χρόνο και ότι κοστίζουν περισσότερο στην οικονομία, σε σχέση με τα έσοδα που αποφέρουν.

Δεν υπάρχει καμία αιτιολογία για την φορολόγηση, άνω του μέσου όρου, για την κινητή τηλεφωνία. Τα κινητά τηλέφωνα δεν παρουσιάζουν αρνητικές εξωτερικότητες, δεν αποτελούν είδη πολυτελείας, οι χρήστες τους δεν παρουσιάζουν ευαισθησία στις μεταβολές των τιμών τους και το μεγαλύτερο μέρος του φόρου δεν πηγαίνει για να υποστηρίξει τα τέλη χρήσης. Σε πολλά μέρη, η παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας στην ύπαιθρο επιδοτείται και χρηματοδοτείται, ωστόσο δεν είναι πλήρως κατανοητό για ποιο λόγο θα πρέπει να

επιβαρύνονται οι χρήστες με αυτήν την επιδότηση. Επιπλέον, με τον τρόπο αυτό επιβραδύνεται και η επέκταση αυτών των υπηρεσιών στην επαρχία.

Όταν φορολογείται μια ενιαία βάση από πολλά μέρη, το κάθε μέρος φορολογεί βάσει των συμφερόντων του, αγνοώντας την επίδραση αυτής της φορολόγησης στους άλλους. Το πρόβλημα αυτό, μπορεί να οδηγήσει σε υπερβολική φορολόγηση του πόρου και υποαπασχόληση του αγαθού ή της υπηρεσίας που φορολογείται, και στην συγκεκριμένη στιγμή στην παροχή υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας. Το πρόβλημα επιδεινώνεται όταν πολλά επίπεδα διακυβέρνησης έχουν πρόσβαση στην ίδια φορολογική βάση. Παρατηρώντας έναν λογαριασμό κινητού τηλεφώνου, μπορεί κάποιος να επιβεβαιώσει πως, ο συνολικός φόρος είναι το άθροισμα διαφόρων και ποικίλων μικρότερων φόρων και τελών, καθένα από τα οποία εξυπηρετεί και μια διαφορετική σκοπιμότητα.

Για τους υπεύθυνους χάραξης φορολογικής πολιτικής, τα άνω αναφερόμενα, αποτελούν ένα πολύπλοκο πρόβλημα. Επειδή ο τελικός συντελεστής φορολόγησης προέρχεται από πολλές ξεχωριστές πηγές και πολλαπλά επίπεδα διακυβέρνησης, το πρόβλημα εντείνεται. Για την επιτυχή αντιμετώπιση αυτού του ζητήματος, οι Mitchell και Stratmann (2012), συμπεραίνουν πως είναι απαραίτητη μια θεσμική λύση. Για παράδειγμα τα κράτη, μπορούν να θεσπίσουν διατάξεις, με τις οποίες θα απαγορεύεται η επιβολή πολλαπλών φόρων σε μια μόνο φορολογική βάση, ή η νομοθεσία θα μπορούσε να απαγορεύει την ομοσπονδιακή φορολόγηση αγαθών, τα οποία ήδη φορολογούνται σε κρατικό και τοπικό επίπεδο.

6.2 Ο Κλάδος των Τηλεπικοινωνιών στην Ε.Ε.

Η ζήτηση για τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, ακόμα και από την στιγμή που πρωτοεμφανίστηκε ο τομέας αυτός, παρουσιάζεται ιδιαίτερα ισχυρή σε παγκόσμιο επίπεδο. Τα τεχνολογικά άλματα που έχουν πραγματοποιηθεί στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας έχουν φέρει αυξημένη ταχύτητα μετάδοσης και πιο ευέλικτες υπηρεσίες. Για το λόγο αυτό οι φορείς εκμετάλλευσης των δικτύων κινητής τηλεφωνίας οργανώνουν ροές πληροφοριών, πολλών πηγών, που παρέχονται από παρόχους υπηρεσιών, για να αυξήσουν τις δυνατότητες του συστήματος. Η απελευθέρωση των αγορών στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας αύξησε την είσοδο νέων επιχειρήσεων του τομέα και έτσι εμπόδισε την υπερβολική φορολόγηση.

Στην Ευρώπη, η κινητή τηλεφωνία αναπτύχθηκε πρώτα στην Σουηδία, όπου, με απόφαση των αρχών του κράτους, πραγματοποιήθηκε μία απόπειρα να κατασκευαστούν

άμεσα χειροκίνητα δίκτυα κινητής τηλεπικοινωνίας με κάλυψη σε εθνικό επίπεδο, προκειμένου να ικανοποιηθεί η ζήτηση των πελατών. Η προσπάθεια αυτή συνοδεύτηκε και με την απόφαση να παραμείνει η αγορά ελεύθερη για τα κινητά τηλέφωνα. Μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1980 δημιουργήθηκαν πολλά ανταγωνιστικά πρότυπα κινητής τηλεφωνίας (Dunnewijk and Hultén, 2007).

Ο Grzybowski (2005) στο άρθρο του συμπεραίνει πως η ελευθέρωση των σταθερών τηλεφωνικών γραμμών επηρέασε αρνητικά τις τιμές και θετικά την ζήτηση των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, η οποία με τη σειρά της είχε αρνητικό αντίκτυπο στις τιμές.

Στη μελέτη του, αναλύει τον αντίκτυπο της ρυθμιστικής πολιτικής και των ειδικών, για κάθε χώρα, παραγόντων στις τιμές και τη ζήτηση για υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η υιοθέτηση μίας ρυθμιστικής πολιτικής επηρεάζει σημαντικά το επίπεδο των τιμών και τη ζήτηση για υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας. Από την αντίθετη πλευρά, η απελευθέρωση των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας θα επηρεάσει αρνητικά τις τιμές της κινητής τηλεφωνίας και τον θετικό αντίκτυπο στη ζήτηση για υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας. Επιπλέον, η εφαρμογή της φορητότητας αριθμών στην κινητή τηλεφωνία, δημιουργεί αρνητικές επιπτώσεις στις τιμές. Το μειωμένο κόστος της μετατροπής για τους καταναλωτές, αυξάνει τον ανταγωνισμό και προκαλεί πτώση των τιμών. Επιπρόσθετα, η ρύθμιση των τελών διασύνδεσης μέσω του καθορισμού φορέων εκμετάλλευσης κινητής τηλεφωνίας με σημαντική ισχύ στην αγορά, αυξάνει τη ζήτηση για κινητή τηλεφωνία. Έτσι, παρατηρείται ανάπτυξη στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας, όχι μόνο λόγω της αυξημένης ζήτησης για τις υπηρεσίες της, αλλά και για το λόγο του ότι η πρόοδος της τεχνολογικής καινοτομίας, είναι αλματώδης.

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, ο τομέας της κινητής τηλεφωνίας αναπτύσσεται ραγδαία στην Ευρώπη, λόγω του ευνοϊκού τεχνολογικού και ρυθμιστικού περιβάλλοντος. Ο Gruber (1999), στην έρευνά του είχε επισημάνει πως, το περιβάλλον της αγοράς, θα πρέπει να καταστεί πολύ πιο ομοιογενές σε ολόκληρη την Ευρώπη, καθώς η νομοθεσία της Ε.Ε., υπερβαίνει των εθνικών κανονισμών. Καθώς η αγορά μεγαλώνει, ο κλάδος κινείται προς μια όλο και πιο ανταγωνιστική δομή, γεγονός το οποίο θα έχει σημαντικές επιπτώσεις.

Η κινητή τηλεφωνία προσθέτει το χαρακτηριστικό της κινητικότητας στις τηλεπικοινωνίες. Για τους χρήστες, υπάρχουν εμφανή πλεονεκτήματα όσον αφορά τις χαμηλότερες τιμές και την καλύτερη ποιότητα των υπηρεσιών. Ο Gruber (1999) είχε συμπεράνει πως, ο αριθμός των χρηστών αυξάνεται με γρήγορο ρυθμό, λόγω των

πλεονεκτημάτων που προσφέρει ο κλάδος, και έτσι ο αριθμός των παρόχων αυξάνεται με ταχύτερο ρυθμό και ο κλάδος γίνεται ολοένα και πιο ανταγωνιστικός. Επιπλέον, λόγω του μεγάλου αριθμού χρηστών των υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, υπάρχει δημόσιο συμφέρον για τη διατήρηση της ανάπτυξης αυτού του κλάδου.

Σε μία επόμενη μελέτη του, ο Gruber (2001), συμπεραίνει πως από την άποψη της οικονομικής ανάπτυξης, η ανάπτυξη των δικτύων κινητής τηλεφωνίας είναι επωφελής για τους ακόλουθους λόγους: παρέχεται η δυνατότητα για γρήγορη πρόσβαση στις τηλεπικοινωνίες, προκαλεί ανταγωνισμό στον τομέα και συμβάλει στην άμβλυνση των επιπτώσεων της ανεπάρκειας στον τομέα των σταθερών τηλεπικοινωνιών. Επιπλέον, τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας είναι πολύ αποτελεσματικά για την προσέλκυση ιδιωτικών επενδύσεων και άμεσων ξένων επενδύσεων στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, ιδίως όταν οι επιχειρήσεις στον τομέα της σταθερής τηλεπικοινωνίας, περιορίζονται στη συγκέντρωση επαρκών κεφαλαίων για πολύ αναγκαίες επενδύσεις.

Τα φορολογικά συστήματα, σε παγκόσμιο επίπεδο, βασίζονται και επηρεάζονται από πολλούς παράγοντες, οι οποίοι παράγοντες επηρεάζονται όλο και περισσότερο λόγω των ραγδαίων αλλαγών στην τεχνολογία και στις οικονομικές καινοτομίες, υποστηρίζουν οι Poddar και Neubig (2000). Ένα σημαντικό ζήτημα για τη φορολογική πολιτική και τη φορολογική διοίκηση είναι, εάν οι κυβερνήσεις μπορούν να προσαρμόσουν τα φορολογικά τους συστήματα στη νέα οικονομία με την ταχύτητα που απαιτείται για την ελαχιστοποίηση των δυσμενών οικονομικών στρεβλώσεων λόγω των πολλών φορολογικών ορίων.

Η αυξανόμενη σημασία των άυλων περιουσιακών στοιχείων και η σύγκλιση πολλών διαφορετικών βιομηχανιών στη νέα οικονομία, απειλούν τη βιωσιμότητα των παραδοσιακών βάσεων φόρου εισοδήματος, πωλήσεων και φορολογίας ακινήτων. Οι επιχειρήσεις πλέον, ξεπερνούν τα σύνορα καθώς δραστηριοποιούνται μέσω του διαδικτύου. Ενώ τα φορολογικά συστήματα, κυρίως κατά τη βιομηχανική εποχή, σχεδιάστηκαν για να φορολογήσουν τα κέρδη από την αγορά και πώληση ενσώματων αγαθών, τα προϊόντα αυτά πλέον αρχίζουν και μειώνονται στο πλαίσιο της νέας οικονομίας. Οι υπηρεσίες και τα άυλα στοιχεία, οι πληροφορίες, αποτελούν σημαντική πηγή προστιθέμενης αξίας. Επιπλέον, οι παραδοσιακοί ρόλοι των αγοραστών και των πωλητών εξαφανίζονται, συγχωνεύοντας τις σχέσεις συνεργασίας, τις στρατηγικές συμμαχίες και τις ανταλλαγές, στις οποίες είναι δύσκολο να εντοπίσει κάποιος, ποιος είναι ο πωλητής και ποιος είναι ο αγοραστής (Poddar and Neubig, 2000).

Η ταχύτητα με την οποία αλλάζει η οικονομία και η άνοδος των άυλων στοιχείων, απειλούν να αφήσουν πίσω τους φορολογικούς φορείς, καθώς προσπαθούν να διατηρήσουν τα έσοδά τους, ενώ ο ορισμός για το τι είναι φορολογητέο ή όχι, δημιουργεί μεγαλύτερες στρεβλώσεις. Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής, αναρωτιούνται ποιος θα ήταν ο κατάλληλος φορολογικός συνδυασμός, με τον οποίο οι κυβερνήσεις θα μπορούσαν να εξασφαλίσουν επαρκή έσοδα για τη διατήρηση των επιθυμητών κυβερνητικών υπηρεσιών, μεγιστοποιώντας παράλληλα την οικονομική ανάπτυξη και ελαχιστοποιώντας τις οικονομικές στρεβλώσεις και την οικονομική πολυπλοκότητα.

Η παραγωγικότητα και η απόδοσή της αποτελεί σήμερα ένα από τα σημαντικότερα αντικείμενα ανησυχίας για τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής, τις ρυθμιστικές αρχές, τους υπεύθυνους χάραξης φορολογικής πολιτικής και τα στελέχη των βιομηχανιών. Το ενδιαφέρον αυτό αντανακλά τον κεντρικό ρόλο που διαδραματίζει η παραγωγικότητα στη μείωση των τιμών για τους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις, τη βελτίωση των κερδών για τις επιχειρήσεις και την επίτευξη πολιτικών στόχων για τις κυβερνήσεις. Η παραγωγικότητα της βιομηχανίας της κινητής τηλεφωνίας, σύμφωνα με τους Staranczak *et al.* (1994), είναι ιδιαίτερα σημαντική, λόγω του βασικού ρόλου που διαδραματίζει ο τομέας αυτός στην ταχέως αναπτυσσόμενη οικονομία της πληροφορίας και λόγω του θετικού αντίκτυπου που έχει στην διεθνή ανταγωνιστικότητα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, οι χώρες να προσπαθούν να καθορίσουν ποια δομή της αγοράς στον τομέα των τηλεπικοινωνιών θα ενισχύσει την παραγωγικότητα του κλάδου.

Ο παραδοσιακός κανονισμός για τις τηλεπικοινωνίες έχει προσανατολιστεί περισσότερο προς την επίτευξη των στόχων της καθολικής υπηρεσίας από την αποτελεσματική τιμολόγηση. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, οι τοπικές τιμές να καθορίζονται κάτω από το κόστος και οι τιμές των υπεραστικών αποστάσεων, πάνω από το κόστος. Οι ερευνητές κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι, η απόκλιση από την αποτελεσματική τιμολόγηση, θα μπορούσε να επηρεάσει την παραγωγικότητα του κλάδου των τηλεπικοινωνιών. Η ισχυρότερη τοπική ανάπτυξη σε σχέση με την συνολική αύξηση της παραγωγής, μπορεί να μειώσει τα κέρδη από την αύξηση της παραγωγικότητας του κλάδου, καθώς είναι συνήθως πιο δαπανηρή η παραγωγή τοπικών υπηρεσιών από τις υπηρεσίες μεγάλων αποστάσεων. Επιπλέον, όσο μικρότερη είναι η διαφορά μεταξύ της αύξησης της τοπικής παραγωγής και της ανάπτυξης σε μεγάλες αποστάσεις, τόσο μικρότερο είναι το πιθανό αποτέλεσμα της μη οριακής τιμολόγησης κόστους.

Το ερώτημα εάν ο ανταγωνισμός μπορεί να αυξήσει την παραγωγικότητα του κλάδου των τηλεπικοινωνιών εξαρτάται από διάφορους παράγοντες. Πρώτον, ο ανταγωνισμός ή η εισαγωγή του, μπορεί να μειώσει τις οικονομίες κλίμακας στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, αυξάνοντας έτσι το μοναδιαίο κόστος. Δεύτερον, ο ανταγωνισμός μπορεί να μειώσει τις οικονομίες στα πεδία εφαρμογής, δηλαδή σε τοπικό επίπεδο ή σε μακρινής απόστασης επίπεδο. Τρίτον, οι ανταγωνιστές πάροχοι υπηρεσιών στις διάφορες χώρες μπορεί να μην έχουν αποκτήσει επαρκές μερίδιο αγοράς, τέτοιο ώστε να έχει μεγάλο και σημαντικό αντίκτυπο στον κλάδο, και τέλος, ο ανταγωνισμός μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερο κόστος μάρκετινγκ, διπλασιασμό των εγκαταστάσεων και χαμηλότερες οικονομίες πλήρωσης που υποβαθμίζουν την αύξηση της παραγωγικότητας.

Οι Staranczak *et al.* (1994), στην έρευνά τους συμπεραίνουν πως η αύξηση της παραγωγικότητας στον τομέα των τηλεπικοινωνιών ξεπέρασε σημαντικά την αύξηση της παραγωγικότητας που παρατηρήθηκε σε γενικούς επιχειρηματικούς τομείς διάφορων χωρών τις δύο τελευταίες δεκαετίες. Τα αποτελέσματα του μοντέλου που χρησιμοποίησαν στην έρευνά τους, έδειξαν πως η αύξηση της παραγωγής είναι ο σημαντικότερος καθοριστικός παράγοντας της αύξησης της παραγωγικότητας στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών. Η ιδιωτική ιδιοκτησία φαίνεται να επιδρά θετικά στην αύξηση αυτή. Από την άλλη πλευρά, η σχέση μεταξύ της αύξησης της παραγωγικότητας και του ανταγωνισμού, που βασίζεται στις εγκαταστάσεις, δεν διαπιστώθηκε να είναι ιδιαίτερα σημαντική. Η αποτυχία του ανταγωνισμού να αυξήσει την παραγωγικότητα, θα μπορούσε να σημαίνει ότι οι φορείς χάραξης πολιτικής και φορολογικής πολιτικής που επιθυμούν να ανοίξουν την αγορά σε νεοεισερχόμενους φορείς και παρόχους τηλεπικοινωνιών, σταθερών και κινητών, διαπιστώνουν ότι με τον τρόπο αυτό δεν θα αυξηθεί η παραγωγικότητα, αν και ο ανταγωνισμός μπορεί να αποφέρει αποτελέσματα, ωστόσο σημαντικά λιγότερα.

Ο Deprez (2001), πραγματοποίησε μία μελέτη σχετικά με τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, σταθερών και κινητών, στην εποχή της πληροφορίας και μελέτησε την επίδραση της παγκοσμιοποίησης, της απελευθέρωσης των αγορών και του φορολογικού ανταγωνισμού στον τομέα αυτό. Οι τηλεπικοινωνίες, σταθερές και κινητές γενικά, είναι μία δυναμική βιομηχανία, που αντιμετωπίζει σημαντικές αλλαγές στις τεχνολογικές δυνατότητες, την πρόσβαση στην αγορά και τη δομή της βιομηχανίας. Μεταβάλλεται ταχύτατα λόγω της παγκοσμιοποίησης και της διεθνούς ολοκλήρωσης, καθώς και των υπολογιστικών και συναφών τεχνολογικών επαναστάσεων. Καθώς προχωρά η διαδικασία της

παγκοσμιοποίησης, η φύση του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των δικαιοδοσιών, γίνεται όλο και πιο σημαντικό ζήτημα φορολογικής πολιτικής.

Ένα μεγάλο κομμάτι της βιβλιογραφίας, αμφισβητεί το κατά πόσο τα φορολογικά κίνητρα και ο φορολογικός ανταγωνισμός είναι επωφελής για τις οικονομίες των χωρών και αν αυτά τα κίνητρα μπορούν να τονώσουν τις εταιρείες σε διεθνή επίπεδο, ώστε να πραγματοποιούν επενδύσεις στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, που διαφορετικά δεν θα υπήρχαν.

Ο Deprez (2001), προς κατανόηση των παραπάνω, χρησιμοποιεί για παράδειγμα την άποψη του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου, σύμφωνα με την οποία άποψη, τα φορολογικά κίνητρα, όλων των ειδών, έχουν αποδειχθεί σε μεγάλο βαθμό αναποτελεσματικά, προκαλώντας σοβαρές στρεβλώσεις και ανισότητες στον τομέα της φορολογίας των εταιρειών. Από την άλλη πλευρά, άλλοι ισχυρίζονται ότι τα φορολογικά κίνητρα, είναι σημαντικά για την τόνωση των επενδύσεων και τον καθορισμό της τοποθέτησής τους. Ο Deprez (2001), συμπεραίνει πως, τα φορολογικά κίνητρα διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της δυναμικής ανάπτυξης στον κλάδο της σταθερής και κινητής τηλεπικοινωνίας.

Σύμφωνα με το άρθρο του Deprez (2001), οι τηλεπικοινωνίες είναι μία βιομηχανία που γνώρισε ταχεία ποσοτική και ποιοτική ανάπτυξη κατά τη δεκαετία του 1990. Μέχρι το 2000, τα έσοδα από την αγορά τηλεπικοινωνιών υπερδιπλασιάστηκαν. Το μεγαλύτερο μέρος αυτής της αύξησης οφείλεται στη χρήση των κινητών τηλεφώνων, η οποία χρήση αυξήθηκε θεαματικά μέχρι και τη δεκαετία του 2000, και σήμερα εξακολουθεί και αυξάνεται.

Αυτή η ταχεία ανάπτυξη στον τομέα της σταθερής και κινητής τηλεπικοινωνίας, διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη διαδικασία της παγκοσμιοποίησης, βελτιώνοντας την ικανότητα των χωρών να αλληλεπιδρούν. Οι νέες τεχνολογικές δυνατότητες έχουν ενθαρρύνει την ταχύτητα με την οποία διεξάγεται η διεθνοποίηση της βιομηχανίας τηλεπικοινωνιών. Με τη σειρά τους, οι εθνικές προσπάθειες κάθε χώρας, ενθαρρύνουν περαιτέρω την εξάπλωση της τηλεπικοινωνιακής τεχνολογίας. Ο Deprez (2001) αναφέρει δύο χαρακτηριστικά παραδείγματα. Πρώτον, η άρση των φραγμών του διεθνούς εμπορίου, αποτέλεσε σημαντικό στοιχείο για την εξάπλωση της τεχνολογίας και την διεθνοποίηση των τηλεπικοινωνιών, σταθερών και κινητών. Δεύτερον, η απελευθέρωση και ιδιωτικοποίηση των εθνικών εταιρειών τηλεπικοινωνίας, συνέβαλε στην παγκοσμιοποίηση του κλάδου. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την μεγαλύτερη πρόσβαση στην αγορά και τον ανταγωνισμό, γεγονός που

δημιούργησε μία συνεχή αλλαγή στον αριθμό των επιχειρήσεων τηλεπικοινωνιών και των εσωτερικών τους δομών, καθώς νέες εταιρείες εισέρχονται στις εθνικές αγορές και άλλες συγχωνεύονται. Επιπλέον, αυξάνονται οι προσπάθειες διεθνούς συντονισμού και τυποποίησης στον κλάδο, σύμφωνα με ενιαίες διατάξεις.

Πέραν της ανάπτυξης του τομέα των σταθερών και κινητών τηλεπικοινωνιών, η παγκοσμιοποίηση επέκτεινε σημαντικά την κλίμακα και το εύρος του φορολογικού ανταγωνισμού. Με την διευκόλυνση της μετακίνησης αγαθών, υπηρεσιών και κεφαλαίου από τα εθνικά σύνορα, οι φορολογικές διαφορές μεταξύ των χωρών - δικαιοδοσιών, αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σημασία για τον τόπο διεξαγωγής των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Ορισμένες κυβερνήσεις έχουν επιτύχει στη χρήση φορολογικών κινήτρων για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων. Ωστόσο, υπάρχουν πολλοί ειδικοί, οι οποίοι υποστηρίζουν πως ο φορολογικός ανταγωνισμός, αποτελεί επιζήμιο παράγοντα για τους δημοσιονομικούς και αναπτυξιακούς στόχους πολλών χωρών. Ως αποτέλεσμα, παρατηρείται μία ολοένα και αυξανόμενη απόκλιση από τον φορολογικό ανταγωνισμό, στην φορολογική εναρμόνιση και τον συντονισμό.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός αποτελεί χρήση της φορολογίας από την μεριά των αρχών των χωρών, με σκοπό την προσέλκυση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στις δικαιοδοσίες τους (Deprez, 2001). Οι κυβερνήσεις μπορούν να ανταγωνιστούν για επενδύσεις μειώνοντας τους φορολογικούς συντελεστές, παρέχοντας φορολογικές απαλλαγές και θεσπίζοντας κανόνες που ωφελούν τις επιχειρήσεις. Τα μέσα αυτά μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να επηρεάσουν την χρηματοδότηση και το πραγματικό κεφάλαιο, το εργατικό δυναμικό ή τις υπηρεσίες. Επειδή οι κεφαλαιακές και επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι πλέον σε θέση να κινηθούν πέρα από τα εθνικά σύνορα, η παγκοσμιοποίηση έχει αυξήσει την χρήση και την αποτελεσματικότητα του φορολογικού ανταγωνισμού.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός επηρεάζει σημαντικά τη δυναμική της βιομηχανίας των τηλεπικοινωνιών, τόσο των σταθερών, όσο και των κινητών. Σύμφωνα με τον Deprez (2001), υπάρχουν πέντε τρόποι με τους οποίους ο φορολογικός ανταγωνισμός επηρεάζει την ανάπτυξη της βιομηχανίας των κινητών τηλεπικοινωνιών. Πρώτον, ο βασικός χαρακτήρας του φορολογικού καθεστώτος και των φορολογικών συντελεστών που εφαρμόζονται σε αυτόν τον τομέα. Δεύτερο είναι η δικαιοδοσία που ασκεί η φορολογική αρχή για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες και τα έσοδα. Το τρίτο είναι το δίκτυο φορολογικών

συνθηκών που έχει συνάψει η φορολογική δικαιοδοσία. Τέταρτον, ο τρόπος με τον οποίο η φορολογική αρχή, χαρακτηρίζει τις επιχειρηματικές δραστηριότητες, και πέμπτον, οι φοροαπαλλαγές που χορηγούνται από τη φορολογική αρχή.

Στην Ευρώπη, καθώς πραγματοποιείται μία διαδικασία για την φορολογική εναρμόνιση των κρατών - μελών, η πρόκληση για τους φορολογούμενους θα είναι να βρουν τρόπους για να επωφεληθούν, να προσαρμοστούν και να αποκομίσουν οφέλη από την διαδικασία. Στο πλαίσιο της βιομηχανίας των σταθερών και κινητών τηλεπικοινωνιών, η τάση για φορολογική εναρμόνιση και η αντιμετώπιση του επιζήμιου φορολογικού ανταγωνισμού, οδηγούν στην δημιουργία ευκαιριών για έναν αποτελεσματικό φορολογικό σχεδιασμό. Το ενδιαφέρον στρέφεται προς την εξεύρεση μηχανισμών, οι οποίοι θα διευκολύνουν τις περιοχές που δεν εξυπηρετούνται και τα άτομα που δεν έχουν πρόσβαση στις κινητές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Τα αναπτυξιακά αυτά φορολογικά κίνητρα, ενδέχεται να είναι κρίσιμα για την παροχή των απόλυτων κερδών που απαιτούνται για την τόνωση των ιδιωτικών επενδύσεων, οι οποίες με τη σειρά τους απαιτούνται για τη δημιουργία της κατάλληλης τηλεπικοινωνιακής υποδομής και των κατάλληλων σταθερών και κινητών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Οι εταιρείες τηλεπικοινωνιακών, μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στη διαδικασία αυτή, ενημερώνοντας τις φορολογικές αρχές για τη μεγάλη σημασία τους (Deprez, 2001).

Ο φορολογικός ανταγωνισμός ενδέχεται να επηρεαστεί αρνητικά από τη φορολογική εναρμόνιση, ανεξάρτητα από το βαθμό στον οποίο επιτυγχάνεται. Η φορολογική εναρμόνιση μπορεί να επιτευχθεί και από δευτερογενής παράγοντες και αποτελέσματα, τα οποία προκαλούνται από την προσπάθεια αντιμετώπισης του επιζήμιου φορολογικού ανταγωνισμού. Μπορεί να επιτευχθεί μέσω ρητών πολιτικών φορολογικής εναρμόνισης, όπως αυτές προωθούνται από διάφορα κράτη-μέλη της Ε.Ε. (Deprez, 2001).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο: ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

7.1 Κριτήρια Σύγκρισης

7.1.1 Φόρος Προστιθέμενης Αξίας

Πίνακας 2: Κατάλογος των συντελεστών ΦΠΑ που εφαρμόζονται στα κράτη μέλη της Ε.Ε την 01.01.2019

Κράτος μέλος	Κωδικός χώρας	Κανονικός συντελεστής	Μειωμένος συντελεστής	Εξαιρετικά μειωμένος συντελεστής	Συντελεστής αναμονής
Αυστρία	AT	20	10 / 13	-	13
Βέλγιο	BE	21	6 / 12	-	12
Βουλγαρία	BG	20	9	-	-
Κύπρος	CY	19	5 / 9	-	-
Τσεχία	CZ	21	10 / 15	-	-
Γερμανία	DE	19	7	-	-
Δανία	DK	25	-	-	-
Εσθονία	EE	20	9	-	-
Ελλάδα	EL	24	6 / 13	-	-
Ισπανία	ES	21	10	4	-
Φινλανδία	FI	24	10 / 14	-	-
Γαλλία	FR	20	5,5 / 10	2,1	-
Κροατία	HR	25	5 / 13	-	-
Ουγγαρία	HU	27	5 / 18	-	-
Ιρλανδία	IE	23	9 / 13,5	4,8	13,5
Ιταλία	IT	22	5 / 10	4	-
Λιθουανία	LT	21	5 / 9	-	-
Λουξεμβούργο	LU	17	8	3	14
Λετονία	LV	21	12	-	-
Μάλτα	MT	18	5 / 7	-	-
Κάτω Χώρες	NL	21	9	-	-
Πολωνία	PL	23	5 / 8	-	-
Πορτογαλία	PT	23	6 / 13	-	13
Ρουμανία	RO	19	5 / 9	-	-
Σουηδία	SE	25	6 / 12	-	-
Σλοβακία	SI	20	10	-	-
Σλοβενία	SK	22	9,5	-	-
Ηνωμένο Βασίλειο	UK	20	5	-	-

Πηγή: europa.eu

Ο φόρος προστιθέμενης αξίας ή ΦΠΑ, είναι ένας γενικός φόρος κατανάλωσης, ο οποίος εφαρμόζεται σε όλα τα κράτη μέλη της Ε.Ε. Παρόλο που στην Ε.Ε. ισχύουν κοινοί κανόνες για τον ΦΠΑ, η εφαρμογή τους μπορεί να διαφέρει από το ένα κράτος στο άλλο και κάθε κράτος μέλος είναι αρμόδιο να καθορίσει τους δικούς του συντελεστές. Ο ΦΠΑ καταβάλλεται για όλες τις υπηρεσίες και όλα τα προϊόντα, σε κάθε στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας μέχρι και την πώληση στον τελικό καταναλωτή.

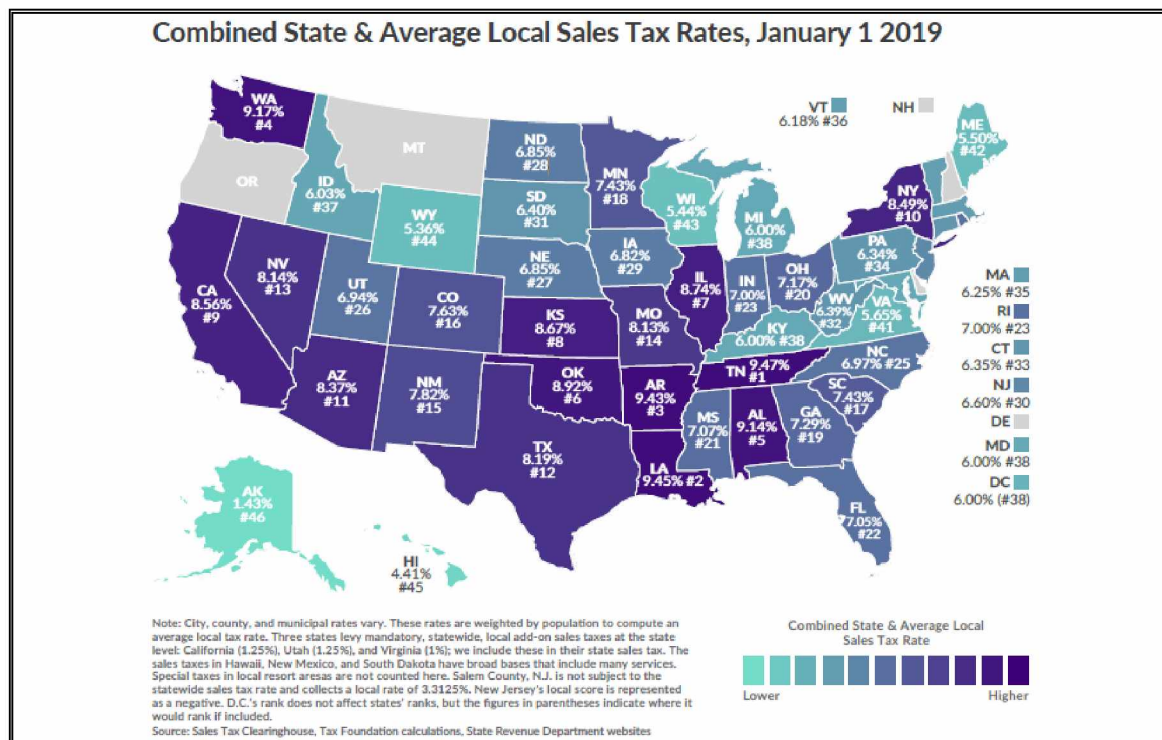
Οι χώρες της Ε.Ε. χρησιμοποιούν διάφορα είδη συντελεστών ΦΠΑ, όπως πάγιους, μειωμένους και ειδικούς συντελεστές. Κάθε χώρα έχει έναν κανονικό συντελεστή, ο οποίος ισχύει για τις περισσότερες συναλλαγές και δεν μπορεί να είναι μικρότερος από 15%. Οι μειωμένοι συντελεστές μπορούν να ισχύουν για περιορισμένο αριθμό πωλήσεων και κατά κανόνα δεν μπορούν να είναι χαμηλότεροι από 5%. Ακόμη, σε ορισμένες χώρες εφαρμόζονται ειδικοί συντελεστές σε ορισμένες πωλήσεις, όπως ο υπερμειωμένος συντελεστής, ο οποίος είναι μικρότερος του 5%, ο μηδενικός συντελεστής και ο συντελεστής αναμονής ή ενδιάμεσος συντελεστής, ο οποίος ισχύει για ορισμένα προϊόντα και υπηρεσίες που δεν είναι επιλέξιμα για την εφαρμογή μειωμένου συντελεστή, για τα οποία όμως ορισμένες χώρες της Ε.Ε. ήδη εφαρμόζαν μειωμένους συντελεστές την 01/01/1991 και έχουν την δυνατότητα να συνεχίσουν να τους εφαρμόζουν υπό την προϋπόθεση ότι δεν είναι χαμηλότεροι του 12% (europa.eu).

7.1.2 Φόρος επί των πωλήσεων

Τα κρατικά σύνορα χρησιμοποιούνται συνήθως για τη διερεύνηση των επιπτώσεων της φορολογίας, καθώς αντιπροσωπεύουν τόσο έντονες διαφορές στα ποσοστά όσο και αυξημένες ευκαιρίες για απαντήσεις από νοικοκυριά και επιχειρήσεις. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα στην περίπτωση των φόρων επί των πωλήσεων, όπου οι διακυβερνητικές διαφορές των συντελεστών ενδέχεται να παρακινήσουν τους κατοίκους να διασχίσουν απλώς τα σύνορα για να ψωνίσουν, στερούν έσοδα από τις κρατικές εισροές, τις λιανικές πωλήσεις και ενδεχομένως και θέσεις εργασίας. (Rohlin and Thompson, 2018).

Οι Ηνωμένες Πολιτείες είναι η μόνη χώρα του ΟΟΣΑ που απασχολεί έναν φόρο λιανικής πώλησης και όχι φόρο προστιθέμενης αξίας (ΦΠΑ) ως τον κύριο φόρο κατανάλωσης. Ο φόρος λιανικών πωλήσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες δεν είναι ομοσπονδιακός φόρος. Πρόκειται για φόρο που επιβάλλεται σε επίπεδο κράτους και τοπικής αυτοδιοίκησης. Οι φόροι λιανικών πωλήσεων και ο ΦΠΑ ανήκουν στην ίδια κατηγορία (φόροι στη γενική κατανάλωση) στην ταξινόμηση φόρων του ΟΟΣΑ. Σε σύγκριση με τις άλλες χώρες του ΟΟΣΑ, οι Ηνωμένες Πολιτείες έχουν το χαμηλότερο ποσοστό των εσόδων από τη γενική κατανάλωση στα συνολικά φορολογικά έσοδα (7,3%), πολύ χαμηλότερα από τον μέσο όρο του ΟΟΣΑ (21,2%) (OECD,2018)

Εικόνα 1: Συντελεστές φόρου επί των πωλήσεων στις ΗΠΑ την 01.01.2019



Πηγή: Cammenga, 2019

Πίνακας 3: Πολιτειακοί και τοπικοί συντελεστές φόρου επί των πωλήσεων στις ΗΠΑ την 01.01.2019

State and Local Sales Tax Rates as of January 1, 2019						
State	State Tax Rate	Rank	Avg. Local Tax Rate (a)	Combined Rate	Combined Rank	Max Local Tax Rate
Alabama	4.00%	40	5.14%	9.14%	5	7.00%
Alaska	0.00%	46	1.43%	1.43%	46	7.50%
Arizona	5.60%	28	2.77%	8.37%	11	5.60%
Arkansas	6.50%	9	2.93%	9.43%	3	5.125%
California (b)	7.25%	1	1.31%	8.56%	9	2.50%
Colorado	2.90%	45	4.73%	7.63%	16	8.30%
Connecticut	6.35%	12	0.00%	6.35%	33	0.00%
Delaware	--	46	0.00%	0.00%	47	0.00%
Florida	6.00%	16	1.05%	7.05%	22	2.50%
Georgia	4.00%	40	3.29%	7.29%	19	5.00%
Hawaii (c)	4.00%	40	0.41%	4.41%	45	0.50%
Idaho	6.00%	16	0.03%	6.03%	37	3.00%
Illinois	6.25%	13	2.49%	8.74%	7	4.750%
Indiana	7.00%	2	0.00%	7.00%	23	0.00%
Iowa	6.00%	16	0.82%	6.82%	29	1.00%
Kansas	6.50%	9	2.17%	8.67%	8	4.00%
Kentucky	6.00%	16	0.00%	6.00%	38	0.00%
Louisiana	4.45%	38	5.00%	9.45%	2	7.00%
Maine	5.50%	29	0.00%	5.50%	42	0.00%
Maryland	6.00%	16	0.00%	6.00%	38	0.00%
Massachusetts	6.25%	13	0.00%	6.25%	35	0.00%
Michigan	6.00%	16	0.00%	6.00%	38	0.00%
Minnesota	6.88%	6	0.55%	7.43%	18	2.00%
Mississippi	7.00%	2	0.07%	7.07%	21	1.00%
Missouri	4.23%	39	3.90%	8.13%	14	5.454%
Montana (d)	--	46	0.00%	0.00%	47	0.00%
Nebraska	5.50%	29	1.35%	6.85%	27	2.00%
Nevada	6.85%	7	1.29%	8.14%	13	1.415%
New Hampshire	--	46	0.00%	0.00%	47	0.00%
New Jersey (e)	6.63%	8	-0.03%	6.60%	30	3.313%
New Mexico (c)	5.13%	32	2.69%	7.82%	15	4.125%
New York	4.00%	40	4.49%	8.49%	10	4.875%
North Carolina	4.75%	35	2.22%	6.97%	25	2.75%
North Dakota	5.00%	33	1.85%	6.85%	28	3.50%
Ohio	5.75%	27	1.42%	7.17%	20	2.25%
Oklahoma	4.50%	36	4.42%	8.92%	6	6.50%
Oregon	--	46	0.00%	0.00%	47	0.00%
Pennsylvania	6.00%	16	0.34%	6.34%	34	2.00%
Rhode Island	7.00%	2	0.00%	7.00%	23	0.00%
South Carolina	6.00%	16	1.43%	7.43%	17	3.00%
South Dakota (c)	4.50%	36	1.90%	6.40%	31	4.50%
Tennessee	7.00%	2	2.47%	9.47%	1	2.750%
Texas	6.25%	13	1.94%	8.19%	12	2.00%
Utah (b)	5.95%	26	0.99%	6.94%	26	2.750%
Vermont	6.00%	16	0.18%	6.18%	36	1.00%
Virginia (b)	5.30%	31	0.35%	5.65%	41	0.70%
Washington	6.50%	9	2.67%	9.17%	4	3.90%
West Virginia	6.00%	16	0.39%	6.39%	32	1.00%
Wisconsin	5.00%	33	0.44%	5.44%	43	1.75%
Wyoming	4.00%	40	1.36%	5.36%	44	2.00%
District of Columbia	6.00%	(16)	0.00%	6.00%	(41)	0.00%

Πηγή: Cammenga, 2019

7.1.3 Ειδικό φόρο κατανάλωσης

Ο ειδικός φόρος κατανάλωσης, αντίθετα με τους υπόλοιπους φόρους κατανάλωσης επιβάλλεται μόνο σε συγκεκριμένα προϊόντα. Πολλά προϊόντα μπορούν να υπόκεινται σε ειδικό φόρο κατανάλωσης, όπως η σοκολάτα, ο καφές ή ο χυμός πορτοκάλι. Οι κύριες ομάδες όμως που υπόκεινται σε φόρους κατανάλωσης σε όλες τις χώρες του ΟΟΣΑ είναι τα αλκοολούχα ποτά, τα πετρελαιοειδή και τα προϊόντα καπνού.

Οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης είναι γενικά υπολογισμένοι σε σχέση με το βάρος, τον όγκο, την ένταση ή την ποσότητα του προϊόντος, συνδυασμένοι σε κάποιες περιπτώσεις με την τιμή, αλλά και μερικές φορές με βάση την τιμή μόνο. Συνήθως καταβάλλονται όταν τα προϊόντα τίθενται σε ελεύθερη κυκλοφορία. Οι μεταβιβάσεις κυριότητας προϊόντων που υπόκεινται σε ειδικούς φόρους κατανάλωσης μπορούν να πραγματοποιηθούν σε ένα ελεγχόμενο περιβάλλον αποθήκευσης ή μεταξύ επίσημων φορέων χωρίς επιβάρυνση φόρου κατανάλωσης. Το σύστημα ειδικών φόρων κατανάλωσης χαρακτηρίζεται από μικρό αριθμό φορολογουμένων που δραστηριοποιούνται στο στάδιο κατασκευής, χονδρικής πώλησης ή εισαγωγής των τριών κύριων κατηγοριών προϊόντων.

Οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης εισπράττονται κανονικά μόνο μία φορά, από έναν καταχωρημένο φορέα εκμετάλλευσης, τη στιγμή που τα εμπορεύματα τίθενται σε κατανάλωση. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η κυκλοφορία των προϊόντων που υπόκεινται σε ειδικούς φόρους κατανάλωσης μεταξύ των κρατών μελών πραγματοποιείται υπό καθεστώς αναστολής των δασμών μέχρι τη στιγμή που τίθενται σε ελεύθερη κυκλοφορία. Στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, όπου υπάρχουν τόσο ομοσπονδιακοί όσο και τοπικοί ειδικοί φόροι κατανάλωσης, εισπράττονται από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση και από κράτη και τοπικές κυβερνήσεις.

Οι ομοσπονδιακοί ειδικοί φόροι κατανάλωσης εισπράττονται από την Υπηρεσία Εσωτερικού Εισοδήματος (IRS), ενώ οι πολιτείες μπορούν να επιβάλλουν τον φόρο σύμφωνα με τους δικούς τους κανόνες και τα δικά τους συντελεστές.

Οι διαφορές στους συντελεστές του ειδικού φόρου κατανάλωσης ανάμεσα στις χώρες συχνά προκύπτουν από τις εθνικές παραδόσεις, την κοινωνική, περιβαλλοντική και υγειονομική πολιτική, την τοπική πολιτική, την τοπική παραγωγή και τις ανάγκες χρηματοδότησης της κυβέρνησης. Οι διαφορές αυτές επηρεάζουν τη διασυνοριακή κυκλοφορία των εμπορευμάτων. Η ανάπτυξη των ολοκληρωμένων αγορών και η εξάλειψη των ελέγχων στα σύνορα έχουν αναδείξει τους διαφορετικούς συντελεστές των ειδικών

φόρων κατανάλωσης στο βαθμό που επηρεάζονται οι δυνάμεις της αγοράς. Υπό αυτές τις συνθήκες, οι επιπτώσεις των διασυνοριακών αγορών μπορούν να έχουν σημαντικό οικονομικό αντίκτυπο στις επιχειρήσεις οι οποίες ασκούν πίεση στις αρμόδιες φορολογικές αρχές επιδιώκοντας στενότερη προσέγγιση των συντελεστών των ειδικών φόρων κατανάλωσης με τους γείτονές τους. Οι διαφορές μεταξύ ορισμένων γειτονικών χωρών ενδέχεται επίσης να ενθαρρύνουν παράνομες διασυνοριακές δραστηριότητες. Ορισμένοι ισχυρίζονται ότι οι δυνάμεις της αγοράς πρέπει να ενθαρρύνουν τις κινήσεις προς την σύγκλιση των συντελεστών, αυτό όμως είναι αντίθετο με άλλους παράγοντες της πολιτικής όταν λαμβάνονται υπόψη ζητήματα όπως η υγεία κατά τον καθορισμό των συντελεστών. (OECD,2018)

7.1.3.1 Ειδικοί φόροι κατανάλωσης στην Ε.Ε.

Οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης καταβάλλονται στο στάδιο της παραγωγής ή της εμπορίας των προϊόντων. Η ΕΕ καθορίζει το ελάχιστο ποσό των καταβλητέων ειδικών φόρων κατανάλωσης για καθένα από τα προϊόντα και οι χώρες της ΕΕ μπορούν επίσης να επιβάλουν άλλους φόρους. Οι χώρες της ΕΕ μπορούν να αποφασίσουν να επιλέξουν φορολογικό συντελεστή πάνω από τα κατώτατα όρια της ΕΕ, να μειώσουν το ποσό του καταβλητέου δασμού ή να απαλλάξουν τα προϊόντα αυτά από την καταβολή δασμών. Οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης είναι έμμεσοι φόροι που επιβάλλονται στην πώληση ή στη χρήση προϊόντων όπως το αλκοόλ, ο καπνός και τα ενεργειακά προϊόντα. Οι κανόνες της ΕΕ εξηγούν ποια προϊόντα υπόκεινται σε ειδικό φόρο κατανάλωσης και με ποιον τρόπο πρέπει να εφαρμόζεται αυτός ο φόρος. Ο πληρωτέος φόρος υπολογίζεται συνήθως με βάση την ποσότητα, π.χ. ανά κιλό, εκατόλιτρο ή βαθμό αλκοόλης.

Υπάρχει σημαντική διαφορά ανάμεσα στη χρονική στιγμή κατά την οποία ένα προϊόν καθίσταται υποκείμενο σε ειδικό φόρο κατανάλωσης και στη χρονική στιγμή κατά την οποία πρέπει να καταβληθεί αυτός ο φόρος. Τα περισσότερα προϊόντα καθίστανται υποκείμενα σε ειδικό φόρο κατανάλωσης τη στιγμή που παράγονται ή εισάγονται στην ΕΕ. Ο φόρος αυτός μπορεί να ανασταλεί, υπό την έννοια ότι δεν χρειάζεται να καταβληθεί μέχρις ότου το προϊόν διατεθεί στην κατανάλωση.

Αν προϊόντα που υπόκεινται σε ειδικό φόρο κατανάλωσης καταστραφούν ή χαθούν εξαιτίας απρόβλεπτων καταστάσεων ή φυσικών καταστροφών, πριν από τη διάθεσή τους στην κατανάλωση, δεν χρειάζεται να καταβληθούν ειδικοί φόροι κατανάλωσης (europa.eu).

Το ποιος θα πληρώσει τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης εξαρτάται από το ποιος είναι ο αγοραστής των προϊόντων. Οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης μπορούν να καταβάλλονται από:

- το πρόσωπο ή την επιχείρηση που είναι ο εγκεκριμένος αποθηκευτής στον τόπο όπου παράγονται, μεταποιούνται, αποθηκεύονται, αποστέλλονται ή παραλαμβάνονται τα προϊόντα που υπόκεινται σε ειδικό φόρο κατανάλωσης
- τον αποστολέα, τον παραλήπτη, τον μεταφορέα ή τρίτο πρόσωπο που παρέχει εγγύηση διακίνησης - που προκάλεσε τον τερματισμό της υπαγωγής των προϊόντων στο καθεστώς αναστολής των ειδικών φόρων κατανάλωσης
- το πρόσωπο που εισάγει τα προϊόντα, αν αυτά εισάγονται χωρίς να έχουν υπαχθεί σε καθεστώς αναστολής (europa.eu).

7.1.3.2 Ειδικοί φόροι κατανάλωσης Η.Π.Α.

Οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης βασίζονται σε αυστηρούς φόρους κατανάλωσης, που επιβάλλονται σε συγκεκριμένα αγαθά, υπηρεσίες και δραστηριότητες. Μπορούν να είναι είτε ένας φόρος ανά μονάδα (όπως ο φόρος ανά γαλόνι για τη βενζίνη) είτε ένα ποσοστό τιμής (όπως ο φόρος αεροπορικών εισιτηρίων). Γενικά, οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης εισπράττονται από τους παραγωγούς ή τους χονδρεμπόρους και ενσωματώνονται στην τιμή που καταβάλλουν οι τελικοί καταναλωτές.

Τα έσοδα από τους φόρους κατανάλωσης είτε μεταφέρονται στο γενικό ταμείο είτε κατανέμονται σε αξιόπιστους πόρους που προορίζονται για καθορισμένους σκοπούς.

Ειδικοί φόροι κατανάλωσης επιβάλλονται σε πολλά αγαθά και υπηρεσίες, τα πιο σημαντικά από τα οποία είναι το αλκοόλ, ο καπνός και η ασφάλιση υγείας. Οι άλλοι ειδικοί φόροι κατανάλωσης περιλαμβάνουν τους φόρους επί της τοπικής τηλεφωνικής εξυπηρέτησης, τα οχήματα με υψηλή κατανάλωση καυσίμου, τις χημικές ουσίες που καταστρέφουν τη στοιβάδα του όζοντος, τις υπηρεσίες μαυρίσματος σε εσωτερικούς χώρους και τις ιατρικές συσκευές.

Πέντε κατηγορίες ειδικών φόρων κατανάλωσης, οι φόροι στους αυτοκινητόδρομους, στην αεροπορία, τον καπνό, το αλκοόλ και την υγεία, αντιπροσώπευαν το 96% του συνόλου των εσόδων από ειδικούς φόρους κατανάλωσης το 2017 (taxpolicycenter.org).

7.1.3.3 Ειδικοί φόροι κατανάλωσης – Αυτοκίνητα

Οι φόροι στα αυτοκίνητα θεσπίστηκαν στις περισσότερες χώρες του ΟΟΣΑ στο πρώτο μισό του 20ου αιώνα και έχουν καταστεί σημαντική πηγή εσόδων για πολλές κυβερνήσεις. Όλα τα κράτη μέλη βασίζονται σε μία σειρά φορολογικών μέσων για να εξασφαλίσουν σημαντικά έσοδα τόσο από ιδιώτες όσο και από εμπορικούς χρήστες των δρόμων. Η φορολογία των οχημάτων με τον ευρύτερο ορισμό αποτελεί ένα πρωταρχικό παράδειγμα της χρήσης ολόκληρου του φάσματος των φόρων κατανάλωσης για την φορολόγηση των οχημάτων, συμπεριλαμβανομένου του φόρου προστιθέμενης αξίας (ΦΠΑ) καθώς και των ειδικών ή φόρων που υπολογίζονται επί της αξίας. Οι φόροι αυτοί έχουν προοδευτικά προσαρμοστεί για να επηρεάσουν τη συμπεριφορά των καταναλωτών και να περιορίσουν τις εξωτερικές επιπτώσεις των μεταφορών και ιδίως των περιβαλλοντικών επιπτώσεων.

Οι φόροι και οι επιβαρύνσεις στα οχήματα περιλαμβάνουν τους φόρους (συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ και του φόρου επί των πωλήσεων) σχετικά με την αγορά και την άδεια κυκλοφορίας των μηχανοκίνητων οχημάτων, πληρωτέοι μία φορά κατά την απόκτηση ή την πρώτη φορά που μπαίνει σε λειτουργία το αυτοκίνητο, τους περιοδικούς φόρους σε σχέση με την κυριότητα ή τη χρήση του οχήματος και οποιουσδήποτε άλλους φόρους και επιβαρύνσεις που συνδέονται άμεσα ή έμμεσα με την χρήση ή την κυριότητα των οχημάτων όπως οι φόροι ασφάλισης, τα διόδια των αυτοκινητοδρόμων, τα τέλη απόστασης, τα τέλη συμφόρησης, η φορολογία εταιρικών αυτοκινήτων κτλ.

Η πώληση ή η χρήση μηχανοκίνητων οχημάτων δημιουργούν σημαντικά έσοδα από τον ΦΠΑ ή τον φόρο επί των πωλήσεων. Οι φόροι αυτοί εισπράττονται κατά την εισαγωγή και την πώληση των οχημάτων (στην τελευταία περίπτωση, με την εφαρμογή της πλήρους τιμής πώλησης ή για τα μεταχειρισμένα οχήματα με την τιμή αγοράς και πώλησης). Ο ΦΠΑ ή ο φόρος επί των πωλήσεων θα ισχύουν και για τα έξοδα συντήρησης και λειτουργίας. Επιπλέον, επιβάλλονται στις περισσότερες περιπτώσεις στην τελική αξία με τους φόρους.

Οι φόροι στα οχήματα αντανakλούν μια ποικιλία επιρροών πέρα από την προφανή ανάγκη αύξησης των εσόδων. Τα ζητήματα γεωγραφικής, βιομηχανικής, κοινωνικής, ενεργειακής, μεταφορικής, αστικής και περιβαλλοντικής πολιτικής έχουν επηρεάσει το επίπεδο και τη διάρθρωση της φορολογίας. Πολλοί φόροι επί των οχημάτων θεσπίστηκαν κατά τη στιγμή που τα αυτοκίνητα θεωρήθηκαν είδη πολυτελείας. Η ευρύτερη έννοια της ιδιοκτησίας των αυτοκινήτων τις τελευταίες δεκαετίες έχει μειώσει την προοδευτικότητα

αυτών των φόρων (πολλά νοικοκυριά χαμηλού εισοδήματος έχουν τουλάχιστον ένα αυτοκίνητο σήμερα). Επί του παρόντος, τα φορολογικά συστήματα χρησιμοποιούνται όλο και περισσότερο για να επηρεάσουν τη συμπεριφορά των καταναλωτών ή των επιχειρήσεων. Οι ενεργειακές και περιβαλλοντικές πτυχές οδήγησαν σε προσαρμογή της φορολογίας ανάλογα με την αποδοτικότητα των καυσίμων των οχημάτων, τις εκπομπές του διοξειδίου του άνθρακα και άλλων ρύπων. Επίσης, εισήχθησαν φόροι για τη χρήση του οδικού δικτύου, για τη διαχείριση του εξωτερικού κόστους των μεταφορών και την αύξηση των εσόδων.

Στις περισσότερες χώρες, οι συνολικοί φόροι επί των οχημάτων προκύπτουν από τον συνδυασμό των εφάπαξ φόρων (κατά την αγορά ή την εισαγωγή) και των επαναλαμβανόμενων (επί της κυριότητας ή της χρήσης) φόρων, καθώς και από μία μίξη μεταξύ φόρων υπολογιζόμενων επί της αξίας και ειδικών φόρων (λαμβάνοντας υπόψη τις ρυπογόνες εκπομπές, το βάρος, την ισχύ του κινητήρα, τον αριθμό των θέσεων, τον τύπο καυσίμου, την ηλεκτρική πρόωση και την διανυθείσα απόσταση).

Οι φόροι επί της πώλησης, ταξινόμησης και χρήσης μηχανοκίνητων οχημάτων δεν μπορούν να εξεταστούν χωριστά από άλλες φορολογικές βάσεις και συντελεστές. Ορισμένα άλλα στοιχεία θα πρέπει επίσης να λαμβάνονται υπόψη κατά την εξέταση της φορολογίας των οχημάτων, όπως είναι οι φόροι ασφαλιστρών, οι ειδικοί φόροι οχημάτων, οι φόροι επί των καυσίμων, οι ενεργειακοί φόροι και ο αριθμός των στοιχείων άμεσου φόρου, όπως η προσωπική φορολογική μεταχείριση των εταιρικών αυτοκινήτων.

Η φορολογία χρησιμοποιείται όλο και περισσότερο τις τελευταίες δεκαετίες για να επηρεάσει τη συμπεριφορά των πελατών και να ενθαρρύνει την αγορά οχημάτων με χαμηλές εκπομπές ρύπων ή καυσίμων. Το 2018, περισσότερα από τα τρία τέταρτα των χωρών μελών του ΟΟΣΑ λαμβάνουν υπόψη περιβαλλοντικά κριτήρια απόδοσης καυσίμου κατά τον καθορισμό του επιπέδου φορολογίας για την αγορά ή τη χρήση οχημάτων. Μεταξύ αυτών των χωρών, οι 15 καθορίζουν τα επίπεδα φορολόγησης των εκπομπών και 24 εφαρμόζουν φορολογικές εκπτώσεις ή απαλλαγές για ηλεκτρικά ή υβριδικά οχήματα. Ορισμένα κράτη μέλη της ΕΕ χρησιμοποιούν τα πρότυπα εκπομπών ρυπογόνων εκπομπών που καθορίζονται από την ευρωπαϊκή νομοθεσία (Οδηγία 2007/46 / ΕΚ και οι μεταγενέστεροι κανονισμοί) ως σημείο αναφοράς για τους φόρους επί των οχημάτων τους, αν και επί του παρόντος δεν υπάρχει κανένας ευρωπαϊκός κανόνας σχετικά με τη φορολογία αυτοκινήτων.

Η διαφοροποίηση των φόρων αγοράς των αυτοκινήτων ανάλογα με την απόδοση καυσίμου ή τις ρυπογόνους εκπομπές μπορεί να δώσει στους δυνητικούς αγοραστές

οχημάτων άμεσο κίνητρο για να αγοράσουν ένα όχημα που μολύνει λιγότερο ή είναι πιο αποδοτικό από πλευράς καυσίμου ή και τα δύο. Η διαφοροποίηση κατά την αγορά ή των ετήσιων τελών κυκλοφορίας στα μηχανοκίνητα οχήματα μπορεί επίσης να προσφέρει ένα τέτοιο κίνητρο, αλλά κάπως λιγότερο άμεσα. Μια προσέγγιση είναι να εκτιμηθεί η χρήση των οχημάτων καθ' όλη τη διάρκεια ζωής τους και να υπολογιστούν οι φορολογικοί συντελεστές με βάση τους εκτιμώμενους τόνους διοξειδίου του άνθρακα που εκτιμάται ότι εκπέμπει ένα όχημα καθ' όλη τη διάρκεια ζωής του. Η έρευνα στο πλαίσιο αυτό δείχνει ότι οι φορολογικοί συντελεστές που εφαρμόζονται ανά τόνο διοξειδίου του άνθρακα που εκπέμπεται κατά την εκτιμώμενη διάρκεια ζωής του οχήματος διαφέρουν σημαντικά μεταξύ των χωρών.

Οι υψηλοί φόροι ταξινόμησης είναι επίσης πιθανό να μειώσουν τον αριθμό των νέων αγορών μηχανοκίνητων οχημάτων. Ωστόσο, παρόλο που φαίνεται να ευνοούν εκ πρώτης όψεως τους περιβαλλοντικούς στόχους, οι υψηλότεροι φόροι επί των οχημάτων δεν μπορούν μόνο να μειώσουν το μέγεθος του στόλου των οχημάτων, αλλά και να αναγκάσουν ορισμένους αγοραστές να αναβάλουν την αγορά τους ή να αγοράσουν μεταχειρισμένο όχημα αυξάνοντας τον πληθυσμό παλαιότερων και πιο ρυπογόνων αυτοκινήτων.

Πολλά από τα φορολογικά συστήματα που συζητήθηκαν παραπάνω ορίζουν φορολογικές βάσεις και συντελεστές, υποθέτοντας τη συμμόρφωση με τα πρότυπα εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα ή ρυπογόνων εκπομπών.

Σε τοπικό επίπεδο, έχουν εφαρμοστεί ή έχουν ληφθεί υπόψη άλλοι φόροι και επιβαρύνσεις για τη μείωση της τοπικής ατμοσφαιρικής ρύπανσης και άλλων κοινωνικών δαπανών για τη χρήση οχημάτων γενικότερα, ιδιαίτερα στις αστικές περιοχές. Η τοπική κυκλοφορία εκπέμπει ατμοσφαιρικούς ρύπους επιπλέον των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, ιδιαίτερα των λεπτών σωματιδίων, που προκαλούν ζημιές στην υγεία των οποίων το οικονομικό κόστος μπορεί να εκτιμηθεί. Οι φόροι μπορούν να ενσωματώσουν αποτελεσματικά αυτό το εξωτερικό κόστος και να εξασφαλίσουν την οικονομικά αποδοτική μείωσή τους, υπό την προϋπόθεση ότι είναι προσεκτικά στοχοθετημένοι. Ενώ οι φόροι επί των καυσίμων είναι κατάλληλοι για να αντανakλούν το εξωτερικό κόστος από τις εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα, οι φόροι που βασίζονται στην απόσταση και, σε κάποιο βαθμό, τα τέλη στάθμευσης έχουν τη δυνατότητα να αντικατοπτρίζουν αποτελεσματικά συγκεκριμένα κόστη, όπως η κυκλοφοριακή συμφόρηση, οι ζημιές από τις οδικές μεταφορές και άλλα κόστη που συνδέονται με την υποδομή. Οι φόροι με βάση την απόσταση που λαμβάνουν

υπόψη τα χαρακτηριστικά του οχήματος μπορούν επίσης να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση της ατμοσφαιρικής ρύπανσης.

Εκτός από τις φορολογικές πολιτικές, οι κυβερνήσεις εφαρμόζουν γενικά κανόνες για τη μείωση της ρύπανσης από τα αυτοκίνητα με την επιβολή τεχνικών κανόνων στην αυτοκινητοβιομηχανία. Για παράδειγμα, στην ΕΕ οι εκπομπές ρυπογόνων εκπομπών ρυθμίστηκαν από το 1970 και έκτοτε εκδόθηκαν ορισμένες τροποποιήσεις για τη σταδιακή αύξηση των οριακών τιμών. Οι ισχύοντες κανόνες ορίζουν μέγιστες εκπομπές μονοξειδίου του άνθρακα, πτητικών οργανικών ενώσεων, οξειδίων του αζώτου και σωματιδίων. Αυτά αντικατοπτρίζονται στα πρότυπα Euro 6 και Euro VI για βαρέα επαγγελματικά οχήματα. Τις εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα έχει επίσης στοχεύσει και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή από το 2007 και έχει θέσει σε εφαρμογή ένα ολοκληρωμένο νομικό πλαίσιο για τη μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα από νέα ελαφρά επαγγελματικά οχήματα, ως μέρος των προσπαθειών της για την επίτευξη των στόχων της για τη μείωση των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου. Ο κανονισμός της ΕΕ (333/2014) ορίζει ένα πρότυπο εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα στα 95 γραμμάρια ανά χιλιόμετρο, προοδευτικά προοριζόμενο για το 95% των οχημάτων 2020, με στόχο συμμόρφωσης 100% το 2021. Τα υποχρεωτικά πρότυπα για τα βαρέα επαγγελματικά οχήματα αναπτύσσονται επίσης ως ένα μέρος της ολοκληρωμένης στρατηγικής για τη μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα.

Οι φόροι επί της απόκτησης και της ταξινόμησης μηχανοκίνητων οχημάτων μπορούν να περιλαμβάνουν ΦΠΑ, φόρους επί των πωλήσεων, ειδικούς φόρους κατανάλωσης και άλλα τέλη και επιβαρύνσεις που συνδέονται με την ταξινόμηση ενός οχήματος. Αυτοί οι φόροι μπορεί να διαφέρουν σημαντικά από τη μια χώρα στην άλλη. Βασίζονται σε μεγάλη ποικιλία κριτηρίων ή σε συνδυασμό αυτών των κριτηρίων. Υπάρχουν πέντε βασικά κριτήρια βάσει των οποίων μπορεί να αξιολογηθεί ο φόρος:

- την τιμή ή την αξία του οχήματος
- την ισχύ του κινητήρα ή την ισχύ του κυλίνδρου
- περιβαλλοντικές επιπτώσεις, συμπεριλαμβανομένων των ρυπογόνων εκπομπών, των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα και του τύπου καυσίμου που χρησιμοποιείται
- κοινωνικούς λόγους συμπεριλαμβανομένης της προνομιακής μεταχείρισης των οχημάτων έκτακτης ανάγκης, των ασθενοφόρα, των οχημάτων για άτομα με ειδικές ανάγκες, των οχημάτων για τις δημόσιες μεταφορές, κλπ.

- η χρήση του οχήματος, συμπεριλαμβανομένων των ειδικών κριτηρίων που ισχύουν για τα επαγγελματικά οχήματα, όπως τον αριθμό των αξόνων, τον χώρο φόρτωσης, τον αριθμό των θέσεων, κ.α.

Για τον προσδιορισμό της φορολογικής επιβάρυνσης μπορούν επίσης να ληφθούν υπόψη ορισμένα ειδικά στοιχεία, όπως το βάρος, η παρουσία εξοπλισμού ασφαλείας, η συμπερίληψη του αέρα κ.λπ. Ένας ειδικός φόρος ισχύει για τα ελαστικά στις Ηνωμένες Πολιτείες. Η φορολογία εξαρτάται από την ηλικία του οχήματος σε πολλές χώρες.

Το βάρος αυτών των φόρων ποικίλλει σημαντικά από τη μια χώρα στην άλλη και διαφέρει μεταξύ των κρατών, των επαρχιών, των πόλεων ή των περιφερειών μιας χώρας. Για παράδειγμα, στην Ιαπωνία εφαρμόζεται συντελεστής ΦΠΑ 8% και φόρος αγοράς αξίας 3%, ενώ στην Δανία εφαρμόζεται συντελεστής ΦΠΑ 25% και φόρος ταξινόμησης 150%.

Οι διεθνείς διαφορές στη φορολογία των πωλήσεων και της ταξινόμησης μηχανοκίνητων οχημάτων δεν οδηγούν σε σημαντικές διασυνοριακές αγορές, καθώς τα μηχανοκίνητα οχήματα πρέπει να καταγράφονται με έναν μοναδικό αριθμό αναγνώρισης στην κύρια χώρα χρήσης. Ομοίως, ο ΦΠΑ που εισπράττεται κατά την εισαγωγή του οχήματος (ή της «απόκτησης» του για τις πωλήσεις εντός της ΕΕ) θα οφείλεται γενικά στη χώρα καταχώρισης. Ακόμη και στην ολοκληρωμένη αγορά της ΕΕ δεν υπήρξε εναρμόνιση ή ακόμη και προσέγγιση των φόρων ή των φορολογικών συντελεστών για τα αυτοκίνητα.

Παρόλα αυτά, η φορολογία των αυτοκινήτων μπορεί να επηρεάσει τη λειτουργία της αγοράς αυτοκινήτων. Αυτό μπορεί να ισχύει στην περίπτωση των φόρων ταξινόμησης. Γενικά, ο φόρος ταξινόμησης που καταβάλλεται στη χώρα της πρώτης εγγραφής δεν επιστρέφεται όταν ένα αυτοκίνητο μεταφέρεται από τη μια χώρα στην άλλη. Όταν ο φόρος ταξινόμησης πρέπει να καταβληθεί και πάλι στη χώρα προορισμού, όπου το αυτοκίνητο πρόκειται να παραμείνει μόνιμα, υφίσταται διπλή φορολόγηση. Επιπλέον, οι μεγάλες διαφορές στο φορολογικό σύστημα ενισχύουν τον κατακερματισμό της αγοράς αυτοκινήτων. Τα αυτοκίνητα που διατίθενται στο εμπόριο σε μια χώρα με προδιαγραφές που έχουν σχεδιαστεί για να ανταποκρίνονται στην εθνική φορολογική διάρθρωση (π.χ. φορολογική πολιτική για το πετρέλαιο) ενδέχεται να μην ανταγωνίζονται αποτελεσματικά τα αυτοκίνητα που πωλούνται σε άλλη χώρα με διαφορετικές φορολογικές απαιτήσεις. Επίσης, οι τιμές προ φόρων φαίνεται να επηρεάζονται από φορολογικές εκτιμήσεις. Σημαντικές φορολογικές διαφορές ενδέχεται να ενθαρρύνουν τους καταναλωτές σε ορισμένες περιπτώσεις να αγοράζουν αυτοκίνητα σε χώρες όπου οι φόροι ταξινόμησης είναι πολύ υψηλοί και όπου οι

κατασκευαστές αυτοκινήτων τείνουν να προσφέρουν χαμηλότερες τιμές χωρίς τους αντισταθμιστικούς φόρους και στη συνέχεια τα εισάγουν και να τα καταχωρούν στη χώρα τους. Αυτό μπορεί να υπονομεύσει τα οφέλη που θα πρέπει να προκύψουν από μια ανταγωνιστική αγορά τόσο για τους καταναλωτές όσο και για τη βιομηχανία.

Οι φόροι επί της χρήσης οχημάτων περιλαμβάνουν τις επαναλαμβανόμενες επιβαρύνσεις που επιβάλλονται στο δικαίωμα οδήγησης σε δημόσιους δρόμους, συνήθως με τη μορφή ετήσιου φόρου αυτοκινήτων. Οι φόροι επί της λειτουργίας των μηχανοκίνητων οχημάτων περιλαμβάνουν επίσης τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης επί των τελών καυσίμων και αυτοκινητοδρόμων ή άλλων διοδίων χρήσης οδικών δικτύων και της φορολογίας των καυσίμων. Οι επαναλαμβανόμενοι φόροι επί της κυριότητας των αυτοκινήτων μπορούν να λάβουν πολλές μορφές. Τα βασικά στοιχεία που χρησιμοποιούνται για την εκτίμηση αυτών των φόρων είναι παρόμοια με εκείνα που χρησιμοποιούνται για την εκτίμηση των φόρων πώλησης και καταχώρισης, όπως η χρήση (εμπορική ή μη), ο τύπος οχήματος, ο τύπος καυσίμου, το μέγεθος του κινητήρα, η ηλικία, οι εκπομπές ρύπων και η απόδοση καυσίμου (OECD,2018).

Ευρωπαϊκή Ένωση

Πίνακας 4: Φόροι Αγοράς Αυτοκινήτων στην Ε.Ε.

Χώρα	ΦΠΑ	Φόροι ταξινόμησης
Αυστρία	20%	Με βάση τις εκπομπές CO ₂ (μέγιστο 32% + σύστημα πριμοδότησης και κυρώσεων)
Βέλγιο	21%	-Με βάση τον κυβισμό του κινητήρα και την ηλικία (Βρυξέλλες) -Καύσιμό, ηλικία, Ευρωπαϊκά πρότυπα και εκπομπές CO ₂ (Φλάνδρα) -Κυβισμός κινητήρα, ηλικία και εκπομπές CO ₂ (Βαλλονία)
Βουλγαρία	20%	Κόστος πινακίδας 25 ΛΕΒ + 160ΛΕΒ οικολογική φορολογία
Κροατία	25%	Με βάση την τιμή πώλησης τις εκπομπές CO ₂ και τον τύπο καυσίμου
Κύπρος	19%	Με βάση τις εκπομπές CO ₂ και τον κυβισμό του κινητήρα
Τσέχικη Δημοκρατία	21%	Οικολογική φορολόγηση με βάση τα πρότυπα εκπομπών και φόρος ταξινόμησης (μέγιστος 800 κορώνες Τσεχίας)
Δανία	25%	Με βάση τον εξοπλισμό ασφαλείας, την κατανάλωση καυσίμου και την αξία (85% για έως και 193.400 κορώνες Δανίας και 150% για παραπάνω)
Εσθονία	20%	Πινακίδα 62€ και κάρτα εγγραφής 130€
Φιλανδία	24%	Με βάση την τιμή και τις εκπομπές CO ₂ (ελάχιστο 2,7%, μέγιστο 50%)
Γαλλία	20%	Φόρος ταξινόμησης (διαφέρει ανά περιοχή) και εκπομπές CO ₂ με βάση το σύστημα πριμοδότησης και κυρώσεων
Γερμανία	19%	26,30€ τέλος καταχώρισης
Ελλάδα	24%	Με βάση την καθαρή τιμή λιανικής πώλησης και τις εκπομπές CO ₂
Ουγγαρία	27%	Με βάση τον κυβισμό του κινητήρα και τα προδιαγεγραμμένα όρια εκπομπών

Ιρλανδία	23%	Με βάση τις εκπομπές CO ₂ και την τιμή
Ιταλία	22%	Με βάση τον τύπο του οχήματος, την ιπποδύναμη + τέλη ταξινόμησης 145,00€ + σύστημα προιμοδότησης και κυρώσεων με βάση τις εκπομπές CO ₂
Λετονία	21%	Κόστος ταξινόμησης 43,93€ και εθνικός φόρος 55,00€
Λιθουανία	21%	Με βάση τον τύπο του οχήματος
Λουξεμβούργο	17%	Κόστος ταξινόμησης 50,00€ + πρόσθετα (24,00€ ή 50,00€)
Μάλτα	18%	Με βάση τις εκπομπές CO ₂ , το μήκος και την αξία του οχήματος
Ολλανδία	21%	Με βάση τις εκπομπές CO ₂ και την εξοικονόμηση καυσίμου
Πολωνία	23%	Με βάση τον κυβισμό του κινητήρα (έως 18,6% της αξίας του αυτοκινήτου)
Πορτογαλία	23%	Με βάση τον κυβισμό του κινητήρα και τις εκπομπές CO ₂
Ρουμανία	19%	Τέλη ταξινόμησης 8,60€
Σλοβακία	20%	Τέλη ταξινόμησης (ελάχιστο 33,00€, με βάση την αξία του οχήματος, την ισχύ του κινητήρα και την ηλικία) και κόστος πινακίδας (16,50€)
Σλοβενία	22%	Με βάση τις εκπομπές CO ₂ , την τιμή αγοράς και τον τύπο καυσίμου
Ισπανία	21%	Με βάση τις εκπομπές CO ₂ (έως 14.75% για 200g/km και πάνω)
Σουηδία	25%	Τίποτα
Ηνωμένο Βασίλειο	20%	Τέλος πρώτης ταξινόμησης 55 λίρες Αγγλίας

Πηγή: European Automobile Manufacturers Association (2019)

Πίνακας 5: Φόροι Ιδιοκτησίας Αυτοκινήτων στην Ε.Ε.

Χώρα	Επιβατηγά αυτοκίνητα ιδιωτικής χρήσης	Οχήματα επαγγελματικής χρήσης
Αυστρία	Ισχύς του κινητήρα(kW)	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος και την ισχύ του κινητήρα
Βέλγιο	Κυβισμός του κινητήρα, εκπομπές CO ₂ , τύπος καυσίμου και προδιαγεγραμμένα όρια εκπομπών	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος (Βρυξέλλες και Βαλονία) και μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος, εκπομπές CO ₂ , τύπος καυσίμου και προδιαγεγραμμένα όρια εκπομπών (Φλάνδρα)
Βουλγαρία	Ισχύς κινητήρα (kW), χρονολογία παραγωγής και προδιαγεγραμμένα όρια εκπομπών	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος και αριθμός αξόνων
Κροατία	Ισχύς κινητήρα (kW) και ηλικία	Ισχύς κινητήρα (kW) και ηλικία
Κύπρος	Εκπομπές CO ₂	Εκπομπές CO ₂
Τσέχικη Δημοκρατία	Μέγεθος κινητήρα	Βάρος και αριθμός αξόνων
Δανία	Κατανάλωση καυσίμου και βάρος	Επιτρεπόμενο συνολικό βάρος
Εσθονία	Τίποτα	Βάρος, αριθμός αξόνων και τύπος ανάρτησης
Φιλανδία	Εκπομπές CO ₂ , βάρος τύπος καυσίμου	Βάρος και αριθμός αξόνων
Γαλλία	Ιπποδύναμη (hp) και εκπομπές CO ₂	Βάρος, αριθμός αξόνων και τύπος ανάρτησης
Γερμανία	Εκπομπές CO ₂ και κυβισμός κινητήρα	Βάρος, ρύποι και θόρυβος
Ελλάδα	Εκπομπές CO ₂ ή κυβισμός κινητήρα	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος
Ουγγαρία	Ισχύς κινητήρα και έτος παραγωγής	Βάρος (εκπτώσεις με βάση τα όρια εκπομπών)
Ιρλανδία	Εκπομπές CO ₂ ή κυβισμός κινητήρα	Βάρος
Ιταλία	Ισχύς κινητήρα, πρότυπα εκπομπών και τύπος καυσίμου	Βάρος, αριθμός αξόνων και τύπος ανάρτησης
Λετονία	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος, κυβισμός κινητήρα και ισχύς	Βάρος, αριθμός αξόνων και τύπος ανάρτησης
Λιθουανία	Τίποτα	Βάρος, αριθμός αξόνων και τύπος ανάρτησης
Λουξεμβούργο	Εκπομπές CO ₂ ή κυβισμός κινητήρα	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος, άξονες και τύπος ανάρτησης
Μάλτα	Εκπομπές CO ₂ και ηλικία	Εκπομπές CO ₂ και ηλικία
Ολλανδία	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος, καύσιμο και εκπομπές CO ₂	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος και άξονες
Πολωνία	Τίποτα	Βάρος, αριθμός αξόνων
Πορτογαλία	Εκπομπές CO ₂ και κυβισμός κινητήρα	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος, αριθμός αξόνων και τύπος ανάρτησης
Ρουμανία	Κυβισμός κινητήρα	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος και αριθμός αξόνων
Σλοβακία	Κυβισμός κινητήρα και ηλικία	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος και αριθμός αξόνων
Σλοβενία	Τίποτα	Τίποτα
Ισπανία	Ιπποδύναμη (hp)	Ωφέλιμο φορτίο
Σουηδία	Βάρος, τύπος καυσίμου και εκπομπές CO ₂	Μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος, άξονες, τύπος καυσίμου, εκπομπές καυσαερίων και CO ₂
Ηνωμένο Βασίλειο	Μέγεθος κινητήρα ή εκπομπές CO ₂	Ωφέλιμο φορτίο και περιβαλλοντικά χαρακτηριστικά

Πηγή: European Automobile Manufacturers Association (2019)

Η.Π.Α.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι περισσότεροι φόροι και τέλη επί των οχημάτων επιβάλλονται στο κράτος και όχι σε ομοσπονδιακό επίπεδο. Ωστόσο, μια αξιοσημείωτη εξαίρεση είναι ένα μέτρο στον ομοσπονδιακό φορολογικό κώδικα που ονομάζεται «ειδικός φόρος αυτοκινήτων με μεγάλη κατανάλωση». Πιο πρόσφατα, ο φορολογικός κώδικας χρησιμοποιήθηκε για την προώθηση της αγοράς ηλεκτρικών οχημάτων (EVs) και ηλεκτροκίνητων υβριδικών οχημάτων (PHEVs) με την παροχή φορολογικών πιστώσεων στους αγοραστές.

Τα περισσότερα κράτη των ΗΠΑ επιβάλλουν κρατικούς φόρους επί των πωλήσεων στις περισσότερες αγορές, συμπεριλαμβανομένων των οχημάτων. Οι φόροι επί των πωλήσεων προστίθενται στην τιμή αγαθών ή υπηρεσιών που αγοράζονται στις Ηνωμένες Πολιτείες. Ο φόρος επί των πωλήσεων είναι φόρος κατανάλωσης, ο οποίος εμφανίζεται ως ποσοστό της τιμής πώλησης. Οι φόροι επί των πωλήσεων επιβάλλονται σε κάθε κράτος εκτός από την Αλάσκα, το Ντελάγουερ, τη Μοντάνα, το Νιού Χάμσαϊρ και το Όρεγκον. Η Χαβάη έχει παρόμοιο φόρο, παρόλο που χρεώνεται στις επιχειρήσεις αντί των καταναλωτών. Σε ορισμένες περιπτώσεις, για παράδειγμα στο κράτος της Νέας Υόρκης και στην Καλιφόρνια, οι φόροι επί των πωλήσεων αξιολογούνται επίσης σε επίπεδο κομητείας ή δήμου. Η Καλιφόρνια έχει τον υψηλότερο κρατικό φόρο επί των πωλήσεων, 7,50%, που μπορεί να οδηγήσει σε συνολικό φόρο έως και 10% μόλις συμπεριληφθεί και ο τοπικός φόρος πωλήσεων.

Όλα τα κράτη της Αμερικής επιβάλλουν τέλη εγγραφής οχημάτων. Αυτά τα τέλη εγγραφής οχημάτων επιβάλλονται σε όλα τα οχήματα ανεξάρτητα από την ηλικία των οχημάτων και συλλέγονται κατά κανόνα ετησίως.

Ομοσπονδιακός Φόρος

Ο νόμος περί φορολογίας της ενέργειας του 1978 καθιέρωσε φόρο αυτοκινήτων με μεγάλη κατανάλωση για την πώληση καινούργιων οχημάτων των οποίων η οικονομία καυσίμου δεν ανταποκρίνεται σε ορισμένα νομοθετικά επίπεδα. Ο φόρος αυτός ισχύει μόνο για τα αυτοκίνητα (όχι τα φορτηγά) και εισπράττεται από την Ομοσπονδιακή Υπηρεσία Εσωτερικού Εισοδήματος (IRS). Ο σκοπός του φόρου αυτού είναι να αποθαρρύνει την παραγωγή και την αγορά οχημάτων τα οποία δεν είναι οικονομικά στην κατανάλωση καυσίμου. Τα στοιχεία για την οικονομία καυσίμου που χρησιμοποιούνται για τον

προσδιορισμό του φόρου εξαρτώνται από τις τιμές που δημοσιεύονται από την υπηρεσία προστασίας του περιβάλλοντος, η οποία υπολογίζει την οικονομία καυσίμου οχημάτων σε μίλια ανά γαλόνι η οποία βασίζεται σε μια συνδυασμένη εκτίμηση της οδήγησης στην εθνική οδό και στην πόλη. Το ποσό κάθε εφαρμοστέου φόρου που καταβάλλεται από τον κατασκευαστή θα γνωστοποιείται στην ετικέτα της οικονομίας καυσίμου του αυτοκινήτου, που εμφανίζεται ως αυτοκόλλητο για τα νέα αυτοκίνητα.

Πίνακας 6: Ομοσπονδιακός φόρος αυτοκινήτων στις ΗΠΑ

Fuel economy rating (miles per gallon)	Tax (\$)
≥ 22.5	No tax
≥ 21.5-22.5	1,000
≥ 20.5-21.5	1,300
≥ 19.5-20.5	1,700
≥ 18.5-19.5	2,100
≥ 17.5-18.5	2,600
≥ 16.5-17.5	3,000
≥ 15.5-16.5	3,700
≥ 14.5-15.5	4,500
≥ 13.5-14.5	5,400
≥ 12.5-13.5	6,400
< 12.5	7,700

Πηγή: European Automobile Manufacturers Association (2019)

Φορολογικές ελαφρύνσεις σε υβριδικά με ρευματολήπτη και σε ηλεκτρικά αυτοκίνητα

Τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα και τα υβριδικά αυτοκίνητα με ρευματολήπτη που αγοράστηκαν κατά το 2010 ή μετά από αυτό, ενδέχεται να είναι επιλέξιμα για ομοσπονδιακή πίστωση φόρου εισοδήματος. Το ελάχιστο ποσό πίστωσης είναι \$ 2.500 και η πίστωση μπορεί να φτάσει μέχρι και \$ 7.500 με βάση την χωρητικότητα, την ισχύ του συσσωρευτή έλξης του κάθε οχήματος και το μέγιστο επιτρεπόμενο βάρος του οχήματος.

Η πίστωση αρχίζει να εξαλείφεται για τα οχήματα στην αρχή του δεύτερου ημερολογιακού τριμήνου, αφού ο κατασκευαστής έχει παραγάγει 200.000 επιλέξιμα οχήματα (δηλαδή ηλεκτρικά αυτοκίνητα και τα υβριδικά αυτοκίνητα με ρευματολήπτη) από την 1η Ιανουαρίου 2010. Το IRS θα ανακοινώσει πότε ένας κατασκευαστής υπερβαίνει αυτό το ποσοστό παραγωγής. Από τον Ιανουάριο του 2019, οι πιστώσεις φόρου άρχισαν να καταργούνται σταδιακά για την Tesla και για την General Motors θα αρχίσουν να

καταργούνται σταδιακά από τον Απρίλιο του τρέχοντος έτους. Οι πιστώσεις για αυτές τις εταιρείες θα εξαλειφθούν τελείως (OECD,2018).

7.1.4 Φόρος Εισοδήματος Εταιρειών

Πίνακας 7: Συντελεστές φόρου εισοδήματος εταιρειών την 01.01.2019	
ΧΩΡΕΣ	2019
Βέλγιο	29,6
Βουλγαρία	10,0
Τσέχικη Δημοκρατία	19,0
Δανία	22,0
Γερμανία	29,9
Εσθονία	20,0
Ιρλανδία	12,5
Ελλάδα	28,0
Ισπανία	25,0
Γαλλία	32,0
Κροατία	18,0
Ιταλία	27,8
Κύπρος	12,5
Λετονία	20,0
Λιθουανία	15,0
Λουξεμβούργο	24,9
Ουγγαρία	10,8
Μάλτα	35,0
Κάτω Χώρες	25,0
Αυστρία	25,0
Πολωνία	19,0
Πορτογαλία	31,5
Ρουμανία	16,0
Σλοβενία	19,0
Σλοβακία	21,0
Φινλανδία	20,0
Σουηδία	21,4
Ηνωμένο Βασίλειο	19,0
Ισλανδία	20,0
Νορβηγία	22,0
Μέσος όρος	
Ε.Ε.-28	21,7
ΗΠΑ	25,89

Πηγή: Taxation Trends Report 2019, European Commission και Statutory corporate income tax rate, OECD, 2019

Στον πίνακα συμπεριλαμβάνονται προσαυξήσεις και τοπικοί φόροι, όταν αφορούν μεγάλες επιχειρήσεις ή όταν το επίπεδό τους ποικίλλει, χρησιμοποιείται ο μέγιστος συντελεστής.

- Βέλγιο: Έκπτωση φόρου των ονομαστικών τόκων επί του μετοχικού κεφαλαίου από το 2016 έως το 2017, η οποία μειώνει τον φορολογικό συντελεστή.
- Κύπρος: Οι δημόσιοι οργανισμοί υπόκεινται σε υψηλότερο φορολογικό συντελεστή 25%. Για όλες τις εταιρείες με φορολογητέο εισόδημα άνω των 1,7 εκατομμυρίων ευρώ ισχύει προσαύξηση 5%.
- Γερμανία: Στο συντελεστή συμπεριλαμβάνεται πρόσθετο τέλος αλληλεγγύης 5,5% και ο περιφερειακός φόρος εμπορίου σε σταθμισμένο μέσο όρο.
- Εσθονία: Ο εταιρικός φόρος εισοδήματος επιβάλλεται μόνο στα διανεμόμενα κέρδη.
- Ελλάδα: Ο συντελεστής περιλαμβάνει μία ειδική εισφορά η οποία επιβάλλεται σε εταιρείες με καθαρό εισόδημα άνω των 5 εκατομμυρίων ευρώ. Ο συντελεστής που επιβάλλεται για την ειδική αυτή εισφορά είναι κλιμακούμενος με τον οριακό συντελεστή να φτάνει το 10%.
- Κροατία: Από την 1^η Ιανουαρίου 2017 ο βασικός φορολογικός συντελεστής μειώθηκε από 20% σε 18% και σε 12% για τους φορολογούμενους με ετήσια έσοδα κάτω από 3 εκατομμύρια Κούνα Κροατίας.
- Ισπανία: Η εξερεύνηση, η έρευνα και η εκμετάλλευση κοιτασμάτων και η υπόγεια εναποθήκευση υδρογονανθράκων φορολογούνται με αυξημένο φορολογικό συντελεστή, ο οποίος είναι κατά 5 ποσοστιαίες μονάδες υψηλότερος από τον κανονικό συντελεστή. Από το 2015 εφαρμόζεται φόρος 30% σε χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς.
- Ουγγαρία: Συμπεριλαμβάνεται τοπικός επαγγελματικός φόρος με μέγιστο συντελεστή 2% στο ακαθάριστο αποτέλεσμα εκμετάλλευσης.
- Ιρλανδία: 25% συντελεστής φόρου εισοδήματος για μη εμπορικό εισόδημα, κέρδη από την εκμετάλλευση πετρελαίου και την εμπορία γης.
- Ιταλία: Στον συντελεστή φόρου συμπεριλαμβάνεται και ένας τοπικός φόρος 3,9% ο οποίος επιβάλλεται σε φορολογική βάση ευρύτερη από το εταιρικό εισόδημα. Το 10% του φόρου αυτού μπορεί να εκπέσει από τον φόρο εισοδήματος εταιρειών (στον πίνακα λαμβάνεται υπόψη η έκπτωση αυτή). Ισχύει επίσης έκπτωση μετοχικού κεφαλαίου η οποία μειώνει τον πραγματικό φορολογικό συντελεστή.

- Λετονία: Ο φόρος εισοδήματος των εταιρειών επιβάλλεται μόνο στα διανεμόμενα κέρδη (και όχι στα καθαρά κέρδη).
- Λιθουανία: Από το 2010, για εταιρείες που απασχολούν έως δέκα εργαζόμενους και φορολογητέο εισόδημα που δεν υπερβαίνει τα 500.000,00 Λίτας Λιθουανίας (περίπου 144.810,00€), ισχύει μειωμένος φορολογικός συντελεστής κατά 5%.
- Λουξεμβούργο: Ο βασικός τοπικός φόρος είναι 3% πολλαπλασιαζόμενος με έναν δημοτικό συντελεστή που κυμαίνεται από 2 έως 4. Ο συντελεστής στον πίνακα αφορά την πόλη του Λουξεμβούργου. Τον Απρίλιο μετά την έγκριση του προϋπολογισμού, ο φόρος εισοδήματος μειώθηκε από 18% σε 17% πράγμα που αντανακλάται ήδη στον παραπάνω πίνακα.
- Πορτογαλία: Ο φορολογικός συντελεστής περιλαμβάνει το μέγιστο συντελεστή δημοτικής επιβάρυνσης ο οποίος είναι 1,5%. Από 01/01/2014 ο κρατικός φόρος είναι 3% για φορολογητέα κέρδη μεταξύ 1,5 και 7,5 εκατομμύρια ευρώ, 5% για φορολογητέα κέρδη μεταξύ 7,5 και 35 εκατομμύρια ευρώ και 7% για κέρδη που ξεπερνούν τα 35 εκατομμύρια ευρώ.
- Ηνωμένο Βασίλειο: Οι συντελεστές αφορούν το φορολογικό έτος που αρχίζει τον Απρίλιο.
- Νορβηγία: Ο συντελεστής φόρου για τον χρηματοπιστωτικό τομέα καθορίστηκε σε 25% για το 2018 και το ποσοστό αυτό διατηρήθηκε για το 2019.
- Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής: Ο νόμος περί φορολογικών περικοπών και απασχόλησης, ο οποίος τέθηκε σε ισχύ από την 01/01/2018, μείωσε τον ομοσπονδιακό συντελεστή φόρου εισοδήματος των ΗΠΑ από 35% σε 21%. Ωστόσο, οι εταιρείες οι οποίες έχουν έδρα στις Ηνωμένες Πολιτείες αντιμετωπίζουν ακόμη ένα επίπεδο φορολογίας εισοδήματος εταιρειών που εισπράττεται από τα κράτη. Ως εκ τούτου, ο συντελεστής φόρου εισοδήματος εταιρειών στις ΗΠΑ συμπεριλαμβανομένου του μέσου κρατικού φόρου εισοδήματος εταιρειών είναι 25,89%.

7.1.5 Μισθολογικό κόστος και φορολογική επιβάρυνση στην εργασία

7.1.5.1 Κινητικότητα εργασίας

Οι χώρες με ισχυρή κοινωνική συνοχή παρουσιάζουν χαμηλότερη κινητικότητα του εργατικού δυναμικού. Ωστόσο, μία χώρα με σταθερές κοινωνικές βάσεις, θα μπορούσε να ενθαρρύνει μία πιο επικίνδυνη συμπεριφορά, όπως είναι η κινητικότητα των υπαλλήλων. Γενικά, η κινητικότητα της εργασίας επιβάλλει ορισμένες προσαρμογές τόσο στις χώρες που αποστέλλουν εργατικό δυναμικό, όσο και στις χώρες που το υποδέχονται, και επιπλέον, δημιουργεί δυνατότητες για την οικονομία και την κοινωνική ανάπτυξη. Η κινητικότητα της εργασίας αφορά τη συνεργασία στις χώρες ή μεταξύ των χωρών, προκειμένου να επιβιώσουν και να ευημερήσουν.

Η κινητικότητα του εργατικού δυναμικού υποστηρίζει την βέλτιστη κατανομή των πόρων και οδηγεί σε ισορροπημένες προσαρμογές μεταξύ των περιφερειών και των χωρών, ως απάντηση σε ασύμμετρες διαταραχές που μπορούν να υπάρχουν. Η μετακίνηση του εργατικού δυναμικού συμβάλλει θετικά και επιλύει τυχόν προσωρινές ελλείψεις και ταυτόχρονα ανταποκρίνεται στις κοινές μακροπρόθεσμες ανάγκες μεταξύ των χωρών. Γεγονός, το οποίο επιδρά θετικά ως μέσο ευελιξίας, τόσο στις χώρες της Ε.Ε. όσο και μεταξύ των χωρών των ΗΠΑ. Επιπλέον, σε πολιτικό επίπεδο, η μετακίνηση του εργατικού δυναμικού, αποτελεί έναν δείκτη αλληλεγγύης, όπως για παράδειγμα η περίπτωση που αφορά στους πρόσφυγες.

Από την άλλη μεριά, οι αλλαγές που συνδέονται με την κινητικότητα του εργατικού δυναμικού, συνεπάγονται πιέσεις και ορισμένες φορές, αποτυχία. Υπάρχουν διάφορα ερωτήματα που απασχολούν, όπως για παράδειγμα, πού μπορεί να μετακινηθεί κανείς και τι αναμένεται να υπάρξει εκεί, όσον αφορά την αγορά εργασίας, μπορούν οι μετανάστες να συμβάλλουν θετικά στην ανεργία στις χώρες που τους υποδέχονται, θα υπάρξει πίεση στους μισθούς λόγω της εισόδου νέου εργατικού δυναμικού από ξένη χώρα. Αν και έχουν σημειωθεί γεγονότα σχετικά με αυτές τις ανησυχίες, τις περισσότερες φορές έχουν αγνοηθεί ή έχουν δημιουργήσει αρνητικές αντιλήψεις.

Η μετανάστευση των εργαζομένων δεν αποτελεί οικονομική απειλή. Στοιχεία και έρευνες έχουν αποδείξει πως η αυξημένη κινητικότητα του εργατικού δυναμικού μεταξύ των χωρών, είχε ευεργετικές συνέπειες, κυρίως για τις χώρες υποδοχής. Στον τομέα του φορολογικού ανταγωνισμού, η μετανάστευση και η κινητικότητα του εργατικού δυναμικού στηρίζουν την κοινωνική συνοχή, με δεδομένο ότι οι μετανάστες της εργασίας

καταλαμβάνουν θέσεις εργασίας, πληρώνουν φόρους και συμβάλλουν στην οικονομία (Zimmermann, 2018).

7.1.5.2 Μισθολογικό κόστος και φορολογική επιβάρυνση στην εργασία στην Ε.Ε.

Η κινητικότητα του εργατικού δυναμικού αποτελεί μία από τις βασικές αρχές της Ευρωπαϊκής Ολοκλήρωσης. Αφορά τις τέσσερις θεμελιώδεις ελευθερίες που εγγυάται το δίκαιο της Ε.Ε., οι οποίες είναι η ελεύθερη κυκλοφορία της εργασίας, του κεφαλαίου, των αγαθών και των υπηρεσιών. Αυτά είναι που στηρίζουν την ενιαία αγορά της Ε.Ε. και συμπληρώνουν την πολιτική που χαράσσει και ακολουθεί η κάθε κυβέρνηση.

Η ελεύθερη μετακίνηση του εργατικού δυναμικού στην Ε.Ε. εμπεριέχει επίσης διάφορες προκλήσεις. Η πιο σημαντική είναι το γεγονός ότι, έρχεται σε αντίθεση με τον στόχο της Ε.Ε. για αύξηση της ανταγωνιστικότητας, την αντιμετώπιση της ανεργίας και την ικανότητα των κρατών- μελών να ρυθμίζουν την εγχώρια αγορά εργασίας του καθενός.

Με την άρση των διακρατικών περιορισμών που αφορούν τη μετακίνηση του εργατικού δυναμικού από την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, από το 2000 και μετά, ταυτόχρονα με την παγκόσμια οικονομική ύφεση, οδήγησε στην αύξηση των ενδο-ευρωπαϊκών μεταναστευτικών ροών (μετανάστευση εργατικού δυναμικού), κυρίως από τα φτωχότερα κράτη- μέλη, προς τα πλουσιότερα. Σύμφωνα με στοιχεία που προέκυψαν από έρευνες και μελέτες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, ο αριθμός των υπηκόων της Ε.Ε. που εργάζονταν σε διαφορετική, από την καταγωγή του, χώρα αυξήθηκε κατά την περίοδο 2008-2012 από 5,8 εκατομμύρια σε 6,6 εκατομμύρια, δηλαδή αύξηση κατά 14%. Η τάση αυτή συνεχίστηκε κατά την περίοδο 2014 έως 2015, σημειώνοντας αύξηση κατά περίπου 5,3%. Βέβαια, η κινητικότητα εντός της Ε.Ε. και μεταξύ των κρατών- μελών της, είναι χαμηλότερη σε σχέση με το μέγεθος των μεταναστευτικών ροών εκτός της Ε.Ε. και σε σύγκριση με τις ΗΠΑ (Vasilopoulou and Talving, 2019).

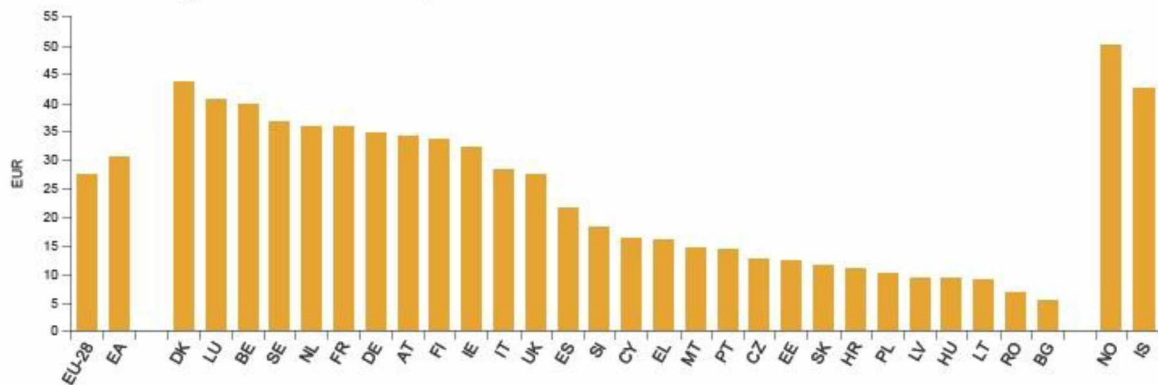
Στον πίνακα που ακολουθεί, συγκρίνονται και αντιπαραβάλλονται στοιχεία για τους μισθούς και το κόστος εργασίας στα κράτη- μέλη της Ε.Ε. και στις υποψήφιες χώρες της Ε.Ε., καθώς επίσης και στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ζώνης Ελεύθερων Συναλλαγών.

Κάθε εργαζόμενος διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη λειτουργία μιας οικονομίας. Από την μεριά των επιχειρήσεων, ένας εργαζόμενος αντιπροσωπεύει ένα κόστος εργασίας, το οποίο περιλαμβάνει όχι μόνο το μισθολογικό κόστος και τους μισθούς που καταβάλλει η επιχείρηση στον εργαζόμενο, αλλά και το μη μισθολογικό κόστος, που αφορά κυρίως στις κοινωνικές εισφορές που καταβάλλουν οι εργοδότες και οι επιχειρήσεις. Επομένως κάθε

εργαζόμενος αποτελεί σημαντικό και καθοριστικό παράγοντα για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, η οποία ανταγωνιστικότητα επηρεάζεται και από το κόστος κεφαλαίου και από στοιχεία μη τιμολογηθέντα, όπως η επιχειρηματικότητα, οι δεξιότητες και η παραγωγικότητα της εργασίας, η τοποθέτηση των προϊόντων στην αγορά κ.α. (Eurostat, 2019).

Διάγραμμα 1: Εκτιμώμενο ωριαίο συνολικό κόστος εργασίας, 2018

Estimated hourly total labour costs, 2018



Enterprises with 10 or more employees. NACE Rev. 2 Sections B to S excluding O. Provisional data.

Πηγή: Eurostat, 2019

- Στοιχεία Μισθολογικού Κόστους

Από την πλευρά των εργαζομένων, οι αποζημιώσεις που εισπράττουν για την εργασία τους, δηλαδή ο μισθός τους ή οι αποδοχές τους, αντιπροσωπεύουν την βασική πηγή του εισοδήματός τους, για το οποίο αποφασίζουν πόσο θα ξοδέψουν/καταναλώσουν και πόσο θα αποταμιεύσουν. Ο μισθός περιλαμβάνει τις κοινωνικές εισφορές που καταβάλλει ένας εργαζόμενος. Αφαιρώντας τις κοινωνικές εισφορές και τα ποσά, όπως οι φόροι που οφείλει ένας εργαζόμενος στο κράτος, προκύπτει ο καθαρός μισθός ή τα καθαρά κέρδη. Σημειώνεται ότι, οι κοινωνικές εισφορές και το ύψος των φόρων, εξαρτώνται κάθε φορά από τη σύνθεση και το εισόδημα του κάθε νοικοκυριού/εργαζομένου.

Στον πίνακα παρακάτω, εκτιμάται το ωριαίο κόστος εργασίας βάσει της Eurostat (2018).

Πίνακας 8: Επίπεδα κόστους εργασίας

Επίπεδα Κόστους Εργασίας

Τελευταία Ενημέρωση: 18.06.19

Εξήχθησαν: 07.09.19

Πηγή δεδομένων: Eurostat

Δεδομένα πίνακα σε Ευρώ (€)

Κόστος Εργασίας: Αμοιβή εργαζομένων συν φόροι μείον επιδοτήσεις

Γεωγραφική περιοχή- Χώρες	2018
Ευρωπαϊκή Ένωση των 28	27,4
Ευρωπαϊκή Ένωση των 15 (1995-2004)	31,6
Ευρωζώνη (19 χώρες)	30,6
Βέλγιο	39,7
Βουλγαρία	5,4
Τσεχία	12,6
Δανία	43,5
Γερμανία	34,6
Εσθονία	12,4
Ιρλανδία	32,1
Ελλάδα	16,1
Ισπανία	21,4
Γαλλία	35,8
Κροατία	10,9
Ιταλία	28,2
Κύπρος	16,3
Λετονία	9,3
Λιθουανία	9
Λουξεμβούργο	40,6
Ουγγαρία	9,2
Μάλτα	14,7
Ολλανδία	35,9
Αυστρία	34,0
Πολωνία	10,1
Πορτογαλία	14,2
Ρουμανία	6,8
Σλοβενία	18,1
Σλοβακία	11,6
Φιλανδία	33,6
Σουηδία	36,6
Ηνωμένο Βασίλειο	27,4
Ισλανδία	42,5
Νορβηγία	50

Πηγή: Eurostat, 2019

Σύμφωνα με τα στοιχεία του πίνακα, το μέσο ωριαίο κόστος εργασίας, κατά το έτος 2018 ανερχόταν στα 27,40€ στην Ε.Ε. των 28 και στα 30,60€ στην Ευρωζώνη. Αυτός ο μέσος όρος προκύπτει από σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών- μελών, όπως για παράδειγμα,

στη Βουλγαρία κυμαινόταν μεταξύ 5,40€, στη Δανία κυμαινόταν στα 43,5€ και στη Νορβηγία στα 50,00€.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, το κόστος εργασίας αποτελείται από το μισθολογικό κόστος εργασίας καθώς επίσης και από το μη μισθολογικό κόστος, δηλαδή τις κοινωνικές εισφορές, με τη μορφή φόρων, που καταβάλλουν οι εργοδότες και οι επιχειρήσεις.

Πίνακας 9: Το μερίδιο του μη μισθολογικού κόστους στο συνολικό κόστος εργασίας:

Τελευταία Ενημέρωση: 18.06.19

Εξήχθησαν: 07.09.19

Πηγή δεδομένων: Eurostat

Δεδομένα πίνακα: Ποσοστό

Ποσοστό του μη μισθολογικού κόστους σε ποσοστό

Γεωγραφική περιοχή- Χώρες	2018
Ευρωπαϊκή Ένωση των 28	23,7
Ευρωπαϊκή Ένωση των 15 (1995-2004)	24
Ευρωζώνη (19 χώρες)	25,6
Βέλγιο	23,5
Βουλγαρία	16,2
Τσεχία	26,9
Δανία	14,1
Γερμανία	22,2
Εσθονία	26
Ιρλανδία	15,4
Ελλάδα	21,9
Ισπανία	25,5
Γαλλία	32,6
Κροατία	15,2
Ιταλία	28,4
Κύπρος	17,3
Λετονία	21,9
Λιθουανία	29,2
Λουξεμβούργο	11,1
Ουγγαρία	19,8
Μάλτα	6,1
Ολλανδία	24
Αυστρία	26,8
Πολωνία	18,4
Πορτογαλία	20,1

Ρουμανία	-
Σλοβενία	16
Σλοβακία	26,7
Φιλανδία	20,8
Σουηδία	32,3
Ηνωμένο Βασίλειο	18
Ισλανδία	20,4
Νορβηγία	18,7

Πηγή: Eurostat, 2019

Στον παραπάνω πίνακα, κατά το έτος 2018, το μερίδιο του μη μισθολογικού κόστους στο συνολικό κόστος εργασίας, για ολόκληρη την οικονομία, ήταν 23,70% στην Ε.Ε., ενώ ανερχόταν στο 25,60% στη ζώνη του Ευρώ. Βλέποντας τον πίνακα πιο αναλυτικά, παρατηρούμε πως και πάλι υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών- μελών.

- Καθαρά Κέρδη και Φορολογική Επιβάρυνση

Τα καθαρά κέρδη προέρχονται από τα ακαθάριστα κέρδη και αντιπροσωπεύουν το μέρος των εισοδημάτων των εργαζομένων και των επιχειρήσεων, τα οποία μπορούν είτε να ξοδέψουν, είτε να αποταμιεύσουν. Σε σύγκριση με τα ακαθάριστα κέρδη, τα καθαρά κέρδη δεν περιλαμβάνουν τις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης και του φόρου.

Οι δείκτες του φορολογικού συντελεστή και οι φορολογικές επιβαρύνσεις επηρεάζουν τον δείκτη εκλυσιμότητας της εργασίας. Η φορολογική επιβάρυνση για το κόστος εργασίας ορίζεται ως ο φόρος εισοδήματος επί των ακαθάριστων αποδοχών, συν τις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης των εργαζομένων και των εργοδοτών- επιχειρήσεων, εκφραζόμενη ως ποσοστό του συνολικού κόστους εργασίας.

Μία παγίδα ανεργίας που δημιουργείται, μετρά το ποσοστό των ακαθάριστων αποδοχών, οι οποίες φορολογούνται με υψηλότερους φόρους και εισφορές κοινωνικής ασφάλισης. Η παγίδα των χαμηλών μισθών υπολογίζει το ποσοστό των ακαθάριστων αποδοχών που φορολογούνται με φόρους εισοδήματος και εισφορές κοινωνικής ασφάλισης.

Γενικά, ως φόροι επί της εργασίας, ορίζονται όλοι οι φόροι εισοδήματος φυσικών προσώπων και επιχειρήσεων, οι φόροι μισθοδοσίας και οι κοινωνικές εισφορές των εργαζομένων και των εργοδοτών, οι οποίοι εισπράττονται από το εισόδημα από την εργασία (Eurostat, 2019).

Κάθε εργαζόμενος και κάθε εργοδότης επηρεάζεται άμεσα από τους φόρους επί των μισθών. Η φορολογία είναι ένας από τους κύριους τρόπους χρηματοδότησης των δημοσίων υπηρεσιών. Επιπλέον, μέσω της φορολογίας επιτυγχάνονται σημαντικοί κοινωνικοί στόχοι,

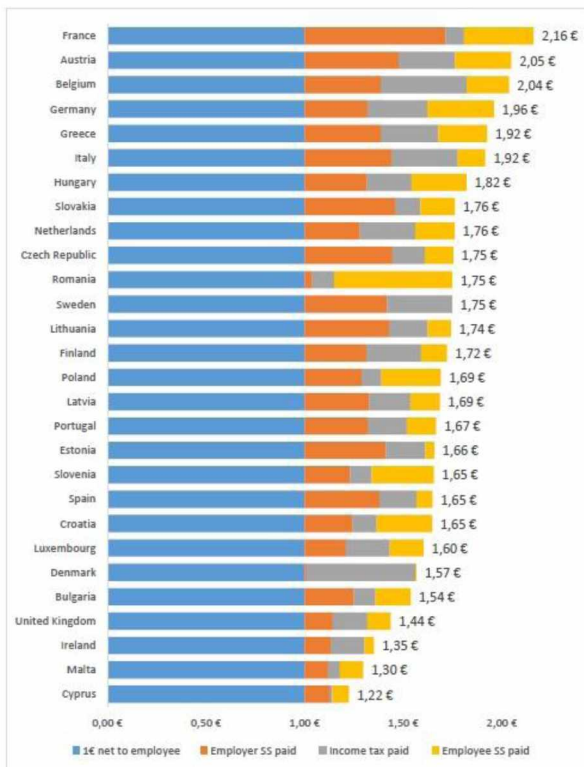
όπως είναι η αναδιανομή του πλούτου για την αντιμετώπιση των ανισοτήτων. Ωστόσο, σύμφωνα με έρευνες του ΟΟΣΑ, η φορολογία στην εργασία μπορεί να έχει αντίκτυπο στη συμπεριφορά των ατόμων σε σχέση με την αγορά εργασίας ή τις καταναλωτικές τους συνήθειες.

Ένα σημαντικό ζήτημα, κυρίως από την άποψη της ανταγωνιστικότητας, είναι ο τρόπος με τον οποίο οι φόροι επηρεάζουν το συνολικό κόστος της πρόσληψης ενός εργαζομένου. Όχι μόνο από τους φόρους που καταβάλλουν οι εργαζόμενοι, αλλά και από τις πρόσθετες κρατήσεις που πρέπει να πληρώσουν οι εργοδότες, συνήθως ως εισφορές κοινωνικής ασφάλισης και φόροι επί των μισθών. Το άθροισμα όλων αυτών είναι η φορολογική σφήνα, η οποία είναι η διαφορά μεταξύ του κόστους της πρόσληψης ενός εργαζομένου από τον εργοδότη και του καθαρού διαθέσιμου εισοδήματος του εργαζομένου. Περιλαμβάνει τον φόρο εισοδήματος φυσικών προσώπων και τις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης που καταβάλλει και ο εργαζόμενος και ο εργοδότης (φόροι μισθωτών υπηρεσιών). Η φορολογική σφήνα είναι ένα πολύ υψηλό ποσοστό του κόστους εργασίας και επομένως επηρεάζει σημαντικά τις αποφάσεις των επιχειρήσεων για προσλήψεις νέων εργαζομένων (Paturot, 2018).

Σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία της Eurostat και του ΟΟΣΑ, ως φορολογική σφήνα ορίζουμε την ποσοστιαία αναλογία των φόρων επί της εργασίας, προς το συνολικό κόστος εργασίας που βαρύνει τον εργοδότη. Οι φόροι επί της εργασίας αποτελούνται από τον φόρο εισοδήματος των φυσικών προσώπων που εργάζονται ως μισθωτοί, από τις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης που καταβάλλονται από τον εργοδότη, από τις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης που καταβάλλονται από τον εργαζόμενο, καθώς και άλλες επιβαρύνσεις που συνδέονται με την απασχόληση. Με τη σειρά του, το κόστος εργασίας αποτελείται από τους ακαθάριστους μισθούς (καθαρός μισθός και φόρος εισοδήματος φυσικών προσώπων και εισφορές που καταβάλλονται από τους εργαζομένους), τις εισφορές που καλύπτονται από τον εργοδότη και από άλλους φόρους που σχετίζονται με την απασχόληση (Krajewska and Kapela, 2018).

Διάγραμμα 3: Κόστος εργοδότη για κάθε ένα ευρώ καθαρό του εργαζομένου

The chart below shows what employers must spend to pay each net euro to an employee.
The figures do not include VAT.



Πηγή: Rogers and Philippe, 2018

Ο πίνακας αποτυπώνει τι θα πρέπει να πληρώσουν οι εργοδότες για κάθε ένα ευρώ που θα δώσουν στον εργαζόμενο. Σημειώνεται ότι ο πίνακας δεν περιλαμβάνει το Φ.Π.Α.

- Το μπλε χρώμα συμβολίζει το ένα ευρώ (καθαρό) για κάθε υπάλληλο
- Το πορτοκαλί χρώμα συμβολίζει τις εισφορές του εργοδότη
- Το γκρι χρώμα συμβολίζει τον καταβληθέντα φόρο εισοδήματος
- Το κίτρινο χρώμα συμβολίζει τις εισφορές που πληρώνει ο υπάλληλος.

Πίνακας 10: Κατάταξη χωρών της Ε.Ε. ανά συνολικό κόστος απασχόλησης, συνολική φορολογική επιβάρυνση στην εργασία και πραγματικού καθαρού μισθού.

Rank	TOTAL EMPLOYMENT COST	TOTAL TAX BURDEN	REAL NET SALARY
1	Luxembourg 64,632	France 32,233	Luxembourg 38,111
2	Netherlands 60,495	Austria 31,443	Denmark 32,685
3	Austria 57,887	Belgium 31,159	Netherlands 32,037
4	Belgium 57,443	Germany 29,745	United Kingdom 29,807
5	Germany 57,072	Netherlands 28,459	Sweden 29,683
6	France 56,815	Sweden 26,771	Finland 28,705
7	Sweden 56,454	Luxembourg 26,521	Germany 27,326
8	Denmark 55,725	Finland 24,884	Ireland 26,983
9	Finland 53,590	Denmark 23,039	Austria 26,444
10	United Kingdom 45,793	Italy 20,512	Belgium 26,285
11	Italy 39,792	United Kingdom 15,986	France 24,582
12	Ireland 39,418	Spain 15,077	Spain 19,619
13	Spain 34,696	Greece 13,077	Italy 19,280
14	Cyprus 25,134	Ireland 12,435	Cyprus 19,259
15	Greece 25,105	Portugal 9,642	Malta 15,449
16	Portugal 21,682	Slovenia 9,321	Portugal 12,041
17	Malta 21,273	Czech Republic 8,123	Greece 12,027
18	Slovenia 21,237	Estonia 7,902	Slovenia 11,916
19	Estonia 18,141	Slovakia 6,925	Estonia 10,239
20	Czech Republic 17,336	Hungary 6,463	Czech Republic 9,213
21	Slovakia 14,761	Croatia 6,458	Croatia 8,165
22	Croatia 14,623	Poland 6,267	Slovakia 7,836
23	Poland 13,844	Cyprus 5,875	Poland 7,577
24	Hungary 12,962	Malta 5,824	Latvia 6,972
25	Latvia 12,791	Lithuania 5,724	Lithuania 6,585
26	Lithuania 12,309	Latvia 5,711	Hungary 6,498
27	Romania 7,618	Romania 3,529	Bulgaria 4,176
28	Bulgaria 6,862	Bulgaria 2,686	Romania 4,089

Πηγή: Rogers and Philippe, 2018

- Στην δεύτερη στήλη του πίνακα (κίτρινο χρώμα), απεικονίζεται το συνολικό κόστος εργασίας.
- Στην τρίτη στήλη του πίνακα (πορτοκαλί χρώμα), απεικονίζεται η συνολική φορολογική επιβάρυνση στην εργασία.
- Στην τέταρτη στήλη του πίνακα (πράσινο χρώμα), απεικονίζεται ο πραγματικός καθαρός μισθός για κάθε χώρα.

7.1.5.3 Μισθολογικό κόστος και φορολογική επιβάρυνση στην εργασία στις ΗΠΑ

Γενικά, ένας μέσος μισθός στις ΗΠΑ περιλαμβάνει δύο μεγάλους φόρους, τον ατομικό φόρο εισοδήματος και τον φόρο μισθωτών υπηρεσιών, ο οποίος πληρώνεται και από

τον εργαζόμενο και από τον εργοδότη. Το μεγαλύτερο μέρος του φόρου μισθωτών υπηρεσιών, καταβάλλεται από την μεριά του εργοδότη, ενώ το υπόλοιπο μέρος παρακρατείται από τον μισθό του εργαζομένου. Σύμφωνα με τον πολιτικό αναλυτή Bellafiore (2019), η φορολογική επιβάρυνση που αντιμετωπίζει ένας μέσος εργαζόμενος, ανερχόταν στο 29,6% των ακαθάριστων αποδοχών του (δηλαδή στο προ των φόρων εισόδημά του). Ενώ η φορολογική σφήνα για το 2018 ανερχόταν στο 36,10%.

Ο ατομικός φόρος εισοδήματος και οι φόροι μισθωτών υπηρεσιών αποτελούν ένα μεγάλο μέρος των φορολογικών εσόδων των ΗΠΑ, και μαζί αποτελούν τη φορολογική επιβάρυνση της εργασίας. Όπως προαναφέρθηκε, η φορολογική επιβάρυνση της εργασίας, κατά το έτος 2018, ανερχόταν στο 29,60%, ήτοι 2,2 ποσοστιαίες μονάδες χαμηλότερη από το 2017. Η μείωση αυτή προήλθε από την υιοθέτηση του νόμου περί φορολογικών περικοπών και απασχόλησης, σύμφωνα με τον οποίο επήλθαν μειώσεις σε μεμονωμένους φορολογικούς συντελεστές, με αποτέλεσμα τη μείωση της φορολογικής επιβάρυνσης της εργασίας.

Στις ΗΠΑ, ένας εργαζόμενος καταβάλλει μεμονωμένους φόρους εισοδήματος, οι οποίοι επιβάλλονται από τις ομοσπονδιακές, κρατικές και μερικές φορές τοπικές κυβερνήσεις, με σκοπό τη χρηματοδότηση των γενικών λειτουργιών της κυβέρνησης. Πέρα από αυτούς τους μεμονωμένους φόρους εισοδήματος, οι κυβερνήσεις επιβάλλουν φόρους μισθωτών υπηρεσιών, τόσο στους εργαζόμενους, όσο και στους εργοδότες. Οι φόροι μισθωτών υπηρεσιών στους εργοδότες αποτελούν εισφορές σε προγράμματα όπως η κοινωνική ασφάλιση, η ιατροφαρμακευτική περίθαλψη (Medicare) και η ασφάλιση ανεργίας.

Σύμφωνα με τον Bellafiore (2019), οι ΗΠΑ επιβάλλουν δύο σημαντικούς φόρους, οι οποίοι αφορούν μισθολογικό κόστος. Πρώτον, ο φόρος 12,40%, ο οποίος χρησιμοποιείται για την χρηματοδότηση της κοινωνικής ασφάλισης. Αυτός ο φόρος εισπράττεται από το πρώτο δολάριο μισθωτής εργασίας ή αυτοαπασχόλησης, μέχρι το ανώτατο όριο των 132.900 \$, για το έτος 2019. Τον φόρο αυτό καταβάλλουν από μισό και οι εργοδότες και οι εργαζόμενοι, ωστόσο οι εργαζόμενοι είναι εκείνοι που πλήττονται περισσότερο διότι φέρουν το πλήρες οικονομικό κόστος του φόρου.

Ο δεύτερος φόρος που αποτελεί το μισθολογικό κόστος είναι ο φόρος 2,9% για τη χρηματοδότηση της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης (Medicare). Επίσης εισπράττεται από το πρώτο δολάριο εισοδήματος, αλλά δεν έχει ανώτατο όριο. Όπως και με τον φόρο στην εργασία για την κοινωνική ασφάλιση, έτσι και ο φόρος για την χρηματοδότηση της

ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, κατανέμεται ομοιόμορφα μεταξύ των εργοδοτών και των εργαζομένων. Όλα τα παραπάνω, συνοψίζονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 11: Φόροι επί της εργασίας (ΗΠΑ, 2019)				
Εισόδημα	Κοινωνική ασφάλιση		Ιατροφαρμακευτική περίθαλψη	
	Εργαζόμενος	Εργοδότης	Εργαζόμενος	Εργοδότης
\$0-\$132.900	6,20%	6,20%	1,45%	1,45%
132.900-\$200.000	0	0	1,45%	1,45%
\$200.000 και πάνω	0	0	2,35%	1,45%

Πηγή: Bellafiore, 2019

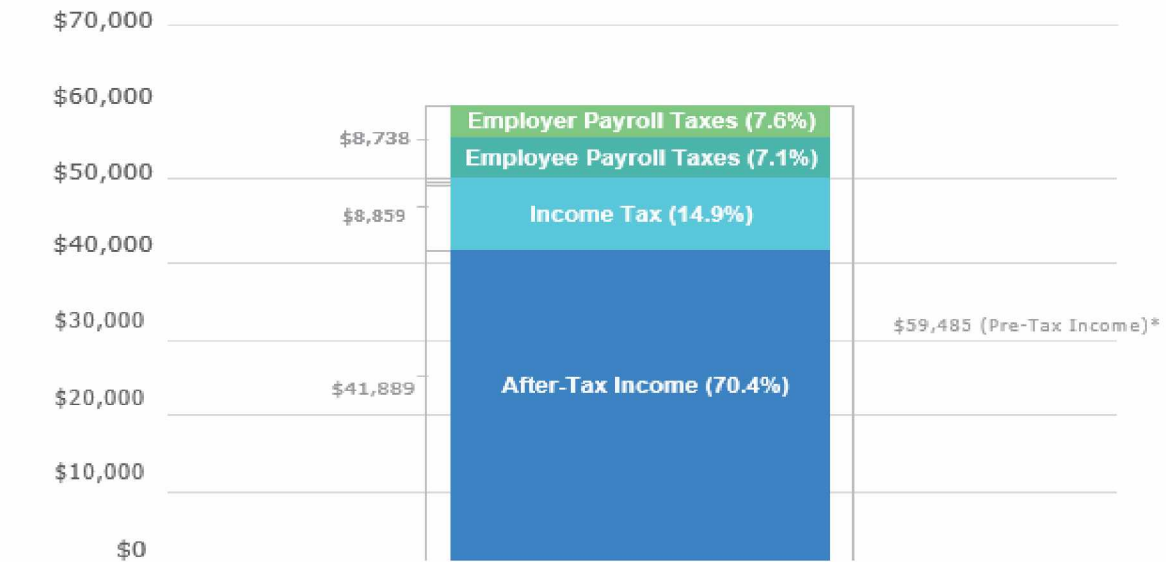
Επιπρόσθετα, εκτός από τους παραπάνω φόρους που βαρύνουν τον εργοδότη για τη χρηματοδότηση της Κοινωνικής Ασφάλισης και της Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης, υπάρχει και ένα τρίτος φόρος μισθωτών υπηρεσιών, ο οποίος χρησιμοποιείται για την χρηματοδότηση της ασφάλειας ανεργίας. Η ασφάλιση ανεργίας είναι ένα κοινό πρόγραμμα ομοσπονδιακού- κρατικού συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, το οποίο διασφαλίζει έναν εργαζόμενο σε περίπτωση ξαφνικής απώλειας εισοδήματος λόγω απώλειας εργασίας.

Αυτό ο φόρος επιβάλλεται στον εργοδότη. Στις ΗΠΑ, κατά το έτος 2018, ο ομοσπονδιακός φόρος για την ασφάλεια ανεργίας ανέρχεται στο 6% στα πρώτα 7.000\$ εισοδήματος. Ωστόσο, κάθε κράτος, μπορεί επίσης να καθορίσει τους δικούς του φορολογικούς συντελεστές για την κάλυψη της ασφάλειας ανεργίας, για να χρηματοδοτήσουν το τμήμα που τους αφορά.

Διάγραμμα 4: Το ποσοστό της φορολογικής επιβάρυνσης για έναν απλό εργαζόμενο (άγαμο, χωρίς παιδιά) στις ΗΠΑ κατά το έτος 2018

An Average Wage Worker in the U.S. Faced a Tax Burden of 29.6 Percent in 2018

Tax Wedge for an Average U.S. Worker, Single, No Children



Note: *Expressed as the employer's pre-tax labor costs, or what the employee would have taken home in the absence of all taxes on labor. Individual items may not sum to total due to rounding.

Πηγή: Bellafiore, 2019

Στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζεται το ποσοστό της φορολογικής επιβάρυνσης για έναν απλό εργαζόμενο (άγαμο, χωρίς παιδιά) στις ΗΠΑ κατά το έτος 2018. Το ποσοστό της φορολογικής επιβάρυνσης στην εργασία, κατά το έτος 2018, ανερχόταν στο 29,6%. Παρατηρώντας τον πίνακα, εξάγουμε τα παρακάτω συμπεράσματα:

- Ο ακαθάριστος μισθός ενός μέσου εργαζόμενου (άγαμος, χωρίς παιδιά) αποτελείται από τον καθαρό μισθό συν τον φόρο εισοδήματος συν το μισθολογικό κόστος που καταβάλλει ο εργαζόμενος συν το μισθολογικό κόστος που καταβάλλει ο εργοδότης.
- Σύμφωνα με τα στοιχεία του ΟΟΣΑ, στον πίνακα το καθαρό εισόδημα ενός εργαζομένου αποτελεί το 70,4% του ακαθάριστου μισθού, ο φόρος εισοδήματος αποτελεί το 14,9% του ακαθάριστου μισθού, το μισθολογικό κόστος του εργαζομένου αποτελεί το 7,1% του ακαθάριστου μισθού και το μισθολογικό κόστος, το οποίο καταβάλλεται από τον εργοδότη, ανέρχεται στο 7,6%.
- Το μισθολογικό κόστος που βαρύνει τους εργοδότες είναι μεγαλύτερο από το μισθολογικό κόστος που καταβάλλουν οι εργαζόμενοι.

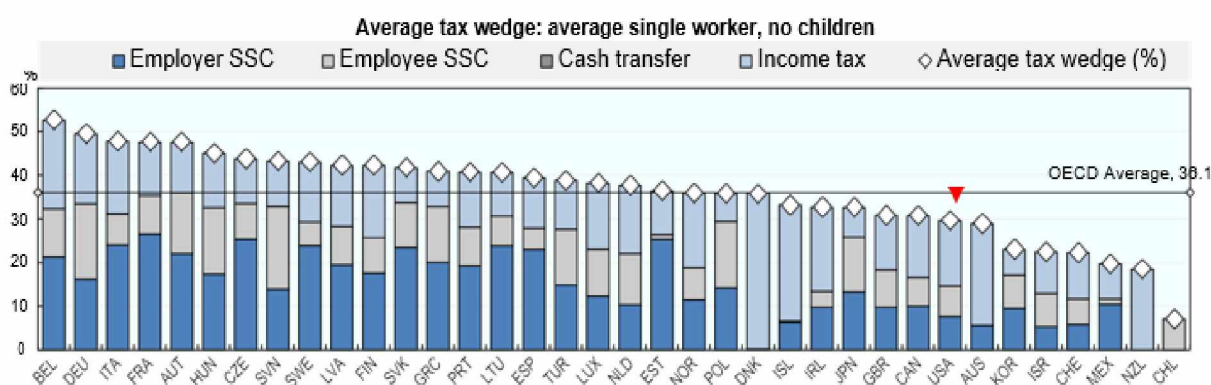
- Αν και το μισθολογικό κόστος από την πλευρά των εργοδοτών είναι μεγαλύτερο, οι εργαζόμενοι είναι τελικά αυτοί που επωμίζονται το μεγαλύτερο κόστος, λόγω της μείωσης του μισθού.

Η Φορολογική Σφήνα στις ΗΠΑ

Η φορολογική σφήνα αποτελεί το μέτρο ή το ποσοστό του φόρου εισοδήματος από μισθωτή εργασία, ο οποίος φόρος περιλαμβάνει και τους φόρους με τη μορφή των εισφορών, που καταβάλλουν και οι εργαζόμενοι και οι εργοδότες. Η φορολογική σφήνα ισούται με το άθροισμα των ατομικών φόρων εισοδήματος συν τις κοινωνικές εισφορές που καταβάλλονται από τον εργοδότη συν τις κοινωνικές εισφορές που καταβάλλονται από τον εργαζόμενο συν τα οικογενειακά επιδόματα, προς το συνολικό μισθολογικό κόστος, το οποίο με τη σειρά του αποτελεί το άθροισμα των ακαθάριστων μισθών συν τις κοινωνικές εισφορές που καταβάλλει ο εργοδότης.

Η φορολογική επιβάρυνση, για ένα μέσο εργαζόμενο (άγαμο, χωρίς παιδιά), στις ΗΠΑ, μειώθηκε από 31,8% το 2017 σε 29,6% το 2018, ενώ ο μέσος όρος στις χώρες του ΟΟΣΑ για το 2018 ανερχόταν στο 36,1% (OECD, 2019).






Διάγραμμα 5: Μέση φορολογική επιβάρυνση: μέσος εργαζόμενος (άγαμος, χωρίς παιδιά)



Πηγή: OECD, 2019

Στον παραπάνω πίνακα παρουσιάζεται η μέση φορολογική επιβάρυνση στον τομέα της εργασίας στις χώρες του ΟΟΣΑ.

Σημειώνεται ότι:

-  Employer SSC = Κοινωνικές εισφορές που καταβάλλονται από τον εργοδότη
-  Employee SSC = Κοινωνικές εισφορές που καταβάλλονται από τον εργαζόμενο
-  Income Tax = Φόρος εισοδήματος
-  Average tax wedge % = Ποσοστιαία μέση φορολογική σφήνα
-  Cash Transfer = Μεταφορά μετρητών (με την έννοια της χρήσης)

Όπως παρατηρούμε, οι ΗΠΑ επισημαίνονται με το κόκκινο βέλος και κυμαίνεται στο 29,6% ενώ η ευθεία οριζόντια γραμμή απεικονίζει τον μέσο όρο στις χώρες του ΟΟΣΑ, ο οποίος κυμαίνεται στο 36,10%. Στην οριζόντια γραμμή του διαγράμματος απεικονίζονται όλες οι χώρες του ΟΟΣΑ.

Επιπλέον, στις Ηνωμένες Πολιτείες, ο φόρος εισοδήματος και οι εργοδοτικές εισφορές κοινωνικής ασφάλισης αντιπροσωπεύουν το 76% της συνολικής φορολογικής επιβάρυνσης, σε σύγκριση με το 77% της συνολικής μέσης φορολογικής επιβάρυνσης του ΟΟΣΑ.

7.1.6 Φόρος στις αποταμιεύσεις

Λόγω της χρηματοπιστωτικής και οικονομικής κρίσης του 2018, αυξήθηκε το ενδιαφέρον για τη φορολόγηση των αποταμιεύσεων, ως ένα μέσο για την ενίσχυση της αποτελεσματικότητας και της δίκαιης φορολογίας των χωρών. Από την μεριά των πολιτών έχει δημιουργηθεί η απαίτηση για αύξηση της φορολογίας του κεφαλαίου για την αντιμετώπιση της αύξησης της φορολογίας του εισοδήματος και της άνισης κατανομής του πλούτου. Ταυτόχρονα, λόγω της αυτόματης ανταλλαγής πληροφοριών των χρηματοπιστωτικών λογαριασμών μεταξύ των φορολογικών διοικήσεων, οι πολίτες αποτυγχάνουν να αποφύγουν τη φορολόγηση με την απόκρυψη των εισοδημάτων και του πλούτου τους.

Σύμφωνα με μία έκθεση του OECD (2018), σχετικά με την φορολογία των αποταμιεύσεων των νοικοκυριών, διαπιστώθηκε ότι, οι χώρες δεν χρειάζονται απαραίτητα να φορολογούν περισσότερο τις αποταμιεύσεις, διότι υπάρχει ένα σημαντικό περιθώριο βελτίωσης του τρόπου, με το οποίο μπορεί να εξοικονομηθούν φόροι. Υπάρχουν ευκαιρίες για τις χώρες, να αυξήσουν την ουδετερότητα της φορολογίας επί των περιουσιακών στοιχείων και έτσι να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητα και τη δικαιοσύνη των φορολογικών τους συστημάτων.

Η έλλειψη ουδετερότητας στην φορολογία των αποταμιεύσεων αποδεικνύεται μέσω της μοντελοποίησης του οριακού πραγματικού φορολογικού συντελεστή (METR), η οποία εφαρμόστηκε στις χώρες του ΟΟΣΑ. Αυτή η μοντελοποίηση (METR) επιτρέπει την ενσωμάτωση όλων των πιθανών αποτελεσμάτων ενός ευρίου φάσματος φόρων και φορολογικών χαρακτηριστικών, σε έναν ενιαίο δείκτη. Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας, υπογραμμίζουν την σημασία της διακύμανσης μεταξύ των περιουσιακών στοιχείων, και επομένως, τα φορολογικά συστήματα αποκτούν σημαντικά κίνητρα για τη βέλτιστη κατανομή των αποταμιεύσεων.

Επίσης, η έρευνα που πραγματοποιήθηκε, επισημαίνει πως μεγαλύτερη ουδετερότητα στην φορολογία των αποταμιεύσεων, μπορεί να οδηγήσει σε αποτελεσματικότερα και περισσότερο δίκαια φορολογικά συστήματα. Τόσο τα περιουσιακά στοιχεία, όσο και η κατανομή του εισοδήματος και του πλούτου, παρουσιάζει μεγάλες διαφορές από χώρα σε χώρα. Τα ισχύοντα φορολογικά συστήματα ευνοούν κυρίως την αποταμίευση των νοικοκυριών με υψηλότερα εισοδήματα. Για παράδειγμα, τα νοικοκυριά με χαμηλότερα

εισοδήματα αποταμιεύουν περισσότερο στους τραπεζικούς τους λογαριασμούς σε σχέση με νοικοκυριά με υψηλότερα εισοδήματα, τα οποία συνήθως φορολογούνται υψηλότερα, ενώ τα νοικοκυριά με υψηλότερα εισοδήματα, επενδύουν τον πλούτο τους σε επενδυτικά κεφάλαια, συνταξιοδοτικά ταμεία και μετοχές, τα οποία φορολογούνται χαμηλότερα.

Η φορολόγηση των αποταμιεύσεων αποτελεί σημαντικό ζήτημα για τους φορείς χάραξης φορολογικών πολιτικών. Ο τρόπος με τον οποίο φορολογούνται οι αποταμιεύσεις, επηρεάζει τόσο την αποτελεσματικότητα, όσο και την δικαιοσύνη των φορολογικών συστημάτων. Οι ανισότητες που υπάρχουν, είναι όλο και περισσότερες ανάμεσα στις χώρες, γεγονός που οδηγεί σε ισχυρές προκλήσεις για μεγαλύτερη φορολόγηση των αποταμιεύσεων και του πλούτου. Δύο σημαντικά γεγονότα αποτελούν, πρώτων οι αλλαγές στο διεθνές φορολογικό περιβάλλον, που αφορούν και την ανταλλαγή πληροφοριών χρηματοπιστωτικών λογαριασμών μεταξύ των φορολογικών διοικήσεων, οι οποίες αναμένεται να μεταβάλλουν σημαντικά την ικανότητα των χωρών για τη φορολόγηση των εισοδημάτων κεφαλαίου, και δεύτερον, η συνεχιζόμενη δημογραφική γήρανση, η οποία ασκεί σημαντική πίεση στα δημόσια συνταξιοδοτικά συστήματα, με αποτέλεσμα πολλές χώρες να προσπαθούν να ενθαρρύνουν περισσότερο τις ιδιωτικές συνταξιοδοτικές αποταμιεύσεις.

Η φορολογία των αποταμιεύσεων επηρεάζει με δύο τρόπους. Πρώτον επηρεάζει την κατανομή των αποταμιεύσεων σε διάφορα στοιχεία του ενεργητικού, δηλαδή τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου και δεύτερον, επηρεάζει την κατανομή των αποταμιεύσεων στον κύκλο ζωής και κατά συνέπεια στο συνολικό επίπεδο αποταμίευσης ενός ατόμου. Μελέτες έχουν αποδείξει πως τα φορολογικά κίνητρα τείνουν να αυξάνουν το επίπεδο της αποταμίευσης κυρίως ατόμων με χαμηλά εισοδήματα, ενώ τα άτομα με υψηλότερα εισοδήματα τείνουν να ανακαταναείμουν τις αποταμιεύσεις τους.

Οι βασικότερες επιλογές αποταμίευσης περιλαμβάνουν την τοποθέτηση χρημάτων σε τραπεζικό λογαριασμό, συνταξιοδοτικό σύστημα ή επενδυτικό ταμείο και στην αγορά ομολόγων, μετοχών ή κατοικιών. Αυτή οι διαφορετικοί τύποι αποταμίευσης, μπορούν να φορολογούνται με πολλούς διαφορετικούς τρόπους, και ενδεχομένως να επηρεάζουν τις επιλογές του χαρτοφυλακίου αποταμιεύσεων των ατόμων και των επιχειρήσεων.

Μέσο της μοντελοποίησης του οριακού πραγματικού φορολογικού συντελεστή (METR), η οποία εφαρμόστηκε στις χώρες του ΟΟΣΑ, δόθηκε έμφαση στους ακόλουθους διαφορετικούς τύπους αποταμίευσης:

- Τραπεζικές καταθέσεις

- Εταιρικοί δεσμοί
- Κρατικά ομόλογα
- Μετοχές και αγορά εταιρικών μετοχών
- Τα περιουσιακά στοιχεία των εταιρικών επενδύσεων
- Ιδιωτικές συντάξεις
- Καταθέσεις σε μεμονωμένους λογαριασμούς ταμιευτηρίου
- Χρηματοδοτούμενη αποταμίευση από ιδιοκτήτες
- Χρηματοδοτική μίσθωση που χρηματοδοτείται από μετοχικούς τίτλους, κ.α.

Τα αποτελέσματα της μοντελοποίησης METR, παρουσιάζονται για τρεις διαφορετικούς τύπους φορολογούμενων, και πιο συγκεκριμένα:

1. Χαμηλός φορολογικός συντελεστής: άτομο, με ετήσιο εισόδημα που αντιστοιχεί στο 67% του μέσου μισθού, με χωρίς ή με ελάχιστο καθαρό πλούτο, και του οποίου η οριακή αποταμίευση επωφελείται είτε από φορολογική απαλλαγή είτε από πίστωση φόρου.
2. Μέσος φορολογικός συντελεστής: άτομο, με ετήσιο εισόδημα που αντιστοιχεί στο 100% του μέσου μισθού, με καθαρό πλούτο ίσο με το εξαπλάσιο του μέσου μισθού, και του οποίου η οριακή αποταμίευση αφορά κατοικημένη ιδιοκτησία.
3. Υψηλός φορολογικός συντελεστής: άτομο, με ετήσιο εισόδημα που αντιστοιχεί στο 500% του μέσου μισθού, με καθαρό πλούτο ίσο με το εικοστό πολλαπλάσιο του μέσου μισθού, και του οποίου η οριακή αποταμίευση αφορά κατοικίες.

Ο οριακός πραγματικός φορολογικός συντελεστής METR αποτυπώνει τον αντίκτυπο του φορολογικού συστήματος στα κίνητρα για την πραγματοποίηση πρόσθετων επενδύσεων σε ένα συγκεκριμένο είδος αποταμίευσης, όπως για παράδειγμα έναν τραπεζικό λογαριασμό ή ομόλογα. Ο METR παρέχει μια πληρέστερη μέτρηση του αντίκτυπου ενός φορολογικού συστήματος σε σχέση με τους νόμιμους φορολογικούς συντελεστές, και μπορεί να διαφέρει από τους νόμιμους φορολογικούς συντελεστές λόγω διαφόρων παραγόντων, όπως:

- Υπάρχουν πολλοί και διαφορετικοί φόροι επί ενός συγκεκριμένου περιουσιακού στοιχείου, όπως για παράδειγμα φόροι περιουσίας, φόροι συναλλαγής και φόροι εισοδήματος μπορούν να ισχύουν για κατοικίες

- Υπάρχει πληθωρισμός, όπου οι φόροι επιβάλλονται στην ονομαστική τους αξία και όχι στην πραγματική.
- Υπάρχουν οι επιπτώσεις του φόρου αναβολής, όπως για παράδειγμα, στα κεφαλαιακά κέρδη, οι φόροι μπορούν να επιβληθούν μόνο όταν υπάρχει κέρδος.
- Μπορεί να υπάρξει μείωση της φορολογικής βάσης, όπως οι εκπτώσεις για εισφορές στα συνταξιοδοτικά ταμεία

Η έρευνα του οριακού πραγματικού φορολογικού συντελεστή METR που πραγματοποιήθηκε στις χώρες του ΟΟΣΑ, επικεντρώθηκε σε έξι διαφορετικούς τομείς της αποταμίευσης, οι οποίοι είναι οι τραπεζικές καταθέσεις, τα μερίσματα, οι μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη, τα συνταξιοδοτικά ταμεία, τα ακίνητα τα οποία χρηματοδοτούνται με μετοχικό κεφάλαιο και προορίζονται για ιδιοκατοίκηση και τα ακίνητα, τα οποία χρηματοδοτούνται με μετοχικό κεφάλαιο και προορίζονται για μίσθωση. Από την έρευνα του METR προέκυψαν τα εξής αποτελέσματα για τις χώρες της ΕΕ., οι οποίες ανήκουν στον ΟΟΣΑ, καθώς και για τις ΗΠΑ:

Στην Αυστρία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα ακίνητα για ιδιοκατοίκηση είναι περισσότερο ευνοούμενα από άποψη φορολογίας σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων και τα κέρδη κεφαλαίου φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τα μερίσματα που οφείλονται στην αναβολή του φόρου μέχρι την πραγματοποίηση του εισοδήματος.

Στο Βέλγιο, στη Βουλγαρία και στην Τσεχία, οι ιδιωτικές συντάξεις και οι μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιουχικά κέρδη φορολογούνται λιγότερο σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων και οι μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τις μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα.

Στη Δανία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα ιδιοχρησιμοποιούμενα ακίνητα είναι περισσότερο ευνοημένα φορολογικά σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων και τα κέρδη κεφαλαίου φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τους τόκους ή τα μερίσματα που οφείλονται στην αναβολή του φόρου μέχρι την πραγματοποίηση του εισοδήματος.

Στην Εσθονία, οι ιδιωτικές συντάξεις φορολογούνται λιγότερο σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων και οι μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα φορολογούνται με

χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο σε προσωπικό επίπεδο από τις μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη λόγω του συστήματος συλλογής μερισμάτων που ισχύει στην χώρα.

Στην Φινλανδία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα είναι περισσότερο φορολογικά ευνοούμενα σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων και οι μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα, καθώς και οι μετοχές που επιστρέφουν κεφαλαιουχικά κέρδη, φορολογούνται με χαμηλότερα πραγματικά επιτόκια από τους τόκους.

Στη Γαλλία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα ευνοούνται φορολογικά περισσότερο σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων και επιπλέον ορισμένοι λογαριασμοί ταμειυτηρίου (Livret A και LDD) με όρια καταθέσεων απαλλάσσονται από τον φόρο, οι προοδευτικοί συντελεστές φορολογίας εφαρμόζονται σε όλους τους τύπους περιουσιακών στοιχείων και αποταμιεύσεων και από τον Ιανουάριο του 2018, εισήχθη ένας σταθερός φορολογικός συντελεστής 30% επί τόκων, μερισμάτων και κεφαλαιουχικών κερδών από μετοχές, ενώ ορισμένοι λογαριασμοί ταμειυτηρίου (Livret A και LDD) εξακολουθούν να απαλλάσσονται από τον φόρο.

Στην Γερμανία, οι ιδιωτικές συντάξεις φορολογούνται λιγότερο σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, οι κατ'εξοχή τιμές εφαρμόζονται πάνω από ένα απαλλασσόμενο ποσό για τους περισσότερους τύπους αποταμίευσης, ενώ πάνω από ένα απαλλασσόμενο ποσό, τα κεφαλαιακά κέρδη φορολογούνται με χαμηλότερο συντελεστή από τους τόκους ή τα μερίσματα που οφείλονται στην αναβολή του φόρου μέχρι την πραγματοποίηση του εισοδήματος.

Στην Ελλάδα, οι ιδιωτικές συντάξεις φορολογούνται λιγότερο σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, οι κατ'εξοχή τιμές ισχύουν για τα περισσότερα περιουσιακά στοιχεία και τους τύπους αποταμίευσης και οι μετοχές φορολογούνται περισσότερο από τους τραπεζικούς λογαριασμούς λόγω φόρου επί της πώλησης μετοχών.

Στην Ουγγαρία, οι ιδιωτικές συντάξεις φορολογούνται λιγότερο σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, ενώ οι μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα και οι μετοχές που επιστρέφουν κεφαλαιουχικά κέρδη, φορολογούνται με χαμηλότερα πραγματικά επιτόκια από τους τραπεζικούς τόκους, λόγω των χαμηλότερων υποχρεωτικών επιτοκίων των μερισμάτων και των μακροπρόθεσμων κεφαλαιακών κερδών, καθώς και την αναβολή του φόρου κεφαλαιουχικών κερδών μέχρι την πραγματοποίησή τους.

Στην Ισλανδία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα είναι φορολογικά ευνοούμενα σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, ενώ τα κέρδη κεφαλαίου

φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τους τόκους ή τα μερίσματα που οφείλονται στην αναβολή του φόρου, μέχρι την πραγματοποίηση του εισοδήματος.

Στην Ιρλανδία, και εδώ οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα είναι φορολογικά ευνοούμενα σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, χρησιμοποιείται ένα μείγμα επίπεδων και προοδευτικών φορολογικών συντελεστών σε όλους τους τύπους ενεργητικού και αποταμίευσης, και καθώς εφαρμόζονται προοδευτικά επιτόκια στις μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα, αυτές θα φορολογούνται με χαμηλότερο συντελεστή από τις μετοχές που επιστρέφουν κεφαλαιακά κέρδη για ορισμένους φορολογούμενους.

Στην Ιταλία και στην Πολωνία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα είναι φορολογικά ευνοούμενα σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, ενώ τα κέρδη κεφαλαίου φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τους τόκους ή τα μερίσματα που οφείλονται στην αναβολή του φόρου μέχρι την πραγματοποίηση του εισοδήματος.

Στην Λετονία, οι ιδιωτικές συντάξεις είναι φορολογικά ευνοούμενες σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων και τα κεφαλαιακά κέρδη φορολογούνται με υψηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τους τόκους ή τα μερίσματα που φορολογούνται με υψηλότερο νόμιμο φορολογικό συντελεστή.

Στην Λιθουανία, οι ιδιωτικές συντάξεις είναι φορολογικά ευνοούμενες σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων. Επίσης, ένα απαλλασσόμενο ποσό φόρου εφαρμόζεται στις μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη, αλλά όχι και στα μερίσματα.

Στο Λουξεμβούργο, χρησιμοποιείται ένα μείγμα επίπεδων και προοδευτικών φορολογικών συντελεστών σε όλους τους τύπους περιουσιακών στοιχείων και αποταμιεύσεων και οι μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιουχικά κέρδη φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τις μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα, λόγω απαλλαγής από μακροπρόθεσμα κεφαλαιακά κέρδη. Και στο Λουξεμβούργο, οι ιδιωτικές συντάξεις ευνοούνται περισσότερο φορολογικά.

Στην Ολλανδία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα είναι φορολογικά ευνοούμενα σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων. Επιβάλλεται ένας σταθερός φορολογικός συντελεστής 30% σε ένα ποσοστό απόδοσης, περίπου 4%, για τους περισσότερους τύπους περιουσιακών στοιχείων, ενώ από το 2017, η προβλεπόμενη απόδοση που εφαρμόζεται στις αξίες του ενεργητικού, αυξάνεται με την αύξηση της καθαρής αξίας των στοιχείων του ενεργητικού.

Στην Πορτογαλία, εφαρμόζονται προοδευτικά επιτόκια στα ακίνητα, ενώ για τα περισσότερα άλλα περιουσιακά στοιχεία και τύπους αποταμιεύσεων, ισχύουν οι κατ'αποκοπή τιμές. Τα κέρδη κεφαλαίου φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τους τόκους ή τα μερίσματα, που οφείλονται στην αναβολή του φόρου μέχρι την πραγματοποίηση του εισοδήματος. Και στην χώρα αυτή, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα, ευνοούνται περισσότερο από άποψη φορολογίας.

Στην Σλοβακία, φορολογούνται λιγότερο τα μισθωμένα ακίνητα που και οι μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα, σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων. Εφαρμόζονται οι κατ'αποκοπή τιμές για τα περισσότερα περιουσιακά στοιχεία και τους τύπους αποταμίευσης και οι μετοχές που επιστρέφουν μερίσματα, φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο, σε προσωπικό επίπεδο, από τις μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιουχικά κέρδη, λόγω συστήματος συλλογής μερισμάτων.

Στην Σλοβενία, τα κεφαλαιακά κέρδη φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τους τόκους ή τα μερίσματα που οφείλονται σε χαμηλότερους νόμιμους συντελεστές για τα μακροπρόθεσμα κέρδη και την αναβολή του φόρου μέχρι την πραγματοποίηση. Στην Σλοβενία, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα, ευνοούνται περισσότερο από άποψη φορολογίας.

Στην Ισπανία και στη Σουηδία, οι ιδιωτικές συντάξεις φορολογούνται λιγότερο σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, στα περισσότερα περιουσιακά στοιχεία και τύπους αποταμίευσης, εφαρμόζονται προοδευτικά επιτόκια και τα κέρδη κεφαλαίου φορολογούνται με χαμηλότερο πραγματικό επιτόκιο από τους τόκους ή τα μερίσματα που οφείλονται στην αναβολή του φόρου, μέχρι την πραγματοποίηση του εισοδήματος. Επιπλέον, στη Σουηδία πέρα από τις ιδιωτικές συντάξεις που φορολογούνται ευνοϊκότερα, το ίδιο συμβαίνει και με τα μισθωμένα ακίνητα.

Τέλος, στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι ιδιωτικές συντάξεις φορολογούνται ευνοϊκότερα σε σχέση με άλλους τύπους αποταμιεύσεων, τα προοδευτικά επιτόκια εφαρμόζονται στα περισσότερα περιουσιακά στοιχεία και τύπους αποταμιεύσεων, συχνά πάνω από ένα απαλλασσόμενο ποσό και πάνω από ένα απαλλασσόμενο ποσό, τα κεφαλαιακά κέρδη φορολογούνται με χαμηλότερο συντελεστή από τους τόκους ή τα μερίσματα που οφείλονται σε χαμηλότερο νόμιμο επιτόκιο και αναβολή του φόρου, μέχρι να πραγματοποιηθεί εισόδημα.

Από την άλλη μεριά, στις ΗΠΑ, η έρευνα METR που πραγματοποιήθηκε, κατέληξε στα εξής συμπεράσματα: Οι ιδιωτικές συντάξεις φορολογούνται ευνοϊκότερα σε σχέση με

άλλους τύπους αποταμιεύσεων, στα περισσότερα περιουσιακά στοιχεία και τύπους αποταμίευσης εφαρμόζονται προοδευτικά επιτόκια και τέλος, οι μετοχές φορολογούνται με χαμηλότερα πραγματικά επιτόκια, σε σχέση με τις τραπεζικές καταθέσεις, λόγω των χαμηλότερων υποχρεωτικών επιτοκίων των μερισμάτων και των μακροπρόθεσμων κεφαλαιακών κερδών, καθώς και την αναβολή του φόρου κεφαλαιουχικών κερδών μέχρι την πραγματοποίησή τους.

Συνοψίζοντας, στις περισσότερες χώρες του ΟΟΣΑ, οι ιδιωτικές συντάξεις και τα μισθωμένα ακίνητα είναι αυτοί οι τύποι αποταμιεύσεων, οι οποίοι είναι περισσότερο ευνοημένοι από άποψη φορολογίας. Η πλειοψηφία των χωρών εφαρμόζει σταθερούς φορολογικούς συντελεστές στους περισσότερους τύπους αποταμιεύσεων, ενώ ορισμένες μόνο χώρες φορολογούν περιουσιακά στοιχεία με προοδευτικά επιτόκια. Τέλος, τα κεφαλαιακά κέρδη φορολογούνται λιγότερο, κατά μέσο όρο, σε σχέση με τους τόκους ή τα μερίσματα, λόγω μειωμένων επιτοκίων ή / και αναβολής του φόρου.

7.1.7 Δασμοί Εμπορίου

Ο θεσμός των τελωνιακών δασμών είναι τόσο παλιός όσο ο ανθρώπινος πολιτισμός. Στην ιστορία της ανθρωπότητας η είσπραξη των τελωνιακών δασμών εμφανίστηκε μαζί με την παραγωγή και την ανταλλαγή αγαθών, ως μία σημαντική πηγή εισοδήματος της εκάστοτε εξουσίας. Οι υπεύθυνοι λήψεις αποφάσεων σε όλες τις εποχές της ιστορίας επέλεξαν να εφαρμόσουν τους τελωνιακούς δασμούς ως πηγή εισοδήματος για τα ταμεία τους καθώς και για την ρύθμιση του εμπορίου συγκεκριμένων προϊόντων.

Οι δασμοί είναι ένας μηχανισμός οικονομικής και εμπορικής πολιτικής που εφαρμόζεται με την μορφή δημόσιου φόρου, ο οποίος ενσωματώνεται στις εγχώριες τιμές των εμπορευμάτων που εισάγονται από το εξωτερικό και μέσω αυτού μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την προστασία της βιομηχανίας και για λόγους εμπορικής πολιτικής.

Οι δασμοί λόγω του δημόσιου φορολογικού τους χαρακτήρα σημαίνουν έσοδα για τον κρατικό προϋπολογισμό. Όσο υψηλότερο είναι το δασμολογικό επίπεδο μίας χώρας τόσο μεγαλύτερα είναι τα έσοδά της. Οι δασμοί είχαν σημαντικό ρόλο από την έναρξη της εκβιομηχάνισης στην προστασία της εγχώριας παραγωγής. Οι υψηλοί δασμοί προκαλούν μειονεκτήματα για τους αλλοδαπούς προμηθευτές στην αγορά. Ως εκ τούτου, οι δασμοί μπορούν να μειώσουν ή να τερματίσουν την ανταγωνιστικότητα ενός συγκεκριμένου προϊόντος εισαγωγής στην εγχώρια αγορά. Αυτοί οι δασμοί έχουν χρησιμοποιηθεί όταν υπάρχει εγχώρια παραγωγή που πρέπει να προστατευθεί από τον ανταγωνισμό από τον

ανταγωνισμό και επίσης από λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες με σκοπό να προστατεύσουν την αγορά τους από πιο ανταγωνιστικά προϊόντα των πιο ανεπτυγμένων χωρών. Ένα οι δασμοί αυτοί εφαρμοστούν μακροπρόθεσμα οι εγχώριες εταιρείες δεν αναγκάζονται να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους. Ως αποτέλεσμα της ολοκλήρωσης και των διεθνών διαπραγματεύσεων, οι εν λόγω δασμοί απαλείφονται σταδιακά (Arnold, 2012).

Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (ΠΟΕ)

Κατά τις πρώτες δεκαετίες του 20ού αιώνα, τα εμπορικά θέματα ώθησαν τις χώρες να συμμετάσχουν σε ολοένα και πιο πολύπλοκες αλληλεπιδράσεις, με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί η ανάγκη για μια πλατφόρμα που να διευκολύνει και να ρυθμίζει τις εμπορικές σχέσεις. Η συνεπακόλουθη Γενική Συμφωνία Δασμών και Εμπορίου (ΓΣΔΕ) του 1947, όχι μόνο προσέφερε ένα φόρουμ συζήτησης, το οποίο επέτρεψε μια πολυμερή προσέγγιση του εμπορίου, αλλά καθιέρωσε επίσης ένα σύστημα διεθνώς αναγνωρισμένων κανόνων για το εμπόριο. Ο απώτερος στόχος ήταν η δημιουργία ίσων όρων ανταγωνισμού για όλα τα μέλη, μέσω ουσιαστικής μείωσης των δασμών και άλλων φραγμών στο εμπόριο και εξάλειψης της διακριτικής μεταχείρισης στο διεθνές εμπόριο.

Καθώς το διεθνές εμπόριο επεκτάθηκε, πέρα από την ανταλλαγή απτών αγαθών, προκειμένου να συμπεριλάβει υπηρεσίες και ιδέες, η ΓΣΔΕ μετεξελίχθηκε και θεσμοθετήθηκε ως Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (ΠΟΕ). Ο ΠΟΕ ιδρύθηκε το 1995 μετά τις εμπορικές διαπραγματεύσεις του Γύρου της Ουρουγουάης και ενοποίησε προγενέστερες εμπορικές συμφωνίες, όπως η ίδια η ΓΣΔΕ, η συμφωνία για τη γεωργία και η συμφωνία για τα κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα και τα είδη ένδυσης, καθώς και άλλες γενικές συμφωνίες. Οι σημαντικότερες νέες συμφωνίες ήταν η Γενική Συμφωνία για τις συναλλαγές στον τομέα των υπηρεσιών (GATS) και η συμφωνία για τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας στον τομέα του εμπορίου (TRIPS). Τον Φεβρουάριο του 2017, τέθηκε σε ισχύ η Συμφωνία για τη Διευκόλυνση του Εμπορίου, η πρώτη πολυμερής συμφωνία που επιτυγχάνεται από τότε που ιδρύθηκε ο ΠΟΕ. Επιπλέον, διερευνώνται ιδέες ως προς τον τρόπο επίτευξης νέων εξελίξεων στον ΠΟΕ, που θα μπορούσαν να εκσυγχρονίσουν το σύστημα, προκειμένου να το καταστήσουν περισσότερο αποτελεσματικό και προσαρμόσιμο σε έναν συνεχώς εξελισσόμενο κόσμο του εμπορίου.

Οι στατιστικές καταδεικνύουν ότι υπάρχει σαφής σχέση μεταξύ του ελεύθερου και δίκαιου εμπορίου και της οικονομικής ανάπτυξης. Η δημιουργία του ΠΟΕ ήταν ένα

σημαντικό βήμα προς ένα πιο ολοκληρωμένο και συνεπώς πιο δυναμικό σύστημα διεθνούς εμπορίου. Ο ΠΟΕ εργάζεται για την προώθηση του ελεύθερου εμπορίου, ιδίως εξασφαλίζοντας ότι οι διάφορες χώρες διατηρούν τη δυναμική εξάλειψης των εμποδίων στο εμπόριο κατά τις εμπορικές συνομιλίες. Επί του παρόντος, τα δύο τρίτα των μελών του ΠΟΕ είναι αναπτυσσόμενες χώρες, κάτι που επιτρέπει στις μεταβατικές οικονομίες και στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες να χρησιμοποιήσουν το ανοικτό εμπόριο για την προώθηση των αναπτυξιακών τους προσπαθειών. (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2019)

Ο ΠΟΕ έχει πάνω από 160 μέλη που αντιπροσωπεύουν το 98% του παγκόσμιου εμπορίου. Για να ενταχθεί μία χώρα στον ΠΟΕ, θα πρέπει να ευθυγραμμίσει τις οικονομικές και εμπορικές τις πολιτικές με τους κανόνες του ΠΟΕ. Οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής είναι μέλος του ΠΟΕ από την 1η Ιανουαρίου 1995 και μέλος της ΓΣΔΕ από την 1η Ιανουαρίου 1948. Επίσης η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι μέλος του ΠΟΕ από την 1η Ιανουαρίου 1995 και τα 28 μέλη της Ε.Ε. είναι επίσης μέλη του ΠΟΕ. Στον τομέα της πρόσβασης στην αγορά, ο ΠΟΕ συνεργάζεται τακτικά με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τελωνείων (ΠΟΤ). Η συνεργασία αυτή αφορά την κατάταξη των εμπορευμάτων. Το προσωπικό του ΠΟΕ παρακολουθεί τακτικά τις εργασίες στον ΠΟΤ για την ονοματολογία ταξινόμησης του εναρμονισμένου συστήματος (Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου).

Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Τελωνείων (ΠΟΤ), που ιδρύθηκε το 1952 ως Συμβούλιο Τελωνειακής Συνεργασίας, είναι ανεξάρτητος διακυβερνητικός οργανισμός που έχει ως αποστολή να ενισχύει την αποτελεσματικότητα και την αποδοτικότητα των τελωνειακών διοικήσεων. Ο ΠΟΤ προσφέρει στα μέλη του μια σειρά από συμβάσεις και άλλα διεθνή μέσα, καθώς και υπηρεσίες τεχνικής βοήθειας και κατάρτισης. Σήμερα, ο ΠΟΤ εκπροσωπεί 182 τελωνειακές διοικήσεις σε όλο τον κόσμο (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2019). Τόσο η ευρωπαϊκή Ένωση όσο και τα κράτη μέλη είναι μέλη του ΠΟΤ καθώς επίσης και οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (Παγκόσμιος Οργανισμός Τελωνείων, 2019)

Η ονοματολογία του Εναρμονισμένου Συστήματος του Παγκόσμιου Οργανισμού Τελωνείων είναι ένα διεθνές εναρμονισμένο σύστημα που επιτρέπει στις συμμετέχουσες χώρες να κατατάσσουν επί κοινής βάσεως τα εμπορεύματα που αποτελούν αντικείμενο συναλλαγών, για δασμολογικούς σκοπούς ειδικότερα, η ονοματολογία του ΕΣ περιλαμβάνει την περιγραφή των εμπορευμάτων τα οποία κατατάσσονται σε κλάσεις και διακρίσεις και τους σχετικούς αριθμητικούς κωδικούς τους, με βάση ένα σύστημα εξαμήφων κωδικών. Η ονοματολογία του ΕΣ αναθεωρείται ανά πενταετία και εφαρμόζεται σε περισσότερους των

190 τελωνιακών διοικήσεων παγκοσμίως. Κατά συνέπεια, πάνω από το 98% του συνόλου των εμπορευμάτων αποτελούν αντικείμενο εμπορικών συναλλαγών στον κόσμο κατατάσσονται βάσει της ονοματολογίας αυτής. Η διεθνής σύμβαση για το για το εναρμονισμένο σύστημα περιγραφής και κωδικοποίησης των εμπορευμάτων η οποία έχει ως στόχο να διευκολύνει το διεθνές εμπόριο και τη συλλογή, τη σύγκριση και την ανάλυση στατιστικών στοιχείων, ιδίως εκείνων που αφορούν το διεθνές εμπόριο, τέθηκε σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου 1988. Η Ευρωπαϊκή Ένωση και όλα τα κράτη μέλη είναι συμβαλλόμενα μέρη της συμφωνίας. (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2019).

7.1.7.1 Εμπορική πολιτική και δασμοί εμπορίου στην Ε.Ε.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι μία από τις πλέον εξωστρεφείς οικονομίες παγκοσμίως. Είναι επίσης η μεγαλύτερη ενιαία αγορά στον κόσμο. Το ελεύθερο εμπόριο ανάμεσα στα κράτη μέλη της είναι μια από τις θεμελιώδεις αρχές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η οποία έχει επίσης δεσμευτεί να προωθεί την ελευθέρωση του παγκόσμιου εμπορίου.

Το διάστημα 1999 - 2010 το εξωτερικό εμπόριο της ΕΕ διπλασιάστηκε, αντιπροσωπεύοντας πλέον πάνω από το 30% του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος της ΕΕ (ΑΕγχΠ). Η ΕΕ καθορίζει την εμπορική πολιτική των κρατών μελών και διαπραγματεύεται συμφωνίες για λογαριασμό τους. Μιλώντας με μια φωνή, η ΕΕ έχει μεγαλύτερη βαρύτητα στις διεθνείς εμπορικές διαπραγματεύσεις απ' ότι θα είχαν μεμονωμένα τα κράτη μέλη της.

Η ΕΕ συνεργάζεται στενά με χώρες ή περιφερειακούς ομίλους για τη διαπραγμάτευση εμπορικών συμφωνιών. Οι συμφωνίες αυτές παρέχουν αμοιβαία επωφελή πρόσβαση στις αγορές τόσο της ΕΕ όσο και των εν λόγω χωρών. Οι επιχειρήσεις της ΕΕ μπορούν να αυξάνουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες και να εισάγουν ευκολότερα τις πρώτες ύλες που χρησιμοποιούν για την παραγωγή των προϊόντων τους.

Κάθε συμφωνία είναι μοναδική και μπορεί να περιλαμβάνει δασμολογικές μειώσεις, κανόνες για ζητήματα όπως η διανοητική ιδιοκτησία ή η βιώσιμη ανάπτυξη, ή ακόμη και ρήτρες σχετικά με τα ανθρώπινα δικαιώματα. Κατά τις διαπραγματεύσεις σχετικά με εμπορικές συμφωνίες ή κανόνες, η ΕΕ λαμβάνει επίσης υπόψη τη γνώμη πολιτών, επιχειρήσεων και μη κυβερνητικών οργανώσεων.

Η ΕΕ στηρίζει και υπερασπίζεται τη βιομηχανία και τις επιχειρήσεις της ΕΕ προωθώντας την άρση των εμπορικών φραγμών, έτσι ώστε οι Ευρωπαίοι εξαγωγείς να απολαμβάνουν δίκαιους όρους ανταγωνισμού και πρόσβασης σε άλλες αγορές. Παράλληλα, η

ΕΕ στηρίζει τις αλλοδαπές εταιρείες παρέχοντάς τους πρακτικές πληροφορίες σχετικά με την πρόσβασή τους στην αγορά της ΕΕ.

Η ΕΕ συνεργάζεται επίσης με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (ΠΟΕ) με στόχο τον καθορισμό διεθνών εμπορικών κανόνων και την άρση των εμποδίων στο εμπόριο μεταξύ των χωρών μελών του ΠΟΕ (europa.eu).

Τελωνιακή Ένωση της ΕΕ

Η τελωνιακή ένωση της ΕΕ, που συστάθηκε το 1968, διευκολύνει τις εμπορικές δραστηριότητες των επιχειρήσεων της ΕΕ, εναρμονίζει τους τελωνειακούς δασμούς για εμπορεύματα που εισάγονται από χώρες εκτός ΕΕ και συμβάλλει στην προστασία των πολιτών, των ζώων και του περιβάλλοντος της Ευρώπης.

Στην πράξη, η τελωνιακή ένωση σημαίνει ότι οι τελωνειακές αρχές και των 28 χωρών της ΕΕ εργάζονται μαζί σαν να ήταν μία αρχή. Εφαρμόζουν τους ίδιους δασμούς στα προϊόντα που εισάγονται στην επικράτειά τους από τον υπόλοιπο κόσμο, και δεν επιβάλλουν δασμούς στο εσωτερικό της.

Στην περίπτωση της ΕΕ, αυτό σημαίνει ότι δεν καταβάλλονται δασμοί κατά τη μεταφορά εμπορευμάτων από μία χώρα της ΕΕ σε άλλη. Οι τελωνειακοί δασμοί που καταβάλλονται για εμπορεύματα που εισάγονται στην ΕΕ αντιστοιχούν στο 14% περίπου του συνολικού προϋπολογισμού της ΕΕ ως μέρος των «παραδοσιακών ιδίων πόρων» της.

Οι τελωνειακοί έλεγχοι στα εξωτερικά σύνορα της ΕΕ προστατεύουν τους καταναλωτές από εμπορεύματα και προϊόντα που μπορεί να είναι επικίνδυνα ή επιβλαβή για την υγεία τους. Προστατεύουν τα ζώα και το περιβάλλον, μέσω της καταπολέμησης του παράνομου εμπορίου απειλούμενων ειδών και της πρόληψης των ασθενειών φυτών και ζώων.

Οι τελωνειακές αρχές συνεργάζονται με την αστυνομία και τις υπηρεσίες μετανάστευσης στον αγώνα κατά του οργανωμένου εγκλήματος και της τρομοκρατίας. Αγωνίζονται κατά της εμπορίας ανθρώπων, ναρκωτικών, όπλων και προϊόντων απομίμησης/παραποίησης, και ελέγχουν αν τα μεγάλα ποσά σε μετρητά που μεταφέρουν ταξιδιώτες αποτελούν προϊόν νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες ή φοροδιαφυγής ή αν προορίζονται για τη χρηματοδότηση εγκληματικών οργανώσεων.

Οι τελωνειακές υπηρεσίες της ΕΕ είναι επίσης αρμόδιες για την καταπολέμηση της φορολογικής και τελωνιακής απάτης από επιχειρήσεις και ιδιώτες, η οποία στερεί από τις εθνικές κυβερνήσεις σημαντικά έσοδα για δημόσιες δαπάνες (europa.eu).

Η τελωνειακή ένωση αποτελεί θεμελιώδη συνιστώσα της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) και ισχύει από το 1968. Τούτο σημαίνει ότι καταργούνται τα σύνορα μεταξύ των χωρών μελών για όλες τις εμπορευματικές συναλλαγές (άρθρο 28 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ)). Απαγορεύονται οι τελωνειακοί δασμοί ή οι φόροι ισοδύναμου αποτελέσματος μεταξύ των χωρών μελών.

Στα εξωτερικά σύνορα, εφαρμόζεται το κοινό δασμολόγιο, σε συνδυασμό με το ενοποιημένο δασμολόγιο (TARIC), σε εμπορεύματα που προέρχονται από χώρες εκτός της ΕΕ. Τα εμπορεύματα που διακινούνται ελεύθερα εντός της ΕΕ οφείλουν να συμμορφώνονται με τους κανόνες της εσωτερικής αγοράς και με ορισμένες διατάξεις της κοινής εμπορικής πολιτικής. Επιπλέον, ο κοινοτικός και ο ενωσιακός τελωνειακός κώδικας διασφαλίζουν ότι οι τελωνειακές αρχές των κρατών μελών εφαρμόζουν τους κανόνες ομοιόμορφα. (europa.eu).

Ενωσιακός Τελωνιακός Κώδικας

Στις 9 Οκτωβρίου 2013, η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) ενέκρινε τον Τελωνιακό Κώδικα της Ένωσης (UCC). Ο κανονισμός (ΕΕ) αριθ. 952/2013 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου για τη θέσπιση του τελωνιακού κώδικα της Ένωσης τέθηκε σε ισχύ στις 30 Οκτωβρίου 2013, μολονότι οι περισσότερες ουσιαστικές διατάξεις του τέθηκαν σε ισχύ από την 1η Μαΐου 2016. Το UCC ορίζει ένα νομικό πλαίσιο για τα τελωνεία, τους κανόνες και τις διαδικασίες στο τελωνιακό έδαφος της ΕΕ, προσαρμοσμένες στις σύγχρονες εμπορικές πραγματικότητες, όπως η παγκόσμια ολοκλήρωση των συστημάτων παραγωγής και παράδοσης, το ηλεκτρονικό εμπόριο και τα σύγχρονα εργαλεία επικοινωνίας. Στόχος του είναι να διευκολύνει τη ροή αγαθών που διέρχονται ή μετακινούνται εντός και εκτός της Ένωσης, έτσι ώστε να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, προστατεύοντας καλύτερα τα δημοσιονομικά και οικονομικά συμφέροντα της Ένωσης και των κρατών μελών, καθώς και την ασφάλεια των καταναλωτών της ΕΕ. Για την επίτευξη αυτών των στόχων, η UCC αποσκοπεί ειδικότερα να ολοκληρώσει την εξέλιξη των τελωνείων σε ένα ολοκληρωμένο και πλήρως ηλεκτρονικό περιβάλλον, χωρίς χαρτί. Το UCC θεσπίζει κοινούς κανόνες και απαιτήσεις δεδομένων για τις τελωνειακές δηλώσεις, τις κοινοποιήσεις, τις αιτήσεις και τις αποφάσεις πριν την άφιξη και πριν την αναχώρηση. Πρόκειται για την αναβάθμιση ή τη δημιουργία δεκαεπτά ηλεκτρονικών συστημάτων. Ενώ ισχύουν σήμερα οι νομοθετικές διατάξεις της UCC, τα δεκαεπτά ηλεκτρονικά συστήματα εφαρμόζονται σταδιακά και ως εκ τούτου η UCC προβλέπει επίσης μια μεταβατική περίοδο

έως το τέλος του 2020, κατά την οποία τα υπάρχοντα συστήματα με βάση το χαρτί ή τα ηλεκτρονικά συστήματα μπορούν να εξακολουθήσουν να χρησιμοποιούνται για τα τελωνειακά θέματα για τα οποία δεν υπάρχουν ακόμη διαθέσιμα νέα ηλεκτρονικά συστήματα (European Commission, 2018a).

Κοινό Δασμολόγιο

Μετά την ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς, τα εμπορεύματα μπορούν να κυκλοφορούν ελεύθερα μεταξύ των κρατών μελών. Ως εκ τούτου, το «κοινό δασμολόγιο» (ΚΔ) εφαρμόζεται στις εισαγωγές εμπορευμάτων στα εξωτερικά σύνορα της ΕΕ.

Το δασμολόγιο είναι κοινό για όλα τα μέλη της ΕΕ, αλλά οι δασμολογικοί συντελεστές διαφέρουν από ένα είδος εισαγωγής σε άλλο, ανάλογα με το τι είναι και από πού προέρχονται. Οι τιμές εξαρτώνται από την οικονομική ευαισθησία των προϊόντων.

Ως εκ τούτου, το δασμολόγιο είναι το όνομα που δίνεται στον συνδυασμό της ονοματολογίας (ή της κατάταξης των εμπορευμάτων) και των δασμολογικών συντελεστών που εφαρμόζονται σε κάθε κατηγορία εμπορευμάτων. Επιπλέον, το δασμολόγιο περιέχει όλες τις άλλες κοινοτικές νομοθετικές πράξεις που επηρεάζουν το ύψος των τελωνειακών δασμών που καταβάλλονται για συγκεκριμένη εισαγωγή, π.χ. χώρα καταγωγής.

Μέσω του δασμολογίου, η Κοινότητα εφαρμόζει την αρχή σύμφωνα με την οποία οι εγχώριοι παραγωγοί πρέπει να είναι σε θέση να ανταγωνίζονται δίκαια και ισότιμα στην εσωτερική αγορά με τους κατασκευαστές που εξάγουν από άλλες χώρες. (europa.eu)

Κοινό Δασμολόγιο είναι ο συνδυασμός της ταξινόμησης των εμπορευμάτων και των δασμολογικών συντελεστών που ισχύουν για κάθε κατηγορία εμπορευμάτων και εφαρμόζονται σε όλη την ΕΕ. (europa.eu)

Ενοποιημένο Δασμολόγιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης-TARIC

Το TARIC, το ενοποιημένο δασμολόγιο της ΕΕ, είναι μια βάση δεδομένων που συγκεντρώνει την εμπορική και τη αγροτική νομοθεσία και τους τελωνειακούς δασμούς. Αυτό διασφαλίζει ότι υπάρχει ομοιόμορφη εφαρμογή από τις χώρες της ΕΕ και δίνει μια σαφή εικόνα όλων των μέτρων που πρέπει να αναληφθούν από εκείνους που εμπλέκονται στην εισαγωγή εμπορευμάτων στην ΕΕ ή στην εξαγωγή εμπορευμάτων από την ΕΕ.

Ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 2658/87 του Συμβουλίου της 23ης Ιουλίου 1987 για τη δασμολογική και στατιστική ονοματολογία και το κοινό δασμολόγιο θεσπίζει τη νομική βάση

για το TARIC (πηγή), το ολοκληρωμένο δασμολόγιο της ΕΕ και καθιερώνει ένα κοινό σύστημα για την κωδικοποίηση και την ταξινόμηση των προϊόντων, που είναι γνωστή ως συνδυασμένη ονοματολογία (ΣΟ), που είναι απαραίτητη για την επεξεργασία και τη δημοσίευση των στατιστικών του εμπορίου της ΕΕ.

Το TARIC περιλαμβάνει όλους τους δασμολογικούς συντελεστές και ορισμένους κανόνες της ΕΕ που εφαρμόζονται στο εξωτερικό εμπόριο. Δεν περιλαμβάνει πληροφορίες σχετικά με τους εθνικούς φόρους, όπως ο ΦΠΑ.

Η Συνδυασμένη Ονοματολογία είναι το αποτέλεσμα της συγχώνευσης των ονοματολογιών του κοινού δασμολογίου και της ονοματολογίας των εμπορευμάτων για τις στατιστικές του εξωτερικού εμπορίου της Κοινότητας και του εμπορίου μεταξύ των κρατών μελών της (NIMEXE). Πρόκειται για περαιτέρω ανάπτυξη (με ειδικές υποδιαιρέσεις της ΕΕ) της ονοματολογίας του εναρμονισμένου συστήματος του Παγκόσμιου Οργανισμού Τελωνείων. Πρόκειται για έναν συστηματικό κατάλογο προϊόντων που εφαρμόζουν τα περισσότερα εμπορικά έθνη (και χρησιμοποιείται επίσης για διεθνείς εμπορικές διαπραγματεύσεις).

Το TARIC βασίζεται στη ΣΟ και περιλαμβάνει συμπληρωματικές υποδιαιρέσεις, που ονομάζονται διακρίσεις TARIC, και οι οποίες χρησιμοποιούνται για εμπορεύματα για τα οποία ισχύουν ειδικοί δασμολογικοί συντελεστές ανάλογα με την προέλευση τους ή άλλοι κανόνες εμπορικής πολιτικής. Σε καθεμία από τις διακρίσεις της ΣΟ αντιστοιχεί ένας 8-ψήφιος αριθμητικός κωδικός. Τα έξι πρώτα ψηφία υποδηλώνουν τις κλάσεις και τις διακρίσεις της ονοματολογίας του εναρμονισμένου συστήματος, το έβδομο και το όγδοο ψηφίο υποδηλώνουν τις διακρίσεις της ΣΟ και το ένατο και το δέκατο ψηφίο υποδηλώνουν τις διακρίσεις TARIC.

Το παράρτημα I του κανονισμού καθορίζει τους δασμούς και ενημερώνεται τακτικά προκειμένου να ληφθούν υπόψη τροποποιήσεις που συμφωνήθηκαν σε διεθνές επίπεδο, τροποποιήσεις σχετικά με τις ανάγκες στον τομέα της στατιστικής, την εμπορική πολιτική και τις τεχνολογικές και εμπορικές εξελίξεις και η ανάγκη ευθυγράμμισης και διασαφήνισης των κειμένων.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει αναλάβει τη δημοσίευση και τη διαχείριση του TARIC. Χορηγεί αριθμούς κωδικούς, ενημερώνει το TARIC και κοινοποιεί στις χώρες της ΕΕ τις τροποποιήσεις. Αιτήσεις για τροποποίηση της ΣΟ μπορούν να υποβληθούν από την Επιτροπή, τις χώρες της ΕΕ ή τις ευρωπαϊκές επαγγελματικές ομοσπονδίες. Η Επιτροπή

εκδίδει ανά έτος κανονισμό που περιλαμβάνει πλήρη έκδοση της ΣΟ και των δασμολογικών συντελεστών του κοινού δασμολογίου, λαμβάνοντας υπόψη τις τροποποιήσεις που πραγματοποιήθηκαν από το Συμβούλιο και την Επιτροπή. Ο εν λόγω κανονισμός δημοσιεύεται στην Επίσημη Εφημερίδα το αργότερο στις 31 Οκτωβρίου και εφαρμόζεται από την 1η Ιανουαρίου του επόμενου έτους. Τέλος η Επιτροπή επικουρείται από την Επιτροπή Τελωνειακού Κώδικα που αποτελείται από εκπροσώπους των χωρών της ΕΕ. Η επιτροπή είναι αρμόδια για την εξέταση κάθε ζητήματος που αφορά τη ΣΟ, την ονοματολογία TARIC ή άλλες ονοματολογίες (europa.eu).

Η Ευρωπαϊκή Ένωση αντιπροσωπεύει το 15% περίπου των παγκόσμιων εμπορευματικών συναλλαγών. Η αξία των διεθνών εμπορευματικών συναλλαγών υπερβαίνει σημαντικά την αξία του εμπορίου υπηρεσιών (κατά τρεις φορές περίπου).

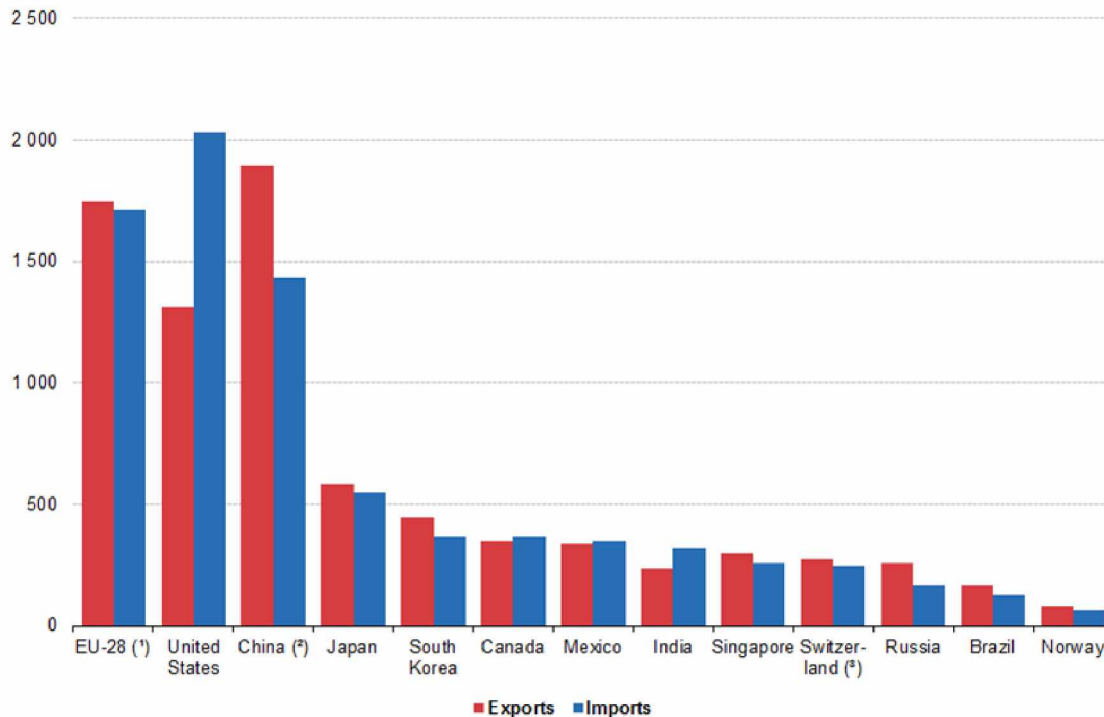
Το 2017 οι διεθνείς εμπορευματικές συναλλαγές της Ε.Ε. με τον υπόλοιπο κόσμο (άθροισμα εισαγωγών και εξαγωγών με χώρες εκτός Ε.Ε.) ήταν 3.735 δισεκατομμύρια ευρώ. Τόσο οι εισαγωγές όσο και οι εξαγωγές ήταν υψηλότερες σε σύγκριση με το 2016, με τη αύξηση των εξαγωγών (134 δισεκατομμύρια ευρώ) να είναι λίγο μικρότερη από αυτή των εισαγωγών (143 δισεκατομμύρια ευρώ).

Οι εμπορευματικές συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (εσωτερικό εμπόριο της Ε.Ε.), όσον αφορά τις εξαγωγές, εκτιμάτε ότι ανήλθαν σε 3.347 δισεκατομμύρια ευρώ το 2017. Το ύψος των εν λόγω συναλλαγών ήταν 78% υψηλότερο σε σχέση με τις εξαγωγές από την Ευρωπαϊκή Ένωση σε τρίτες χώρες, ύψους 1879 δισεκατομμύρια ευρώ.

Από το 2004, όταν η Κίνα πέρασε την Ιαπωνία, η Ε.Ε., η Κίνα και οι Ηνωμένες Πολιτείες αποτελούν τους τρεις κυριότερους παγκόσμιους παράγοντες στον τομέα του διεθνούς εμπορίου. Το 2016, το συνολικό επίπεδο εμπορευματικών συναλλαγών (εξαγωγών και εισαγωγών) που καταγράφηκε για την Ε.Ε., την Κίνα και τις Η.Π.Α. ήταν σχεδόν ταυτόσημο, με κορυφαία επίδοση τα 3457 δισεκατομμύρια ευρώ στην Ε.Ε. (δεν περιλαμβάνεται το εσωτερικό εμπόριο της Ε.Ε.), υψηλότερη κατά 112 δισεκατομμύρια ευρώ από αυτήν της Κίνας και κατά 127 δισεκατομμύρια ευρώ από το επίπεδο που καταγράφηκε για τις Η.Π.Α., στην Ιαπωνία καταγράφηκε το τέταρτο υψηλότερο επίπεδο εμπορευματικών συναλλαγών, δηλαδή 1131 δισεκατομμύρια ευρώ (eurostat).

Διάγραμμα 6: Κύριοι παράγοντες για το διεθνές εμπόριο αγαθών

(δισεκατομμύρια Ευρώ)



⁽¹⁾ Εξωκοινοτικές εξωτερικές ροές εμπορικών συναλλαγών της Ε.Ε.

⁽²⁾ Εκτός του Χονγκ Κονγκ

⁽³⁾ Συμπεριλαμβανομένου του Λίχτενσταϊν

Πηγή: Eurostat

Εμπορικές Συμφωνίες της Ε.Ε.

Υπάρχουν τρεις βασικοί τύποι συμφωνιών:

1. Τελωνειακές Ενώσεις
 - Εξάλειψη των δασμών στο διμερές εμπόριο
 - Δημιουργία ενός κοινού δασμολογίου για τους αλλοδαπούς εισαγωγείς
2. Συμφωνίες Σύνδεσης (ΣΣ), Συμφωνίες Σταθεροποίησης (σφαιρικές και σε βάθος), Συμφωνίες Ελευθέρων Συναλλαγών (ΣΕΣ) και Συμφωνίες Οικονομικής Εταιρικής Σχέσης (ΣΟΕΣ)
 - Εξάλειψη ή μείωση των δασμών στο διμερές εμπόριο
3. Συμφωνίες Εταιρικής Σχέσης και Συνεργασίας
 - Παρέχουν ένα γενικό πλαίσιο για τις διμερείς οικονομικές σχέσεις

- Αφήνουν τους τελωνιακούς δασμούς ως έχουν(euroa.eu).

Οι διμερείς και οι περιφερειακές συμφωνίες ελευθέρων συναλλαγών (ΣΕΣ) αποτελούν σημαντικό παράγοντα της οικονομικής ανάπτυξης. Μέσω της αξιοποίησης της παγκοσμιοποίησης προσφέρουν σημαντικά οφέλη για τους πολίτες και τις επιχειρήσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) και στις χώρες εταίρους της. Οι συμφωνίες ελευθέρων συναλλαγών συνεισφέρουν σημαντικά στις επιδόσεις του εξωτερικού εμπορίου της ΕΕ καθώς ανοίγουν νέες αγορές για τους εξαγωγείς και προσφέρουν ένα πιο προβλέψιμο, βασισμένο σε κανόνες επιχειρηματικό περιβάλλον, επωφελές για τις επιλογές των καταναλωτών και τον ανταγωνισμό. Παρόλο που η κατάργηση των δασμών και των πέραν των συνοριακών μη δασμολογικών φραγμών παραμένουν βασικά χαρακτηριστικά των εμπορικών συμφωνιών και άλλα στοιχεία αποκτούν μεγάλη σημασία. Πιο συγκεκριμένα, κανόνες που υποστηρίζουν το ελεύθερο και δίκαιο εμπόριο (π.χ. σχετικά με την προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και τους κανόνες ανταγωνισμού), αλλά και κανόνες προστασίας των εργασιακών δικαιωμάτων και του περιβάλλοντος. Επιπλέον, ορισμένες συμφωνίες ελευθέρων συναλλαγών μπορούν να προσφέρουν την ευκαιρία στενότερης συνεργασίας μεταξύ των μερών σε μια σειρά θεμάτων, από την έρευνα και την καινοτομία μέχρι την τυποποίηση και την αλλαγή του κλίματος.

Οι ΣΕΣ είναι σημαντικοί καταλύτες για το άνοιγμα των αγορών και τη δημιουργία των συνθηκών που ευνοούν το εμπόριο και τις επενδύσεις. Οι εμπορικές συμφωνίες επιτρέπουν στις εταιρείες της ΕΕ να αυξήσουν τις εξαγωγές και τις εισαγωγές τους, γεγονός που συμβάλλει στην αύξηση του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος της ΕΕ (ΑΕΠ). Έχει επίσης καθοριστεί σαφής σύνδεσμος μεταξύ της απασχόλησης (της ΕΕ και της αλλοδαπής) και της προστιθέμενης αξίας που παράγεται από τις εξαγωγές της ΕΕ προς τον υπόλοιπο κόσμο. Ωστόσο, οι ΣΕΣ επιδιώκουν επίσης μια σειρά πρόσθετων στόχων, τόσο γενικών όσο και ειδικών για τη χώρα ή την περιοχή εταίρο. Η ΕΕ είναι αποφασισμένη να διασφαλίσει ότι η εμπορική πολιτική αφορά επίσης την προώθηση αξιών, όπως η προστασία των ανθρωπίνων δικαιωμάτων, τα εργασιακά δικαιώματα, το περιβάλλον και η καταπολέμηση της κλιματικής αλλαγής.

Επιπλέον, οι σφαιρικές και σε βάθος ζώνες ελευθέρων συναλλαγών με τους εταίρους της ανατολικής γειτονίας της Ε.Ε., την Μολδαβία, την Ουκρανία και την Γεωργία βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στη σταδιακή προσέγγιση της νομοθεσίας των χωρών αυτών με το κοινοτικό κεκτημένο της Ε.Ε. Οι συμφωνίες οικονομικής εταιρικής σχέσης (ΣΟΕΣ) με χώρες

της Αφρικής, της Καραϊβικής και του Ειρηνικού (ΑΚΕ) είναι ασύμμετρες συμφωνίες που παρέχουν στις χώρες εταίρους μας την χωρίς δασμούς, εκτός ποσοτώσεων πρόσβαση στην αγορά της ΕΕ, που πλαισιώνεται από τα μέτρα τεχνικής βοήθειας και αναπτυξιακής βοήθειας. Οι συμφωνίες με τα Δυτικά Βαλκάνια βασίζονται σε μια ισχυρή ευρωπαϊκή προοπτική των χωρών αυτών που προσβλέπουν στη μελλοντική ένταξη τους στην ΕΕ (European Commission, 2018b).

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε τις 35 πιο σημαντικές οικονομικά εμπορικές συμφωνίες της Ε.Ε. όπως αυτές έχουν διαμορφωθεί έως τις 31/12/2017.

Πίνακας 12: Εμπορικές συμφωνίες Ε.Ε.

Συνεργασίες	Εφαρμόζεται από
Συμφωνίες Ελευθέρων Συναλλαγών (ΣΕΣ) Νέας Γενιάς	
Ε.Ε. – Νότια Κορέα ΣΕΣ	1 Ιουλίου 2011
Ε.Ε. – Κολομβία – Περού – Εκουαδόρ ΣΕΣ	1 Μαρτίου 2013 με το Περού, 1 Αυγούστου 2013 με την Κολομβία και από 1 Ιανουαρίου 2017 με το Εκουαδόρ.
Ε.Ε. - Κεντρική Αμερική Συμφωνία Σύνδεσης	1 Αυγούστου 2013: ο πυλώνας του εμπορίου εφαρμόζεται με την Ονδούρα, τη Νικαράγουα και τον Παναμά, 1 Οκτωβρίου 2013: Κόστα Ρίκα και Ελ Σαλβαδόρ, 1 Δεκεμβρίου 2013: Γουατεμάλα.
Ε.Ε.- Καναδάς Συνολική Οικονομική και Εμπορική Συμφωνία (CETA)	21 Σεπτεμβρίου 2017
Σφαιρικές και σε Βάθος Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών	
Ε.Ε. - Γεωργία	1 Σεπτεμβρίου 2014, και τέθηκε σε ισχύ από 1 Ιουλίου 2016.
Ε.Ε. – Μολδαβία	1 Σεπτεμβρίου 2014, και τέθηκε σε ισχύ από 1 Ιουλίου 2016.
Ε.Ε. – Ουκρανία	1 Ιανουαρίου 2016, και τέθηκε σε ισχύ από 1 Σεπτεμβρίου 2017.
Συμφωνίες Ελευθέρων Συναλλαγών Πρώτης Γενιάς	
Ε.Ε. – Τουρκία	Συμφωνία σύνδεσης που υπογράφηκε το 1963, η τελική φάση της τελωνειακής ένωσης ολοκληρώθηκε την 1η Ιανουαρίου 1996.
Ε.Ε. – Ελβετία Ευρωπαϊκή Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών (ΕΖΕΣ)	1972
Ε.Ε. – Νορβηγία ΕΖΕΣ	1 Ιουλίου 1973
Ε.Ε. – Ισραήλ Συμφωνία Σύνδεσης	1 Ιανουαρίου 1996
Ε.Ε. – Ιορδανία Συμφωνία Σύνδεσης	1 Μαΐου 2002
Ε.Ε. – Παλαιστίνη Προσωρινή Συμφωνία Σύνδεσης	1 Ιουλίου 1997
Ε.Ε. – Τυνησία Συμφωνία Σύνδεσης	1 Μαρτίου 1998
Ε.Ε. – Μαρόκο Συμφωνία Σύνδεσης	18 Μαρτίου 2000
Ε.Ε. – Λίβανος Συμφωνία Σύνδεσης	1 Μαρτίου 2003
Ε.Ε. – Αίγυπτος Συμφωνία Σύνδεσης	21 Δεκεμβρίου 2003
Ε.Ε. – Αλγερία Συμφωνία Σύνδεσης	1 Σεπτεμβρίου 2005
Ε.Ε. – Μεξικό Συμφωνία Σύνδεσης	Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών για εμπορεύματα που εφαρμόζεται από την 1η Ιουλίου 2000. Ελεύθερη παροχή

	υπηρεσιών από την 1η Μαρτίου 2001.
Ε.Ε. – Χιλή Συμφωνία Σύνδεσης	1 Φεβρουαρίου 2003
Ε.Ε. – πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας Συμφωνία Σταθεροποίησης και Σύνδεσης (ΣΣΣ)	Προσωρινή συμφωνία εμπορίου 1 Ιουνίου 2001
Ε.Ε. – Αλβανία ΣΣΣ	Προσωρινή συμφωνία εμπορίου 1 Δεκεμβρίου 2006
Ε.Ε. – Μαυροβούνιο ΣΣΣ	Προσωρινή συμφωνία εμπορίου 1 Ιανουαρίου 2008
Ε.Ε. – Σερβία ΣΣΣ	Προσωρινή συμφωνία εμπορίου με την Σερβία: 1 Φεβρουαρίου 2009, για την Ε.Ε.: 8 Δεκεμβρίου 2009
Ε.Ε. – Βοσνία Ερζεγοβίνη ΣΣΣ	Προσωρινή συμφωνία εμπορίου 1 Ιουλίου 2008
Ε.Ε. – Κόσσοβο ΣΣΣ	1 Απριλίου 2016
Συμφωνίες Οικονομικής Εταιρικής Σχέσης (ΣΟΕΣ)	
Ε.Ε. – Χώρες του Ειρηνικού Ωκεανού	28 Ιουλίου 2014: Νησιά Φίτζι, 20 Δεκεμβρίου 2009: Παπούα Νέα Γουινέα.
Ε.Ε. – Φόρουμ των κρατών της Καραϊβικής	29 Δεκεμβρίου 2008: Αντίγκουα και Μπαρμπούντα, Μπελίτζε, Μπαχάμες, Μπαρμπάντος, Δομινικά, Δομινικανή Δημοκρατία, Γρενάδα, Γουιάνα, Τζαμάικα, Άγιος Χριστόφορος και Νέβις, Αγία Λουκία, Άγιος Βικέντιος και Γρεναδίνες, Σουρινάμ και Τρινιδάδ και Τομπάγκο.
Ε.Ε.- Υποπεριοχή Ανατολικής και Νότιας Αφρικής	14 Μαΐου 2012: Μαδαγασκάρη, Μαυρίκιος, Σεϋχέλλες και Ζιμπάμπουε.
Ε.Ε. – Κεντρική Αφρική ΣΟΕΣ	4 Αυγούστου 2014: Καμερούν
Ε.Ε. - Κοινότητα για την Ανάπτυξη της Νοτίου Αφρικής ΣΟΕΣ	10 Οκτωβρίου 2016: Μποτσουάνα, Λεσόθο, Ναμίμπια Νότια Αφρική και Σουαζιλάνδη; 4 Φεβρουαρίου 2018: Μοζαμβίκη.
Ε.Ε. – Γκάνα ΣΟΕΣ	15 Δεκεμβρίου 2016
Ε.Ε. – Ακτή Ελεφαντοστού ΣΟΕΣ	3 Σεπτεμβρίου 2016

Πηγή: European Commission, 2018b

Εικόνα 2: Εμπορικές συμφωνίες Ε.Ε.



Πηγή: European Commission, 2019

7.1.7.2 Εμπορική πολιτική και δασμοί εμπορίου στις Η.Π.Α.

Συμφώνα με το γραφείο του εκπροσώπου για το εμπόριο των Η.Π.Α., οι Ηνωμένες Πολιτείες είναι η μεγαλύτερη οικονομία στον κόσμο και ο μεγαλύτερος εξαγωγέας και εισαγωγέας αγαθών και υπηρεσιών. Το εμπόριο είναι κρίσιμο για την ευημερία της Αμερικής, τροφοδοτώντας την οικονομική ανάπτυξη, υποστηρίζοντας καλές θέσεις εργασίας, αυξάνοντας το βιοτικό επίπεδο και βοηθώντας τους Αμερικανούς να παρέχουν στις οικογένειές τους οικονομικά αγαθά και υπηρεσίες.

Το 2017, οι Η.Π.Α. είχαν το μεγαλύτερο εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών στον κόσμο, με εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών συνολικού ύψους 2,35 τρισεκατομμυρίων δολαρίων. Το εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών στις Η.Π.Α. (εξαγωγές και εισαγωγές) ανήλθε σε 5,3 τρισεκατομμύρια δολάρια το 2017, αυξημένο κατά 6,5% (321 δισεκατομμυρίων δολάρια) από το 2016 και 31% σε σχέση με το 2007. Το εμπόριο αγαθών ανήλθε σε 3,9 τρισεκατομμύρια δολάρια και οι συναλλαγές υπηρεσιών σε 1,3 τρισεκατομμύρια δολάρια. Η

βιομηχανία (μία υποκατηγορία του εμπορίου αγαθών αντιστοιχούσε σε 3,3 τρισεκατομμύρια δολάρια του συνολικού εμπορίου των Η.Π.Α. κατά το 2017.(ustr.gov)

Η αμερικανική εμπορική πολιτική εργάζεται προς το άνοιγμα των αγορών σε όλο τον κόσμο για να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες και υψηλότερο βιοτικό επίπεδο για τις οικογένειες, τους αγρότες, τους κατασκευαστές, τους εργαζόμενους, τους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις. Οι Ηνωμένες Πολιτείες συμμετέχουν σε πολυάριθμες εμπορικές συμφωνίες με άλλες χώρες και συμμετέχουν στις διαπραγματεύσεις για νέες εμπορικές συμφωνίες με ορισμένες χώρες και περιοχές του κόσμου.

Το γραφείο του εκπροσώπου για το εμπόριο των Η.Π.Α. (USTR) είναι υπεύθυνο για την ανάπτυξη και τον συντονισμό της αμερικανικής πολιτικής για το διεθνές εμπόριο, τα προϊόντα και τις άμεσες επενδύσεις και την επίβλεψη των διαπραγματεύσεων με άλλες χώρες. Επικεφαλής είναι ο εμπορικός αντιπρόσωπος των ΗΠΑ, μέλος του υπουργικού συμβουλίου που υπηρετεί ως κύριος σύμβουλος του εμπορίου, διαπραγματευτής και εκπρόσωπος του προέδρου για θέματα εμπορίου (ustr.gov).

Το γραφείο του εκπροσώπου για το εμπόριο των Η.Π.Α. είναι υπεύθυνο για την ανάπτυξη, την εφαρμογή και την παρακολούθηση της εμπορικής πολιτικής των Η.Π.Α. στο Δυτικό Ημισφαίριο και επιβλέπει τη διαχείριση και τη λειτουργία αυτών των συμφωνιών, συμπεριλαμβανομένης της Βορειοαμερικανικής Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών, της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών της Δομινικανής Δημοκρατίας-Κεντρικής Αμερικής-Ηνωμένων Πολιτειών και της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών των Ηνωμένων Πολιτειών με την Χιλή, το Περού, την Κολομβία και τον Παναμά.

Επίσης, διαχειρίζεται τις σχέσεις των Η.Π.Α. με την Κοινή Αγορά του Νότου και με την Κοινή Αγορά της Καραϊβικής, συμπεριλαμβανομένων των διμερών εμπορικών συμφωνιών με την Αργεντινή, την Βραζιλία, την Ουρουγουάη και τη Παραγουάη. Επιπλέον, επιβλέπει τα προγράμματα εμπορικών προτιμήσεων των Η.Π.Α. στην περιοχή, συμπεριλαμβανομένης της Πρωτοβουλίας της Λεκάνης της Καραϊβικής και της Αιτιδικής Ημισφαιρικής Ευκαιρίας μέσω της Συνεργασίας Ενθάρρυνσης.(ustr.gov).

Συμφωνίες Ελευθέρων Συναλλαγών

Οι Ηνωμένες Πολιτείες εφαρμόζουν συμφωνίες ελεύθερων συναλλαγών με 20 χώρες.

Αυτές είναι:

Αυστραλία

Μπαχρέιν
Καναδάς
Χιλή
Κολομβία
Κόστα Ρίκα
Δομινικανή Δημοκρατία
Ελ Σαλβαδόρ
Γουατεμάλα
Ονδούρα
Ισραήλ
Ιορδανία
Κορέα
Μεξικό
Μαρόκο
Νικαράγουα
Ομάν
Παναμάς
Περού
Σιγκαπούρη (ustr.gov)

Συμφωνίες Εμπορίου και Επενδυτικού Πλαισίου

Οι Συμφωνίες Εμπορίου και Επενδυτικού Πλαισίου παρέχουν στρατηγικά πλαίσια και αρχές για το διάλογο για θέματα εμπορίου και επενδύσεων μεταξύ των Ηνωμένων Πολιτειών και των άλλων μερών της Συμφωνίας.

Αν και τα ονόματα των Συμφωνιών αυτών ενδέχεται να ποικίλουν, π.χ. Συμφωνία Εμπορίου, Επενδύσεων και Ανάπτυξης με την Τελωνειακή Ένωση της Νοτίου Αφρικής ή Φόρουμ Ηνωμένων Πολιτειών-Ισλανδίας, όλες αυτές οι συμφωνίες χρησιμεύουν ως φόρουμ για τις Ηνωμένες Πολιτείες και άλλες κυβερνήσεις να συναντηθούν και να συζητήσουν θέματα αμοιβαίου ενδιαφέροντος με στόχο τη βελτίωση της συνεργασίας και την ενίσχυση των ευκαιριών για το εμπόριο και τις επενδύσεις.

Ακολουθούν οι Συμφωνίες Εμπορίου και Επενδυτικού Πλαισίου, ταξινομημένες ανά περιοχή.

Αφρική

ΗΠΑ - Αγκόλα

ΗΠΑ - Κοινή Αγορά για την Ανατολική και Νότια Αφρική (COMESA)

ΗΠΑ Κοινότητα Ανατολικής Αφρικής

ΗΠΑ - Οικονομική Κοινότητα των Κρατών της Δυτικής Αφρικής (ECOWAS)

ΗΠΑ-Γκάνα

ΗΠΑ-Λιβερία

ΗΠΑ-Μαυρίκιος

ΗΠΑ-Μοζαμβίκη

ΗΠΑ-Νιγηρία

ΗΠΑ - Ρουάντα

ΗΠΑ-Νότιας Αφρικής

ΗΠΑ – Δυτικοαφρικανική Οικονομική και Νομισματική Ένωση (WAEMU)

Αμερική

ΗΠΑ - Αργεντινή

ΗΠΑ – Κοινότητα της Καραϊβικής

ΗΠΑ-Ουρουγουάη

ΗΠΑ-Ουρουγουάη Πρωτόκολλο εμπορίου και το περιβάλλοντος

ΗΠΑ-Ουρουγουάη Πρωτόκολλο για τη διευκόλυνση του εμπορίου

Ευρώπη και Μέση Ανατολή

ΗΠΑ-Αλγερία

ΗΠΑ-Αρμενίας

ΗΠΑ-Μπαχρέιν

ΗΠΑ - Αιγύπτου

ΗΠΑ - Συμβούλιο Συνεργασίας των Αραβικών Χωρών του Περσικού Κόλπου, Συμφωνία-Πλαίσιο για την Εμπορική, Οικονομική, Επενδυτική και Τεχνική Συνεργασία

ΗΠΑ - Γεωργία

ΗΠΑ - Ισλανδία Φόρουμ Εμπορικής και Επενδυτικής Συνεργασίας

ΗΠΑ-Ιράκ

ΗΠΑ-Κουβέιτ

ΗΠΑ-Λιβάνου

ΗΠΑ-Λιβύη

ΗΠΑ - Ομάν

ΗΠΑ-Κατάρ

ΗΠΑ-Σαουδικής Αραβίας

ΗΠΑ - Ελβετίας Φόρουμ Εμπορικής και Επενδυτικής Συνεργασίας

ΗΠΑ-Τυνησία

ΗΠΑ-Ουκρανίας Φόρουμ Εμπορικής και Επενδυτικής Συνεργασίας

ΗΠΑ-Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα

ΗΠΑ-Υεμένης

ΗΠΑ-Τουρκίας

Κίνα, Μογγολία και Ταιβάν

ΗΠΑ-Μογγολία

Νότια και Κεντρική Ασία

ΗΠΑ-Αφγανιστάν

ΗΠΑ - Κεντρικής Ασίας (Καζακστάν, Κιργιστάν, Τατζικιστάν, Τουρκμενιστάν, και Ουζμπεκιστάν)

ΗΠΑ-Μαλδίβες

ΗΠΑ-Νεπάλ

ΗΠΑ-Πακιστάν

ΗΠΑ - Σρι Λάνκα

Νοτιοανατολική Ασία και Ειρηνικός

ΗΠΑ-Σύνδεσμος κρατών της Νοτιοανατολικής Ασίας

ΗΠΑ-Μπρουνέι

ΗΠΑ-Βιρμανία

ΗΠΑ-Καμπότζη

ΗΠΑ-Ινδονησία

ΗΠΑ-Λάος

ΗΠΑ - Μαλαισία

ΗΠΑ - Νέα Ζηλανδία

ΗΠΑ - Φιλιππίνες

Τελωνειακή Υπηρεσία και Πρωτόκολλο Διευκόλυνσης Εμπορίου

ΗΠΑ-Ταϊλάνδης

ΗΠΑ-Βιετνάμ (ustr.gov)

Διμερές Επενδυτικές Συμφωνίες

Το πρόγραμμα της Διμερούς Επενδυτικής Συμφωνίας των Ηνωμένων Πολιτειών βοηθά στην προστασία των ιδιωτικών επενδύσεων, στην ανάπτυξη πολιτικών που προσανατολίζονται περισσότερο προς αγορά στις χώρες εταίρους και στην προώθηση των εξαγωγών των Η.Π.Α.(ustr.gov)

Διμερές Επενδυτικές Συμφωνίες Η.Π.Α. :

Αλβανία

Αργεντινή

Αρμενία

Αζερμπαϊτζάν

Μπαχρέιν

Μπαγκλαντές

Βολιβία

Βουλγαρία

Καμερούν

Λαϊκή Δημοκρατία του Κονγκό, Κινσάσα

Δημοκρατία του Κονγκό, Μπραζαβίλ

Κροατία

Τσέχικη Δημοκρατία

Εκουαδόρ

Αίγυπτος

Εσθονία

Γεωργία

Γρενάδα

Ονδούρα

Τζαμάικα

Ιορδανία
Καζακστάν
Κιργιστάν
Λετονία
Λιθουανία
Μολδαβία
Μογγολία
Μαρόκο
Μοζαμβίκη
Παναμάς
Πολωνία
Πολωνία, Συμφωνία για τις επιχειρήσεις και τις οικονομικές σχέσεις
Ρουμανία
Ρουάντα
Σενεγάλη
Σλοβενία
Σρι Λάνκα
Τρινιδάδ και Τομπάγκο
Τυνησία
Τουρκία
Ουκρανία
Ουρουγουάη (tcc.export.gov)

Εκτός από την επιδίωξη των στόχων της εμπορικής πολιτικής των Η.Π.Α. μέσω διμερών και πολυμερών εμπορικών και επενδυτικών συμφωνιών, ο εκπρόσωπος των Η.Π.Α. για το εμπόριο επιδιώκει πολυμερές συμφωνίες στο πλαίσιο του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου, ενώ συνεργάζεται με το Κογκρέσο πάνω στην Αρχή Προώθησης του Εμπορίου, τη νομοθεσία που ορίζει διαπραγματευτικούς στόχους και προτεραιότητες για τις εμπορικές συμφωνίες.

Οι Ηνωμένες Πολιτείες συμμετέχουν επίσης στις διαπραγματεύσεις για τη Συμφωνία για τις Συναλλαγές στον Τομέα των Υπηρεσιών, μία συμφωνία ελεύθερου εμπορίου που επικεντρώνεται στην προώθηση δικαίου και ανοιχτού ανταγωνισμού σε ένα ευρύ φάσμα

τομέων υπηρεσιών. Στις διαπραγματεύσεις για τη συμφωνία αυτή συμμετέχουν είκοσι τρεις οικονομίες, οι οποίες αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 70% της παγκόσμιας αγοράς υπηρεσιών αξίας 55 τρισεκατομμυρίων δολαρίων.

Τον Ιούλιο του 2014, οι Ηνωμένες Πολιτείες και 13 μέλη του ΠΟΕ ξεκίνησαν διαπραγματεύσεις για τη Συμφωνία για Περιβαλλοντικά Αγαθά, μία συμφωνία αποσκοπούσε στην κατάργηση των δασμών για μία σειρά περιβαλλοντικών αγαθών. Οι δασμοί για αυτά τα περιβαλλοντικά αγαθά, όπως οι ανεμογεννήτριες, οι ηλιακοί θερμοσίφωνες και οι καταλυτικοί μετατροπείς, είναι συχνά υψηλοί και περιορίζουν την τεχνολογικοί πρόοδο για τις πράσινες τεχνολογίες. Η συμφωνία αυτή προσφέρει μία σημαντική ευκαιρία για την προστασία του περιβάλλοντος. (ustr.gov)

7.1.7.3 Εμπορικοί Πόλεμοι-Trade Wars

Στα τέλη του 2016 και αρχές του 2017 επήλθε μία δραματική αλλαγή στην παγκόσμια εικόνα του εμπορίου. Μετά το Βρετανικό δημοψήφισμα που υποστήριζε την έξοδο του Ηνωμένου Βασιλείου από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ακολούθησαν οι προεδρικές εκλογές των Η.Π.Α. με την νίκη του Donald Trump, ο οποίος κατά την διάρκεια της προεκλογικής του εκστρατείας έκανε πολλές προστατευτικές δηλώσεις, ιδιαίτερα απειλώντας την Κίνα, το Μεξικό και την Γερμανία με εισαγωγικούς δασμούς (Bouët and Laborde, 2018).

Τον Μάρτιο του 2018, ο Αμερικανός Πρόεδρος Trump επικαλέστηκε το άρθρο 232 του αμερικανικού εμπορικού νόμου και τα συμφέροντα ασφαλείας των ΗΠΑ για την επιβολή, από την 1η Ιουνίου 2018, πρόσθετων δασμών 25% στις εισαγωγές χάλυβα και 10% στις εισαγωγές αλουμινίου από μέλη του ΠΟΕ που δεν έχουν συμφωνήσει να θέσουν όρια στις εξαγωγές των προϊόντων αυτών προς τις Η.Π.Α. Ο Αμερικανός Υπουργός Εμπορίου ξεκίνησε επίσης μια έρευνα σχετικά με τις εισαγωγές αυτοκινήτων, με βάση το ίδιο άρθρο 232, για να καθορίσει εάν η εισαγωγή αυτοκινήτων και εξαρτημάτων αυτοκινήτων απειλεί την εθνική ασφάλεια στις ΗΠΑ. Τον Ιούλιο του 2018 ο Αμερικανός πρόεδρος Trump επικαλέστηκε το άρθρο 301 του αμερικανικού εμπορικού νόμου για την επιβολή δασμών στις εισαγωγές από την Κίνα ύψους 34 δισεκατομμυρίων δολαρίων, προκειμένου να αντιμετωπίσει τις κινεζικές πράξεις, πολιτικές και πρακτικές που σχετίζονται με τη μεταφορά τεχνολογίας, την πνευματική ιδιοκτησία και την καινοτομία, για τις οποίες ο Αντιπρόσωπος Εμπορίου των Η.Π.Α. (USTR) έκρινε, ύστερα από μια έρευνα εννέα μηνών, ότι είναι αδικαιολόγητες ή προκατειλημμένες και επιβαρύνουν ή περιορίζουν το εμπόριο των Ηνωμένων Πολιτειών.

Δεδομένου ότι η Κίνα απάντησε με αντίποινα που επιβλήθηκαν στις εισαγωγές από τις ΗΠΑ, ο Πρόεδρος Trump επέβαλε στις αρχές Σεπτεμβρίου του 2018 δασμούς 10% σε κινεζικές εισαγωγές ύψους περίπου 200 δισεκατομμυρίων δολαρίων και απειλούσε να αυξήσει τον δασμολογικό συντελεστή σε 25% από το 2019, εάν δεν έχει επιτευχθεί διμερής εμπορική συμφωνία με την Κίνα.

Τον Αύγουστο του 2018, ο Πρόεδρος Trump επέβαλε επίσης εμπορικούς περιορισμούς κατά της Τουρκίας ως απάντηση στην κράτηση ενός αμερικανικού ευαγγελικού πάστορα από την Τουρκία τον οποίο κατηγορούσαν για τρομοκρατία.

Σε απάντηση στους εισαγωγικούς δασμούς των ΗΠΑ για το αλουμίνιο και τον χάλυβα, πολλά μέλη του ΠΟΕ ,όπως ο Καναδάς, η Κίνα, η ΕΕ, η Ινδία, το Μεξικό, η Νορβηγία, η Ρωσία και η Τουρκία, επικαλέστηκαν διαδικασίες επίλυσης διαφορών του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου με βάση το ότι, οι περιορισμοί των εισαγωγών των ΗΠΑ ήταν ασύμφωνη με τη νομοθεσία του ΠΟΕ και δεν μπορούσαν να δικαιολογηθούν νομικά για λόγους εθνικής ασφάλειας ή ως μέτρα διασφάλισης. Κάποια από τα μέλη του ΠΟΕ υιοθέτησαν επίσης ως αντίποινα αναστολές δεσμεύσεων για την πρόσβαση στην αγορά έναντι των Η.Π.Α.

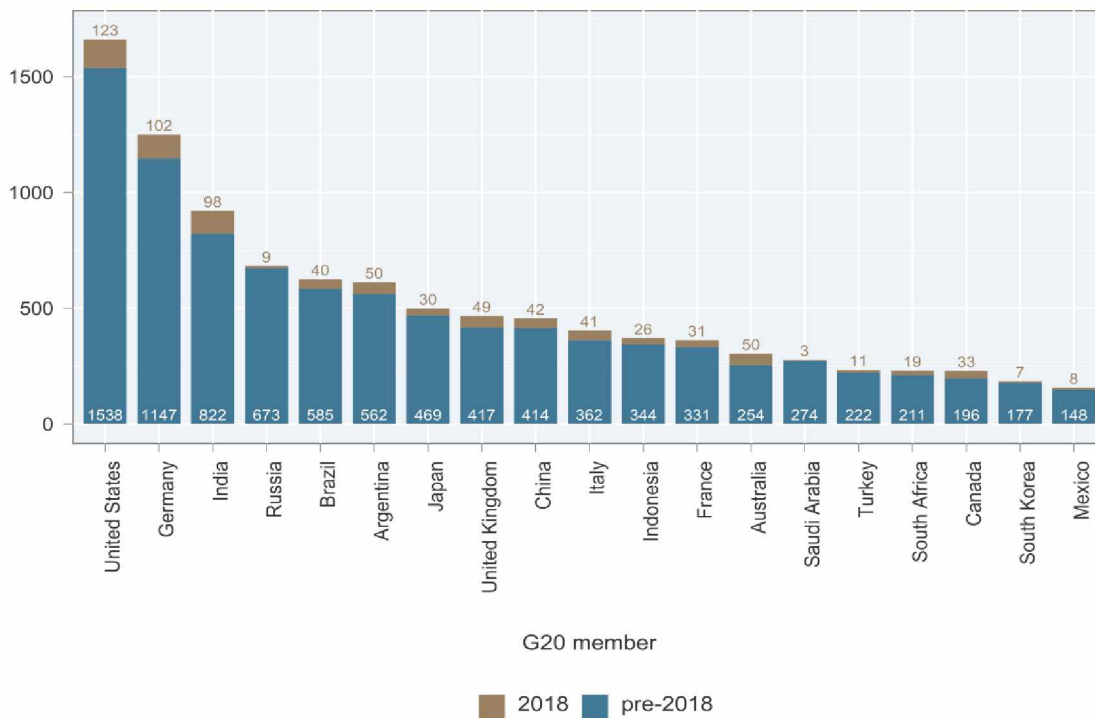
Η Κίνα κατέκρινε τους προκατειλημμένους δασμούς στις εισαγωγές των ΗΠΑ που επιβλήθηκαν βάσει του άρθρου 301 ως εμπορικός πόλεμος που παραβιάζει την νομοθεσία του ΠΟΕ και δεν δικαιολόγησε τα αντίτιμα των δασμών της προσφεύγοντας σε συγκεκριμένους κανόνες του ΠΟΕ (Petersmann, 2018).

Μια αιτιολόγηση για τον όρο "πόλεμος" είναι ότι οι δράσεις των ΗΠΑ υπερβαίνουν τα παραδοσιακά μέτρα όπως το αντιντάμπινγκ, και τα παγκόσμια μέτρα ασφαλείας επικαλούμενοι την εθνική ασφάλεια ως δικαιολογία για τους εμπορικούς περιορισμούς. Η εθνική ασφάλεια αφορά τα κίνητρα των φραγμών στις εισαγωγές χάλυβα και αλουμινίου και μια έρευνα σχετικά με τις εισαγωγές αυτοκινήτων. Επικαλείται επίσης ως βάση για την απαγόρευση στις επιχειρήσεις να συνεργάζονται με την κινεζική εταιρεία τηλεπικοινωνιών Huawei, εταιρεία τηλεπικοινωνιών, έναν παγκόσμιο παίκτη.

Ένα χαρακτηριστικό αυτών των μέτρων είναι ότι δεν επηρεάζουν μόνο την Κίνα αλλά και πολλές άλλες χώρες που εμπορεύονται με την Κίνα. Οι επιζήμιες συνέπειες για την παγκόσμια οικονομία εξακολουθούν να εξελίσσονται και θα καθοριστούν από το βαθμό στον οποίο οι ΗΠΑ θα παρακωλύσουν περαιτέρω το εμπόριο και τις αντιδράσεις των χωρών που επηρεάζονται από τις ενέργειες αυτές.

Αν και η μεγαλύτερη προσοχή έχει επικεντρωθεί στον εμπορικό πόλεμο μεταξύ των ΗΠΑ και της Κίνας και στις διάφορες εμπορικές απειλές και ενέργειες της διοίκησης Trump έναντι άλλων εμπορικών εταίρων των ΗΠΑ, από την οπτική του εμπορικού συστήματος είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι η σταδιακή αύξηση του εμπορικού ακτιβισμού των ΗΠΑ η οποία ξεκίνησε το 2017 αποτελεί μέρος μιας ευρύτερης τάσης. Οι αξιολογήσεις του ΠΟΕ για την εμπορική πολιτική και η βάση δεδομένων για του Global Trade Alert και οι συναφείς εκθέσεις καταδεικνύουν ότι από το 2009 έχουν επιβληθεί πολλά μέτρα από αρκετές χώρες, τα οποία ενδέχεται να στρεβλώσουν το εμπόριο και τον ανταγωνισμό. Η Ινδία, η Βραζιλία και η Ρωσία συγκαταλέγονται μεταξύ των πιο παραγωγικών χρηστών των μέσων εμπορικής πολιτικής κατά το 2008, ενώ ορισμένα μέλη της Ε.Ε., όπως η Γερμανία, ήταν επίσης ενεργοί χρήστες πολιτικών που επηρεάζουν το εμπόριο (Hoekman, 2019).

Διάγραμμα 7: Αριθμός παρεμβάσεων που προκαλούν διακρίσεις οι οποίες εφαρμόστηκαν από τον Νοέμβριο του 2008 έως τον Οκτώβριο του 2018



Πηγή: Evenett & Fritz, 2018

7.1.7.4 Εμπόριο και αυτοκινητοβιομηχανία

Ο τομέας της αυτοκινητοβιομηχανίας είναι ένας από τους μεγαλύτερους μεταποιητικούς τομείς στην Ε.Ε., η οποία παρήγαγε σχεδόν 19 εκατομμύρια επιβατηγά αυτοκίνητα και ελαφρά φορτηγά το 2017. Η παγκοσμιοποίηση των αλυσίδων εφοδιασμού είχε έναν από τους ισχυρότερους αντίκτυπους στην αυτοκινητοβιομηχανία. Από κυρίως τοπικοί οι κατασκευαστές στην Ε.Ε. και σε μικρότερο βαθμό στις Η.Π.Α., μετατράπηκαν σε εταιρείες που λειτουργούν σε παγκόσμιο επίπεδο με μεγάλες εγκαταστάσεις παραγωγής και στις δυο οικονομίες, αυτές οι αλυσίδες εφοδιασμού τους βοηθούν να παράγουν προϊόντα υψηλότερης ποιότητας με χαμηλότερο κόστος. Δεδομένων αυτών των συνδεδεμένων αλυσίδων παραγωγής, η ελευθέρωση των δασμών θα συμβάλει στην παροχή αμοιβαιότητας και σε ίσους όρους ανταγωνισμού.

Το εμπόριο αυτοκινήτων μεταξύ Ε.Ε. και Η.Π.Α. αντιπροσωπεύει πάνω από το ένα έκτο του συνόλου του εμπορίου των βιομηχανικών αγαθών. Ορισμένοι κατασκευαστές της Ε.Ε. έχουν εγκαταστήσει ειδικά την παραγωγή ημιφορτηγών και σπορ αυτοκινήτων στις Η.Π.Α., από τα οποία ένα μεγάλο μέρος εξάγεται στη συνέχεια στην Ε.Ε. ή στην Κίνα. Η Ευρωπαϊκή Ένωση εισήγαγε επιβατηγά αυτοκίνητα και φορτηγά αξίας περίπου 7 δισεκατομμυρίων ευρώ από τις Η.Π.Α. ενώ οι εισαγωγές αυτοκινήτων και φορτηγών στις Η.Π.Α. από την Ε.Ε. ανήλθαν σε 40 δισεκατομμύρια ευρώ το 2017. Αυτό αντιπροσωπεύει το 14% και 29% όλων των εισαγωγών και εξαγωγών επιβατηγών στην Ευρωπαϊκή Ένωση αντίστοιχα.

Οι εξαγωγές επιβατηγών αυτοκινήτων των Η.Π.Α. προς την Ε.Ε. αντιμετωπίζουν δασμό 10% και οι εξαγωγές της Ε.Ε. προς τις Η.Π.Α. αντιμετωπίζονται με δασμούς 2,5%. Ωστόσο οι εξαγωγές ημιφορτηγών και φορτηγών τα οποία είναι δημοφιλή στις Η.Π.Α. αντιμετωπίζουν εισαγωγικούς δασμούς 25%. Από την άλλη πλευρά οι παραγωγοί των Η.Π.Α. αντιμετωπίζουν δασμούς από 10% έως 22% για φορτηγά και ημιφορτηγά που εξάγουν στην Ε.Ε. ανάλογα με το μέγεθος του κινητήρα. Η μέσοι δασμοί για τα βασικά εξαρτήματα μηχανοκίνητων οχημάτων ανέρχονται σε 1,7% στις Η.Π.Α. και 4% στην Ε.Ε. (European Commission, 2019b).

Στις 23/05/2018 από το υπουργείο εμπορίου των Η.Π.Α. ανακοινώθηκε ότι ο Υπουργός Εμπορίου μετά από συνομιλία του με Πρόεδρο Donald Trump ξεκίνησε έρευνα η οποία θα καθορίσει ένα οι εισαγωγές αυτοκινήτων συμπεριλαμβανομένων, των SUV, των

βαν και των μικρών φορτηγών καθώς και των εξαρτημάτων των αυτοκινήτων, στις Η.Π.Α. απειλούν να βλάψουν την εθνική ασφάλεια.

Σύμφωνα με αυτή την ανακοίνωση τα τελευταία 20 χρόνια, οι εισαγωγές επιβατηγών οχημάτων στις Η.Π.Α. αυξήθηκαν από το 32% των οχημάτων που πωλούνται στις Η.Π.Α. σε 48%. Η απασχόληση επίσης στην παραγωγή αυτοκινήτων μειώθηκε κατά 22% παρόλο που οι Αμερικανοί συνεχίζουν να αγοράζουν αυτοκίνητα σε επίπεδα ρεκόρ. Τέλος οι Αμερικανοί κατασκευαστές οχημάτων στις Η.Π.Α. αντιπροσωπεύουν μόνο το 20% της παγκόσμιας έρευνας και ανάπτυξης στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας ενώ οι Αμερικανοί κατασκευαστές εξαρτημάτων αυτοκινήτων αντιπροσωπεύουν μόλις το 7% σε αυτόν τον κλάδο.

Η έρευνα αυτή θα εξετάσει κατά πόσο η μείωση της εγχώριας παραγωγής αυτοκινήτων και εξαρτημάτων αυτοκινήτων απειλεί να αποδυναμώσει την εσωτερική οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών (United States Department of Commerce).

Η Ε.Ε. υπέβαλε στις 22/06/2018 γραπτές παρατηρήσεις στο Υπουργείο Εμπορίου των Η.Π.Α. στο πλαίσιο αυτής της έρευνας θεωρώντας ότι, η τρέχουσα έρευνα στερείται νομιμότητας, πραγματικής βάσης και παραβιάζει τους κανόνες του διεθνούς εμπορίου.(europa.eu)

Στις 25/07/2018 ξεκίνησε νέα φάση διαπραγματεύσεων μεταξύ Η.Π.Α. και Ε.Ε. όπου οι δύο πλευρές θέλουν να ενισχύσουν περαιτέρω τις εμπορικές σχέσεις μεταξύ τους. Ήδη οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Ευρωπαϊκή Ένωση έχουν διμερή εμπορική σχέση ύψους 1 τρισεκατομμυρίου δολαρίων, την μεγαλύτερη οικονομική σχέση στον κόσμο (europa.eu). Οι δύο πλευρές συμφώνησαν να συνεργαστούν με στόχο την αμοιβαία ελευθέρωση του εμπορίου στους βιομηχανικούς δασμούς, τη ρυθμιστική συνεργασία για τη διευκόλυνση του εμπορίου μεταξύ των δύο μεγαλύτερων οικονομιών παγκοσμίως, τη διευκόλυνση του εμπορίου σε συγκεκριμένους τομείς προτεραιότητας όπως το φυσικό αέριο και οι σπόροι σόγιας, την αντιμετώπιση των παγκόσμιων προκλήσεων και την εξισορρόπηση των όρων του ανταγωνισμού στα πλαίσια του Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου και τέλος την κατάργηση των δασμών των Η.Π.Α. για το χάλυβα και το αλουμίνιο από την Ε.Ε. και την κατάργηση των αντίστοιχων δασμών που επιβλήθηκαν από την Ε.Ε. στις εισαγωγές από τις Η.Π.Α. για να ξεκλειδώσουν τις δυνατότητες του εμπορίου και στις δύο πλευρές (European Commission, 2019a).

7.2 Συγκριτική ανάλυση

Για τους σκοπούς τις παρούσας διπλωματικής εργασίας, η οποία αφορά τη συγκριτική ανάλυση του φορολογικού ανταγωνισμού μεταξύ των ΗΠΑ και της Ε.Ε., χρησιμοποιήθηκαν ορισμένα κριτήρια της μακροοικονομίας των χωρών αυτών, προκειμένου να εξάγουμε ορισμένα συμπεράσματα για την κατανόηση της έννοιας του φορολογικού ανταγωνισμού. Τα κριτήρια που χρησιμοποιήθηκαν προκειμένου να πραγματοποιηθεί η σύγκριση είναι ο φόρος επί των πωλήσεων, ο φόρος προστιθέμενης αξίας, ο φόρος εισοδήματος εταιρειών, οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης, το μισθολογικό κόστος, οι δασμοί εμπορίου και οι φόροι επί των αποταμιεύσεων.

Αντλώντας τα απαραίτητα στοιχεία, παρατηρούμε ορισμένες ιδιαιτερότητες στα φορολογικά συστήματα των ΗΠΑ και της Ε.Ε. Με σκοπό να εξάγουμε αρτιότερα συμπεράσματα όσον αφορά την έννοια του φορολογικού ανταγωνισμού, συγκρίνονται φορολογικοί συντελεστές και μετρήσεις, τόσο στις χώρες των ΗΠΑ και της Ε.Ε., όσο και μεταξύ των τομέων της αυτοκινητοβιομηχανίας και των τηλεπικοινωνιών.

Ξεκινώντας τη σύγκριση, τα στοιχεία που συλλέχθηκαν και παρουσιάστηκαν παραπάνω, αφορούν τον φόρο επί των πωλήσεων στις ΗΠΑ και το φόρο προστιθέμενης αξίας στην Ε.Ε., οι οποίοι ανήκουν στην κατηγορία των φόρων γενικής κατανάλωσης. Από τα στοιχεία που συλλέχθηκαν, παρατηρείται ότι, ο φόρος επί των πωλήσεων επιβάλλεται μόνο στις ΗΠΑ ενώ για την αντίστοιχη κατηγορία στην Ε.Ε., επιβάλλεται ο φόρος προστιθέμενης αξίας.

Στις ΗΠΑ, ο μέσος όρος του φόρου επί των πωλήσεων ανέρχεται στο 6,52%. Σημειώνεται ότι, ο μέσος όρος προέκυψε λαμβάνοντας υπόψη τους φορολογικούς συντελεστές, τόσο σε επίπεδο πολιτείας, όσο και σε τοπικό επίπεδο. Από την άλλη μεριά, στην Ε.Ε. επιβάλλεται φόρος προστιθέμενης αξίας, ο οποίος κατά μέσο όρο αγγίζει το 21,46% στις είκοσι οχτώ χώρες της Ε.Ε. Όπως προαναφέρθηκε, οι δύο αυτές κατηγορίες, εντάσσονται στους φόρους γενικής κατανάλωσης και επομένως, σημειώνονται και στους τομείς της αυτοκινητοβιομηχανίας και των τηλεπικοινωνιών, στις χώρες των ΗΠΑ και της Ε.Ε.

Με δεδομένο ότι, οι παραπάνω φόροι επηρεάζουν την τελική τιμή των προϊόντων και των υπηρεσιών, που καταλήγουν στους καταναλωτές, με βάση τα παραπάνω στοιχεία, οι χώρες της Ε.Ε. πλήττονται περισσότερο φορολογικά καθώς οι τιμές των τελικών προϊόντων

είναι υψηλότερες. Ενώ, στις πολιτείες των ΗΠΑ, η φορολογία επί των πωλήσεων είναι ευνοϊκότερη και οι τιμές των τελικών προϊόντων, χαμηλότερες.

Μία ακόμη κατηγορία των φόρων κατανάλωσης, αποτελούν οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης. Οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης αποτελούν ένα ακόμη κριτήριο στην σύγκριση μεταξύ των πολιτειών των ΗΠΑ και των χωρών της Ε.Ε.

Γενικά, οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης επιβάλλονται σε συγκεκριμένες κατηγορίες αγαθών και υπηρεσιών, όπως για παράδειγμα στα αλκοολούχα ποτά, στον καπνό ή στα καύσιμα. Ο ειδικός φόρος κατανάλωσης βαρύνει τον τελικό καταναλωτή και επιβάλλεται από τις κυβερνήσεις των χωρών για τη χρηματοδότηση συγκεκριμένων αναγκών. Στη σύγχρονη εποχή, σε παγκόσμιο επίπεδο, ειδικοί φόροι κατανάλωσης επιβάλλονται με σκοπό την προστασία της ανθρώπινης υγείας και την καταπολέμηση της ρύπανσης του περιβάλλοντος.

Οι διαφορές στους συντελεστές των ειδικών φόρων κατανάλωσης ανάμεσα στις χώρες, προκύπτουν λόγω των διαφορετικών εθνικών παραδόσεων, των διαφορετικών κοινωνικών, περιβαλλοντικών και υγειονομικών πολιτικών, των τοπικών πολιτικών της κάθε χώρας, της τοπικής παραγωγής των χωρών και των διαφορετικών αναγκών χρηματοδότησης των εκάστοτε κυβερνήσεων.

Με βάση την έρευνα που πραγματοποιήθηκε, στην Ε.Ε. έχουν θεσπιστεί κανόνες και έχουν εκδοθεί οδηγίες σχετικά με τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης. Ωστόσο, δεν υπάρχει ένας ενιαίος ειδικός φόρος κατανάλωσης, αλλά κάθε κράτος-μέλος μπορεί να επιλέξει μόνο του τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης για καθένα από τα προϊόντα και να ορίσει τον φορολογικό του συντελεστή. Σε αντίθεση, στις πολιτείες των ΗΠΑ, υφίστανται τόσο ομοσπονδιακοί, όσο και τοπικοί ειδικοί φόροι κατανάλωσης, οι οποίοι εισπράττονται από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση, τα κράτη και τις τοπικές κυβερνήσεις, αντίστοιχα.

Όσον αφορά στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας, και στις ΗΠΑ και στην Ε.Ε., θεσπίζονται ειδικοί φόροι κατανάλωσης, φόροι επί της αγοράς και φόροι ιδιοκτησίας, με στόχο την μείωση των οχημάτων, τα οποία εκπέμπουν μεγάλες ποσότητες ρυπογόνων ουσιών και είναι επιβλαβή για το περιβάλλον.

Όσον αφορά τον φόρο εισοδήματος των εταιρειών, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν παραπάνω, στην Ευρωπαϊκή Ένωση ο φορολογικός συντελεστής είναι 21,70%. Ο συντελεστής αυτός αποτελεί τον μέσο όρο των φορολογικών συντελεστών του φόρου εισοδήματος εταιρειών των είκοσι οκτώ κρατών – μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης,

καθώς, οι συντελεστές καθορίζονται από τις εθνικές αρχές και η Ε.Ε. δεν έχει άμεσο ρόλο στην είσπραξη των φόρων ή στον καθορισμό των φορολογικών συντελεστών.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, αντίθετα, επιβάλλεται φόρος εισοδήματος στις εταιρείες και από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση, αλλά και από τα κράτη. Ο ομοσπονδιακός συντελεστής φόρου εισοδήματος εταιρειών είναι 21%, ωστόσο οι εταιρείες καταβάλουν φόρο και σε κρατικό επίπεδο, όπου κάθε κράτος καθορίζει τον δικό του φορολογικό συντελεστή. Όταν λοιπόν προσθέσουμε στον ομοσπονδιακό φορολογικό συντελεστή τον μέσο όρο των κρατικών φορολογικών συντελεστών, τότε ο συνολικός φορολογικός συντελεστής του φόρου εισοδήματος εταιρειών στις ΗΠΑ, αγγίζει το 25,89%.

Συγκρίνοντας τον φόρο εισοδήματος στην Ε.Ε. και στις ΗΠΑ, παρατηρούμε ότι στις ΗΠΑ ο φορολογικός συντελεστής είναι υψηλότερος άρα οι εταιρείες που εδρεύουν εκεί, θα κληθούν να πληρώσουν υψηλότερο φόρο για τα κέρδη τους σε σχέση με εκείνες που εδρεύουν στην Ε.Ε. Ωστόσο, και στις δύο περιπτώσεις, ο φορολογικός συντελεστής υπολογίζεται από τον μέσο όρο των φορολογικών συντελεστών των κρατών και των πολιτειών αντίστοιχα και οι συντελεστές διαφέρουν σημαντικά από χώρα σε χώρα στην Ε.Ε., αλλά και από πολιτεία σε πολιτεία των ΗΠΑ όσον αφορά τον φόρο εισοδήματος εταιρειών σε κρατικό επίπεδο. Στην Νέα Υόρκη, για παράδειγμα ο κρατικός φορολογικός συντελεστής του φόρου εισοδήματος των εταιρειών για το 2019 είναι 6,5% και σε συνδυασμό με τον ομοσπονδιακό συντελεστή 21%, μία εταιρεία που εδρεύει εκεί θα φορολογηθεί με συνολικό συντελεστή 27,5% και θα κληθεί να καταβάλει λιγότερο φόρο από μία εταιρεία που εδρεύει στην Σουηδία, της οποίας ο φορολογικός συντελεστής είναι 30% ή από μία εταιρεία που εδρεύει στην Ελλάδα, όπου ο φορολογικός συντελεστής είναι 28%.

Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι, παρ' όλο που όταν λαμβάνουμε ως μέτρο τους μέσους όρους των συντελεστών του φόρου εισοδήματος εταιρειών, οι ΗΠΑ φαίνονται λιγότερο ανταγωνιστικές σε σχέση με την Ε.Ε., στην πράξη η φορολογία διαφέρει από χώρα σε χώρα, και εξαρτάται κάθε φορά από την επιλογή του τόπου εγκατάστασης μίας επιχείρησης.

Ένα ακόμη κριτήριο το οποίο χρησιμοποιήθηκε είναι το κόστος εργασίας. Γενικά, το κόστος εργασίας περιλαμβάνει το μισθολογικό κόστος και το μη μισθολογικό κόστος. Από την πλευρά των επιχειρήσεων, το μισθολογικό κόστος περιλαμβάνει τις ακαθάριστες αποδοχές που καταβάλλονται στους εργαζομένους, ενώ το μη μισθολογικό κόστος περιλαμβάνει τις κοινωνικές εισφορές που παρακρατούνται από τους εργαζομένους και τις κοινωνικές εισφορές που πληρώνουν οι εργοδότες. Η φορολογική επιβάρυνση του κόστους

εργασίας, αποτελεί το ποσοστό εισφορών, με τη μορφή φόρων, που καταβάλλουν οι εργοδότες, με σκοπό τη χρηματοδότηση των δημοσίων αναγκών και διαφόρων προγραμμάτων, που ακολουθούν οι εκάστοτε κυβερνήσεις.

Σύμφωνα με τις μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί, το μέσο ωριαίο κόστος εργασίας, στις χώρες της Ε.Ε. ανέρχονταν στα 27,40€, κατά το έτος 2018, ενώ το ποσοστό του μη μισθολογικού κόστους στο συνολικό κόστος εργασίας, ανέρχονταν στο 23,70% στην Ε.Ε., το έτος 2018. Η συνολική φορολογική επιβάρυνση της εργασίας κυμαινόταν στα 15,6% κατά μέσο όρο, στις είκοσι οχτώ χώρες της Ε.Ε.

Σημειώνεται ότι, τα ποσοστά των φορολογικών συντελεστών διαφέρουν σημαντικά, τόσο από χώρα σε χώρα εντός της Ε.Ε., όσο και ανάλογα με τον τύπο του νοικοκυριού και των επιχειρήσεων.

Από την άλλη πλευρά, στις πολιτείες των ΗΠΑ, τα στοιχεία είναι περισσότερο ξεκάθαρα. Η φορολογική επιβάρυνση της εργασίας περιλαμβάνει δύο είδη φόρων, τον φόρο εισοδήματος και τον φόρο μισθωτών υπηρεσιών. Η φορολογική επιβάρυνση στις ΗΠΑ, για το έτος 2018, ανερχόταν στο 29,6%. Γενικά στις ΗΠΑ, ένας εργαζόμενος καταβάλλει μεμονωμένους φόρους εισοδήματος, οι οποίοι επιβάλλονται από τις ομοσπονδιακές, κρατικές και μερικές φορές, τοπικές κυβερνήσεις. Πέρα από αυτούς, οι κυβερνήσεις επιβάλλουν φόρους μισθωτών υπηρεσιών τόσο στους εργαζομένους, όσο και στους εργοδότες. Οι φόροι μισθωτών υπηρεσιών στους εργοδότες αποτελούν εισφορές σε προγράμματα όπως η κοινωνική ασφάλιση, η ιατροφαρμακευτική περίθαλψη και η ασφάλιση ανεργίας. Ο φόρος για την κοινωνική ασφάλιση, από την πλευρά του εργοδότη, είναι 6,20% για εισόδημα έως και 132.900,00\$, ετησίως, ο φόρος για την ιατροφαρμακευτική ασφάλιση, ανέρχεται στο 1,45% για κάθε ύψος εισοδήματος, και ο φόρος για την ασφάλεια ανεργίας είναι 6% για εισοδήματα έως 7000,00\$. Σημειώνεται ότι, κάθε κράτος μπορεί να καθορίσει τους δικούς του φορολογικούς συντελεστές για την κάλυψη της ασφάλειας ανεργίας.

Επομένως, βάσει των συγκεκριμένων στοιχείων της έρευνας που πραγματοποιήθηκε για την παρούσα διπλωματική εργασία, καταλήγουμε στο ότι η φορολογική επιβάρυνση της εργασίας στην Ε.Ε. ανέρχεται στο 15,6% κατά μέσο όρο, ενώ στις ΗΠΑ κυμαίνεται στο 29,6%, και στις δυο περιπτώσεις για έναν μέσο εργαζόμενο, άγαμο και χωρίς παιδιά. Παρατηρώντας τα στοιχεία, φαίνεται ότι, οι ΗΠΑ είναι λιγότερο ανταγωνιστικές στον τομέα της εργασίας. Ωστόσο, επειδή το ποσοστό που παρουσιάζεται για την Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελεί το μέσο όρο των κρατών – μελών, δύσκολο είναι να μπορέσει να εξάγει κάποιος

σαφή συμπεράσματα. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι, ο μέσος όρος προκύπτει από σημαντικές διαφορές στους φορολογικούς συντελεστές μεταξύ των κρατών – μελών.

Στον τομέα των αποταμιεύσεων, τόσο στις πολιτείες των ΗΠΑ όσο και στις χώρες της Ε.Ε., υπάρχει έντονο ενδιαφέρον για την φορολόγηση τους, ως ένα μέσο για την ενίσχυση της αποτελεσματικότητας και της δίκαιης φορολογίας των χωρών. Με τον όρο αποταμιεύσεις αναφερόμαστε στην τοποθέτηση χρημάτων σε τραπεζικούς λογαριασμούς, στο συνταξιοδοτικό σύστημα ή σε επενδυτικά ταμεία, καθώς επίσης και στην αγορά ομολόγων, μετοχών και ακινήτων. Αυτοί οι τύποι αποταμιεύσεων, φορολογούνται με διαφορετικούς τρόπους, από χώρα σε χώρα, και έτσι υπάρχει περίπτωση να επηρεάζονται οι επιλογές του χαρτοφυλακίου αποταμιεύσεων των ατόμων και των επιχειρήσεων.

Η μοντελοποίηση του οριακού πραγματικού φορολογικού συντελεστή METR, που πραγματοποιήθηκε στις χώρες του ΟΟΣΑ, επικεντρώθηκε σε έξι διαφορετικούς τομείς της αποταμίευσης και πιο συγκεκριμένα, στις τραπεζικές καταθέσεις, τα μερίσματα, τις μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη, τα συνταξιοδοτικά ταμεία, τα ακίνητα τα οποία χρηματοδοτούνται με μετοχικό κεφάλαιο και προορίζονται για ιδιοκατοίκηση και τα ακίνητα που χρηματοδοτούνται με μετοχικό κεφάλαιο και προορίζονται για μίσθωση. Τόσο στις πολιτείες των ΗΠΑ, όσο και στις χώρες της Ε.Ε., αυτοί οι τύποι αποταμιεύσεων, αποτελούν ιδιαίτερος σημασίας και ενδιαφέροντος, προκειμένου τα φορολογικά συστήματα να γίνουν δικαιότερα για τη βέλτιστη κατανομή των αποταμιεύσεων.

Τα αποτελέσματα της έρευνας METR, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι, στις περισσότερες χώρες της Ε.Ε. τα συνταξιοδοτικά ταμεία και τα ακίνητα που προορίζονται για μίσθωση, είναι εκείνοι οι τύποι αποταμιεύσεων που φορολογούνται ευνοϊκότερα. Επιπλέον, οι μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη φορολογούνται με χαμηλότερο επιτόκιο σε σχέση με τα μερίσματα. Από την άλλη μεριά, στις πολιτείες των ΗΠΑ, τα συνταξιοδοτικά ταμεία είναι εκείνα που είναι περισσότερο ευνοημένα φορολογικά σε σχέση με τους υπόλοιπους τύπους αποταμιεύσεων. Όσον αφορά τα ακίνητα που προορίζονται και για ιδιοκατοίκηση και για μίσθωση, καθώς και οι περισσότεροι τύποι αποταμιεύσεων, φορολογούνται με προοδευτικά επιτόκια και σταθερούς φορολογικούς συντελεστές. Οι μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη, φορολογούνται με χαμηλά πραγματικά επιτόκια σε σχέση με τις τραπεζικές καταθέσεις.

Από τα ευρήματα της έρευνας, δεν προκύπτει ξεκάθαρο συμπέρασμα για το εάν οι ΗΠΑ ή η Ε.Ε., είναι περισσότερο ανταγωνιστική. Αυτό οφείλεται στο ότι, υπάρχουν διάφορα είδη αποταμιεύσεων, τα οποία φορολογούνται διαφορετικά.

Τέλος, όσον αφορά το διεθνές εμπόριο, η Κίνα, η Ε.Ε. και οι ΗΠΑ αποτελούν τους τρεις κυριότερους παράγοντες παγκοσμίως.

Η Ε.Ε. είναι μία από τις πλέον εξωστρεφείς οικονομίες παγκοσμίως. Είναι επίσης η μεγαλύτερη ενιαία αγορά στον κόσμο. Το ελεύθερο εμπόριο ανάμεσα στα κράτη – μέλη της είναι μία από τις θεμελιώδεις αρχές της Ε.Ε., η οποία έχει επίσης δεσμευτεί να προωθή την ελευθέρωση του παγκόσμιου εμπορίου. Τα κράτη – μέλη εφαρμόζουν τους ίδιους δασμούς στα προϊόντα που εισάγονται στην επικράτειά τους από τον υπόλοιπο κόσμο και δεν επιβάλλουν δασμούς στο εσωτερικό της. Η Ε.Ε. καθορίζει την εμπορική πολιτική των κρατών – μελών και διαπραγματεύεται συμφωνίες για λογαριασμό τους.

Οι εμπορικές συμφωνίες αποτελούν σημαντικό παράγοντα της οικονομικής ανάπτυξης, τόσο προσφέροντας σημαντικά οφέλη στους πολίτες και τις επιχειρήσεις, όσο και συνεισφέροντας σημαντικά στις επιδόσεις του εξωτερικού εμπορίου.

Την ίδια πορεία ακολουθούν και οι ΗΠΑ, ως προς το άνοιγμα των αγορών, σε όλον τον κόσμο, προκειμένου να δημιουργηθούν νέες ευκαιρίες και υψηλότερο βιοτικό επίπεδο, για τους πολίτες της. Οι ΗΠΑ, συμμετέχουν ήδη σε πολυάριθμες εμπορικές συμφωνίες με άλλες χώρες, καθώς και σε διαπραγματεύσεις για νέες.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται η τάση πολλών χωρών να επιβάλλουν μέτρα τα οποία μπορεί να στρεβλώσουν το εμπόριο, διότι έρχονται σε αντίθεση με τους κανονισμούς του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου. Ο λόγος, διότι, κάθε χώρα προσπαθώντας να προστατεύσει την εγχώρια βιομηχανία της, αυξάνει τους δασμούς για τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που προέρχονται από άλλες χώρες, με σκοπό τον επηρεασμό των προτιμήσεων των καταναλωτών τους, υπέρ των εγχώριων προϊόντων.

Στις ΗΠΑ, τα δύο τελευταία χρόνια, το φαινόμενο αυτό ενισχύεται όλο και περισσότερο. Ο εμπορικός πόλεμος που έχει ξεσπάσει ανάμεσα στις ΗΠΑ και στην Κίνα, δεν επηρεάζει αυτές τις χώρες μόνο, αλλά και πολλές άλλες χώρες που εμπορεύονται μαζί τους.

Συμπερασματικά λοιπόν, η τάση αυτή πλήττει το διεθνές εμπόριο, και παρόλο που ο στόχος είναι η προστασία των εγχώριων προϊόντων, τις περισσότερες φορές υπάρχουν δυσμενείς επιπτώσεις και για την ίδια χώρα, η οποία υιοθέτησε αρχικά την τάση αυτή. Λόγω

του ότι, οι ΗΠΑ πρωτοστατούν στις πολιτικές αυτές, η Ε.Ε. εμφανίζεται περισσότερο ασφαλής για τις επιχειρήσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8^ο: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Οι κυβερνήσεις των χωρών χρησιμοποιούν διάφορα φορολογικά μέσα, προκειμένου να χρηματοδοτήσουν τις δραστηριότητες τους. Κάποια από τα διάφορα αυτά φορολογικά μέσα είναι ο φόρος εισοδήματος, η φορολογία κεφαλαίου, η φορολογία των επενδύσεων και των αποταμιεύσεων, ο φόρος προστιθέμενης αξίας κ.α. Κάθε χώρα, μπορεί να ορίσει τη δική της φορολογική βάση και τους δικούς της φορολογικούς συντελεστές. Ωστόσο, στην Ε.Ε. και στις ΗΠΑ, τα κράτη – μέλη και οι πολιτείες αντίστοιχα, εξαρτώνται κατά ένα βαθμό από τις κεντρικές κυβερνήσεις. Ο φορολογικός ανταγωνισμός που υφίσταται μεταξύ των χωρών, ενισχύει τις οικονομικές τους επιδόσεις, ενθαρρύνει την καλύτερη κατανομή των πόρων και αυξάνει την οικονομική τους αποδοτικότητα.

Ο φορολογικός ανταγωνισμός αποτελεί σημαντική δύναμη, η οποία διαμορφώνει τα εθνικά φορολογικά συστήματα, σε διεθνές επίπεδο και επηρεάζει τη συνολική αποδοτικότητα των χωρών. Στη σύγχρονη εποχή, η ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου, η προσπάθεια απελευθέρωσης του χρηματοπιστωτικού τομέα και η παγκοσμιοποίηση, επηρεάζουν την διάρθρωση της οικονομίας και την φορολογία κάθε χώρας. Ο φορολογικός ανταγωνισμός εντείνεται όλο και περισσότερο μεταξύ των χωρών, καθώς και των διαφόρων τομέων της οικονομικής δραστηριότητας κάθε χώρας. Έτσι, υπάρχει φορολογικός ανταγωνισμός ασύμμετρος, κεφαλαίου, ανταγωνισμός τα αγαθά και τις υπηρεσίες, στις άμεσες ξένες επενδύσεις, κ.α.

Από την άλλη μεριά, ο φορολογικός ανταγωνισμός μπορεί να είναι θετικός ή επιβλαβής. Θετικός με την έννοια του συντονισμού των φορολογικών πολιτικών μεταξύ των χωρών και την ένταξη των φόρων σε διεθνείς κανόνες και θεσμούς, έτσι ώστε η μία χώρα να μην επηρεάζει την αποδοτικότητα της άλλης. Επιβλαβής με την έννοια ότι, οι φορολογικές αποφάσεις των κυβερνήσεων ορισμένων χωρών έχουν μεγάλες πιθανότητες να προκαλέσουν αρνητικές επιπτώσεις σε άλλες χώρες.

Προκειμένου να κατανοήσουμε την έννοια του φορολογικού ανταγωνισμού, χρησιμοποιήσαμε στοιχεία για τις πολιτείες των ΗΠΑ και τα κράτη - μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η επιλογή των δύο παραπάνω, έγινε με γνώμονα την διαφορετικότητα τους στα συστήματα διακυβέρνησης τους και στα όργανα λήψης αποφάσεων για την υιοθέτηση φορολογικών πολιτικών. Από τη μία μεριά, στις ΗΠΑ, υπάρχει το ομοσπονδιακό σύστημα διακυβέρνησης, όπου η ομοσπονδιακή και κάθε τοπική κυβέρνηση, έχει την εξουσία να φορολογεί. Και από την άλλη πλευρά, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, υπάρχει αλληλεπίδραση των

φορολογικών συστημάτων μεταξύ των κρατών - μελών, ενώ κάθε ένα από αυτά, μπορεί να φορολογεί ανεξάρτητα.

Για τους σκοπούς της παρούσας έρευνας, χρησιμοποιήσαμε τους τομείς της αυτοκινητοβιομηχανίας και των τηλεπικοινωνιών, και συγκρίναμε τις δύο ομάδες χωρών βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων. Τον φόρο προστιθέμενης αξίας και τον φόρο επί των πωλήσεων, τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης, τον φόρο εισοδήματος εταιρειών, το μισθολογικό κόστος και την φορολογική επιβάρυνση της εργασίας, τους φόρους στις αποταμίευσης και τους δασμούς του εμπορίου.

Λαμβάνοντας υπόψη την συγκριτική ανάλυση που πραγματοποιήθηκε, καταλήγουμε στο ότι, πρώτον, όσον αφορά τους φόρους κατανάλωσης στην Ευρωπαϊκή Ένωση επιβάλλεται Φόρος Προστιθέμενης Αξίας επί των πωλήσεων, ο οποίος είναι υψηλότερος συγκριτικά με το φόρο επί των πωλήσεων που υιοθετούν οι ΗΠΑ. Δεύτερον, και στις ΗΠΑ και στην Ευρωπαϊκή Ένωση επιβάλλονται οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης, για συγκεκριμένες κατηγορίες αγαθών, και επομένως δεν είναι ξεκάθαρο ποια από τις δύο είναι περισσότερο ανταγωνιστική φορολογικά. Τρίτον, όσον αφορά τον φόρο εισοδήματος εταιρειών, στην Ε.Ε. η κάθε χώρα καθορίζει τον δικό της συντελεστή. Το ίδιο συμβαίνει και στις ΗΠΑ, μόνο που επιβάλλεται και επιπλέον ένας ομοσπονδιακός φόρος στα κέρδη των εταιρειών. Έτσι, λαμβάνοντας υπόψη τον μέσο όρο και στις δύο περιπτώσεις, η Ε.Ε. είναι περισσότερο ανταγωνιστική. Τέταρτον, κατά το έτος 2018 ο μέσος όρος της φορολογικής επιβάρυνσης της εργασίας στην Ε.Ε., ανέρχονταν στο 15,6%, ενώ στις ΗΠΑ στο 21,6%. Αυτοί οι συντελεστές ωστόσο, δεν είναι αντιπροσωπευτικοί διότι, ναί μεν με βάση αυτούς οι ΗΠΑ εμφανίζονται λιγότερο ανταγωνιστικές, αλλά ο συντελεστής που αφορά την Ε.Ε., προκύπτει μέσα από σημαντικές διαφορές μεταξύ των κρατών της. Πέμπτον, στον τομέα των αποταμιεύσεων υπάρχουν διάφορα είδη τα οποία φορολογούνται με διαφορετικό τρόπο. Και στις δύο περιπτώσεις, εξέχουσα σημασία δίδεται στα συνταξιοδοτικά ταμεία και τα ακίνητα για μίσθωση, καθώς και στις μετοχές που αποδίδουν κεφαλαιακά κέρδη. Τέλος στον τομέα του διεθνούς εμπορίου, οι ΗΠΑ ακολουθούν αυστηρότερη πολιτική στους δασμούς με αποτέλεσμα να πλήττονται περισσότερο οι επιχειρήσεις που εδρεύουν εκεί.

Εν κατακλείδι, οι περισσότερες διαφορές που προκύπτουν στην φορολογία των ΗΠΑ και της Ε.Ε., προκύπτουν σε μεγαλύτερο βαθμό λόγω των διαφορετικών συστημάτων διακυβέρνησης. Σε ορισμένους τομείς εμφανίζετε περισσότερο ανταγωνιστική η Ε.Ε. και σε άλλους οι ΗΠΑ. Θα πρέπει πάντα να λαμβάνουμε υπόψη ότι, τα κράτη – μέλη της Ε.Ε.

υιοθετούν τις δικές τους φορολογικές πολιτικές, σε αντίθεση με τις ΗΠΑ όπου κάθε πολιτεία εξαρτάται από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση.

Προκειμένου ο φορολογικός ανταγωνισμός να έχει θετικά αποτελέσματα και να αυξάνει την αποδοτικότητα των χωρών σε παγκόσμιο επίπεδο είναι επιθυμητή η συνεργασία μεταξύ των χωρών, για τον συντονισμό των φορολογικών τους πολιτικών. Το ζήτημα του φορολογικού ανταγωνισμού, και πιο συγκεκριμένα η σύγκριση μεταξύ τις Ε.Ε. και των ΗΠΑ, χρίζει περαιτέρω διερεύνησης σε περισσότερα σημεία που επηρεάζουν τον φορολογικό ανταγωνισμό ή συγκρίνοντας συγκεκριμένες χώρες τις Ε.Ε. και των ΗΠΑ μεταξύ τους έτσι ώστε τα στοιχεία να είναι πιο συγκεκριμένα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Aaron, H.J. and Gale, W.G. (1996) 'Economic Effects of Fundamental Tax Reform', Washington, DC: Brookings Institution.
- Al-Debei, M. M. and Avison, D. (2011) 'Business model requirements and challenges in the mobile telecommunication sector', *Journal of Organisational Transformation & Social Change*, 8(2), pp. 215–235. doi: 10.1386/jots.8.2.215_1.
- Altig, D, Auerbach A. J., Koltikoff, L.J., Smetters, K.A. and Walliser, J. (2001) 'Simulating fundamental tax reform in the U. S.', *American Economic Review*, 91,3, pp. 574–595. DOI: 10.1257/aer.91.3.574.
- Altshuler, R. and Goodspeed, T. J. (2002) 'Follow the Leader? Evidence on European and US Tax Competition', Rutgers University, Department of Economics, Working Paper Series, 26.
- Amann, E., Haddad, E., Perobelli, F. and Guilhoto, J. J. M. (2007) 'Structural Change in the Automotive Industry and its Regional Impacts: The Case of Brazil', No 37962, MPRA.
- Andersson, F. and Forslid, R. (2003) 'Tax competition and economic geography', *Journal of Public Economic Theory*, 5(2), pp. 279–303. doi: 10.1111/1467-9779.00133.
- Arasa, R. and Gathinji, L. (2014) 'The relationship between competitive strategies and firm performance : a case of mobile telecommunication companies in Kenya', *International Journal of Economics, Commerce and Management*, II(9), pp. 1–15. Available at: <http://ijecm.co.uk/>.
- Arnold, J.M., Brys, B., Heady, C., Johansson, A., Schweltnus, C. and Vartia, L. (2011) 'Tax Policy for Economic Recovery and Growth, *The Economic Journal*', 121(550), pp. F59–F80.
- Arnold, M. (2012) 'Customs Control in the 21st Century', *Customs Scientific Journal*, 1, pp. 66–90.
- Arnott, R. and Grieson, R. E. (1981) 'Optimal fiscal policy for a state or local government', *Journal of Urban Economics*, 9(1), pp. 23–48. doi: 10.1016/0094-1190(81)90046-2.
- Auerbach, A. J. (2018) 'Measuring the effects of corporate tax cuts', *Journal of Economic Perspectives*, 32(4), pp. 97–120. doi: 10.1257/jep.32.4.97.
- Azarian, R. (2011) 'Potentials and Limitations of Comparative Method in Social Science', *International Journal of Humanities and Social Science*, 1(4), pp. 113–125.
- Ballard, C.I. (2002) 'International Aspects of Fundamental Tax Reform' Zodrow, G.R. and Mieszkowski, P. (eds), *United States Tax Reform in the 21st Century*, Cambridge University Press.
- Baldwin, R. E. and Krugman, P. (2004) 'Agglomeration , integration and tax harmonisation', *European Economic Review*, 48(1), pp. 1–23. doi: 10.1016/S0014-2921(02)00318-5.
- Beck, J. H. (1983) 'Tax Competition , Uniform Assessment , and the Benefit Principle', *Journal of Urban Economics*, 13, pp. 127–146.
- Bellafiore, R. (2019) 'The U.S. Tax Burden on Labor, 2019', Tax Foundation, No.656,

available at: <https://taxfoundation.org/us-tax-burden-on-labor-2019/>.

Besley, T. and Coate, S. (2003) 'Centralized versus decentralized provision of local public goods: A political economy approach', *Journal of Public Economics*, 87(12), pp. 2611–2637. doi: 10.1016/S0047-2727(02)00141-X.

Boadway, R. and Bruce, N. (1984) 'A general proposition on the design of a neutral business tax', *Journal of Public Economics*, 24, pp. 231–239.

Bond, E. W. and Samuelson, L. (1989) 'Bargaining with commitment, choice of techniques, and direct foreign investment', *Journal of International Economics*, 26, pp. 77–97.

Bovenberg, L.A. (1990) 'Is there a need for harmonizing capital income taxes within EC countries?', IMF Working Papers, No. 90/17

Bouët, A. and Laborde, D. (2018) 'US trade wars in the twenty-first century with emerging countries: Make America and its partners lose again', *The World Economy*, 41, pp. 2276–2319. doi: 10.1111/twec.12719.

Bretschger, L. and Hettich, F. (2002) 'Globalisation, capital mobility and tax competition: Theory and evidence for OECD countries', *European Journal of Political Economy*, 18(4), pp. 695–716. doi: 10.1016/S0176-2680(02)00115-5.

Brueckner, J. K. and Saavedra, L. A. (2001) 'Do Local Governments Engage in Strategic Property—Tax Competition?', *National Tax Journal*, 54(2), pp. 203–230.

Bucovetsky, S. (1991) 'Asymmetric Tax Competition', *Journal of Urban Economics*, 30, pp. 167–181.

Cammenga, J. (2019) 'State and Local Sales Tax Rates, January 2019', Tax Foundation, (633). Available at: <https://taxfoundation.org/state-sales-tax-rates-local-sales-tax-rates-midyear-2019/>

Chirinko, R. S. and Wilson, D. J. (2017) 'Tax competition among U.S. states: Racing to the bottom or riding on a seesaw?', *Journal of Public Economics*, 155, pp. 147–163. doi: 10.1016/j.jpubeco.2017.10.001.

Christians, A. (2009) 'Global Trends and Constraints on Tax Policy in the Least Developed Countries', University of Wisconsin Legal Studies Research Paper, No 1086. Available at: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1445433>.

Cnossen, S. (2002) 'Tax Policy in the European Union: A Review of Issues and Options', *FinanzArchiv, Public Finance Analysis*, 58(4), p. 466-558. doi: 10.1628/0015221022905803.

Collier, D. (1995) 'Translating Quantitative Methods for Qualitative Researchers: the Case of Selection Bias', *American Political Science Review*, 89(2), DOI: <https://doi.org/10.2307/2082442>.

Crabbé, K. and Vandebussche, H. (2008) 'Spatial tax competition in the EU15', Working Paper, Catholic University Leuven.

Commission of the European Communities (2001), 'Company taxation in the internal market, Commission Staff Working Paper, Brussels

Davies D. F. (1988) 'Conspicuous production: Automobiles and elites in Detroit, 1899-1933',

Philadelphia: Temple University Press.

Davies, R. B. (2005) 'State tax competition for foreign direct investment: A winnable war?', *Journal of International Economics*, 67(2), pp. 498–512. doi: 10.1016/j.jinteco.2004.10.005.

Davies, R. B. and Voget, J. (2009) 'Tax Competition in an Expanding European Union', Oxford University Center of Business Taxation, W/P 0830. doi: 10.1111/1467-9779.00129.

DePater, J. A. and Myers, G. M. (1994) 'Strategic Capital Tax Competition: A Pecuniary Externality and a Corrective Device', *Journal of Urban Economics*, 36, pp. 66–78.

Deprez, J. (2001) 'The Telecommunications Industry in the Information Age : A Case Study in Globalization , Deregulation , and Tax Competition', *Loyola of Los Angeles International & Comparative Law Review*, 23, pp. 537–577.

Desai, M. A., Foley, C. F. and Hines, J. R. (2004) 'Foreign direct investment in a world of multiple taxes', *Journal of Public Economics*, 88(12), pp. 2727–2744. doi: 10.1016/j.jpubeco.2003.08.004.

Desai, M. A., Foley, C. F. and Hines, J. R. (2006) 'Do tax havens divert economic activity?', *Economics Letters*, 90(2), pp. 219–224. doi: 10.1016/j.econlet.2005.08.007.

Devereux, M. P. and Freeman, H. (1995) 'The impact of tax on foreign direct investment: Empirical evidence and the implications for tax integration schemes', *International Tax and Public Finance*, 2(1), pp. 85–106. doi: 10.1007/BF00873108.

Devereux, M. P. and Griffith R. (1998) 'The taxation of discrete investment choices, IFS Working Paper, W98/19, Institute for Fiscal Studies, London

Dharmapala, D. and Hines, J. R. (2009) 'Which countries become tax havens?', *Journal of Public Economics*. Elsevier B.V., 93(9–10), pp. 1058–1068. doi: 10.1016/j.jpubeco.2009.07.005.

Dietsch, P. and Rixen, T. (2014) 'Tax competition and global background justice', *Journal of Political Philosophy*, 22(2), pp. 150–177. doi: 10.1111/j.1467-9760.2012.00419.x.

Dreher, A. (2006) 'The influence of globalization on taxes and social policy: An empirical analysis for OECD countries', *European Journal of Political Economy*, 22(1), pp. 179–201. doi: 10.1016/j.ejpoleco.2005.04.006.

Dunnewijk, T. and Hultén, S. (2007) 'A brief history of mobile communication in Europe', *Telematics and Informatics*, 24(3), pp. 164–179. doi: 10.1016/j.tele.2007.01.013.

Edwards, C. and De Rugy, V. (2002) 'International Tax Competition. A 21st-Century Restraint on Government', *Policy Analysis*, 431. doi: 10.4172/2375-4389.1000124.

Edwards, J. and Keen, M. (1996) 'Tax competition and Leviathan', *European Economic Review*, 40(1 SPEC. ISS.), pp. 113–134. doi: 10.1016/0014-2921(95)00057-7.

Eisenach, J. A. (1999) 'The High Cost of Taxing Telecom', *The Progress & Freedom Foundation*, (September).

European Automobile Manufacturers Association (2019) 'ACEA Tax Guide'.

European Commission (1997) 'Conclusions of the ECOFIN Council Meeting on 1 December

1997 Concerning Taxation Policy, Official Journal of the European Communities.

European Commission (2018a) Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the implementation of the Union Customs Code and on the exercise of the power to adopt delegated acts pursuant to Article 284 thereunder, Brussels

European Commission (2018b) Report on Implementation of EU Free Trade Agreements, Publications Office of the European Union.

European Commission (2019a) 'EU-U.S. Strengthening a \$1 trillion trade relationship'.

European Commission (2019b) 'Liberalization of tariffs on industrial goods between the United States of America and the European Union: An economic analysis'.

European Commission (2019c) 'Overview of FTA and other trade negotiations'.

European Commission (2019d) 'Taxation Trends in the European Union', Publication Office of the European Union, Luxembourg.

Evenett, S. and Fritz, J. (2018) 'Brazen unilateralism: The US-China tariff war in perspective, 23rd Global Trade Alert Report, London: Centre for Economic Policy Research.

Fallah, M. H. (2005) 'Telecommunications evolution and inequities of current tax policies: A case analysis for New Jersey', *Telecommunications Policy*, 29(4), pp. 255–268, doi: <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2004.10.001>

Frigant, V. (2009) 'Winners and Losers in the Auto Parts Industry: Trajectories Followed by the Main First Tier Suppliers Over the Past Decade', in Freyssenet, M. (ed.) *The Second Automobile Revolution: Trajectories of the World Carmakers in the 21st Century*. London: Palgrave Macmillan UK, pp. 419–442. doi: https://doi.org/10.1057/9780230236912_22.

Frigant, V. and Layan, J.B. (2009) 'Modular production and the new division of labour within Europe: the perspective of French automotive parts suppliers', *European Urban and Regional Studies*, 16(1), pp. 11–25.

Frigant, V. and Miollan, S. (2014) 'The geographical restructuring of the European automobile industry in the 2000s', *MPRA*, No.53509.

Frigant, V. and Zumpe, M. (2014) 'Are automotive global production networks becoming more global? Comparison of regional and global integration processes based on auto parts trade data', *MPRA*, No 55727.

Gaigne, C. and Riou, S. (2007) 'Globalization, asymmetric tax competition, and fiscal equalization', *Journal of Public Economic Theory*, 9(5), pp. 901–925.

Garretsen, H. and Peeters, J. (2007) 'Capital mobility, agglomeration and corporate tax rates: Is the race to the bottom for real?', *CESifo Economic Studies*, 53(2), pp. 263–293, doi: [10.1093/cesifo/ifm009](https://doi.org/10.1093/cesifo/ifm009).

Genschel, P. and Schwarz, P. (2011) 'Tax competition: A literature review', *Socio-Economic Review*, 9(2), pp. 339–370, doi: [10.1093/ser/mwr004](https://doi.org/10.1093/ser/mwr004).

Gillis, M. (2002) 'Historical and contemporary debate on consumption taxes' *Zodrow, G.R. and Mieszkowski, P. (eds), United States Tax Reform in the 21st Century*, Cambridge University Press.

- Giovannini, A. and Hines, J. R. J. (1990) 'Capital flight and tax competition: are there viable solutions to both problems?', National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 3333
- Goodspeed, T. J. (1998) 'Tax competition, benefit taxes, and fiscal federalism', *National Tax Journal*, 51(3), pp. 579–586.
- Gordon, R. H. (1992) 'Can Capital Income Taxes Survive in Open Economies?', *The Journal of Finance*, 47(3), pp. 1159–1180. doi: 10.1111/j.1540-6261.1992.tb04009.x.
- Gordon, R. H. and MacKie-Mason, J. (1990) Effects of the Tax Reform Act of 1986 on Corporate Financial Policy and Organizational Form, National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers 3222.
- Gorter, J. and de Mooij, R. a. (2001) Capital income Taxation in Europe: Trends and trade-offs, CPB Special Publication 30, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Gravelle, J. (1987) 'Tax reform act of 1986: Effective corporation rates' Washington. DC: Congressional Research Service.
- Gruber, H. (1999) 'Investment view of mobile telecommunications in the European Union', *Telecommunications Policy*, 23(7), pp. 521–538. doi: 10.1016/S0308-5961(99)00042-7.
- Gruber, H. (2001) 'Competition and innovation. The diffusion of mobile telecommunications in Central and Eastern Europe', *Information Economics and Policy*, 13(1), pp. 19–34. doi: [https://doi.org/10.1016/S0167-6245\(00\)00028-7](https://doi.org/10.1016/S0167-6245(00)00028-7).
- Grzybowski, L. (2005) 'Regulation of mobile telephony across the European Union: An empirical analysis', *Journal of Regulatory Economics*, 28(1), pp. 47–67. doi: 10.1007/s11149-005-2355-x.
- Halkos, G. E. and Kyriazis, N. C. (2006) 'Is tax competition harmful and is the EU an optimal tax area?', *European Journal of Law and Economics*, 21(2), pp. 163–177. doi: 10.1007/s10657-006-6648-z.
- Hartman, D.G. (1984) 'Tax policy and foreign direct investment in the United States' *National Journal*, 37(4), 475-488
- Haufler, A. and Wooton, I. (1999) 'Country size and tax competition for foreign direct investment Andreas', *Journal of Public Economics*, 71, pp. 121–139. doi: [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(98\)00055-3](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(98)00055-3)
- Haupt, A. and Peters, W. (2005) 'Restricting preferential tax regimes to avoid harmful tax competition', *Regional Science and Urban Economics*, 35(5), pp. 493–507. doi: 10.1016/j.regsciurbeco.2004.07.002.
- Hausman, J. (1998) 'Taxation by Telecommunications Regulation', *Tax Policy and the Economy*, 12, pp. 29–48.
- Havas, A. (1995) 'Hungarian car parts industry at a cross-roads', *Emergo*, 2(3), pp. 33–55.
- Henchman, J. (2008) 'States Target Cell Phones for a Stealth , Burdensome Tax', Tax Foundation, (116), available at: <https://files.taxfoundation.org/legacy/legacy/files/ff116.pdf>
- Hoekman, B. (2019) 'Trade Wars and the World Trade Organization: Causes, Consequences,

and Change', *Asian Economic Policy Review*, 15(1), pp. 98-114. doi: 10.1111/aepr.12278.

Humphrey, J. and Schmitz, H. (2002) 'How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?', *Regional Studies*, 36(9), pp. 1017–1027. doi: 10.1080/0034340022000022198.

Jacobs, J. P. A. M., Ligthart, J. E. and Vrijburg, H. (2010) 'Consumption tax competition among governments: Evidence from the United States', *International Tax and Public Finance*, 17(3), pp. 271–294. doi: 10.1007/s10797-009-9118-z.

Janeba, E. (1995) 'Corporate income tax competition, double taxation treaties, and foreign direct investment', *Journal of Public Economics*, 56(2), pp. 311–325. doi: 10.1016/0047-2727(94)01424-M.

Janeba, E. and Peters, W. (1999) 'Tax evasion, tax competition and the gains from nondiscrimination: The case of interest taxation in Europe', *Economic Journal*, 109(452), pp. 93–101. doi: 10.1111/1468-0297.00393.

Janeba, E. and Smart, M. (2003) 'Is targeted tax competition less harmful than its remedies?', *International Tax and Public Finance*, 10(3), pp. 259–280. doi: 10.1023/A:1023887530597.

Jenkins, R. (1987) 'Transnational corporations and the Latin America automobile industry' London, The Macmillan Press Ltd.

Jürgens, U. and Krzywdzinski, M. (2009) 'Changing east-west division of labour in the European automotive industry', *European Urban and Regional Studies*, 16(1), pp. 27–42. doi: 10.1177/0969776408098931.

Katz, H. C., Kochan, T. A. and Keefe, J. H. (1987) 'Industrial Relations and Productivity in the U.S. Automobile Industry', *Brookings Papers on Economic Activity*, 28 (3), pp. 685–727. doi: 10.2307/2534452.

Keen, M. (2001) 'Preferential regimes can make tax competition less harmful' *National Tax Journal*, 54(4), pp.757-762

Keen, M. and Konrad, K. A. (2013) The theory of international tax competition and coordination, *Handbook of Public Economics*, 5, pp.257-328. doi: 10.1016/B978-0-444-53759-1.00005-4.

Klepper, S. (2001) 'The Evolution of the U.S. Automobile Industry and Detroit as its Capital', Carnegie Mellon Working Paper.

Konrad, K. A. and Schjelderup, G. (1998) 'Fortress building in global tax competition', *Journal of Urban Economics*, 46(1), pp. 156–167. doi: 10.1006/juec.1998.2113.

KPMG International (2003) 'Corporate tax rate survey' KPMG Swiss Association's website, available: <http://www.in.kpmg.com/pdf/2003CorporateTaxSurveyFINAL.pdf>

Krajewska, A. and Kapela, M. (2018) 'Labour Taxation in the European Union. Comparative Analysis and Conclusions for Poland', Josef, N., Filip, H., and Miroslav, S. (eds), *European Financial Systems 2018. Proceedings of the 15th International Scientific Conference*, Brno: Masaryk University, pp. 307–314.

Kubo, E. and Patek, J. (2000) 'Myth and reality of Czechoslovak economic development

between the World Wars' Pragua, Czech Republic: Karolinum.

Kurz, C. and Wittke, V. (1998) 'Using Industrial Capacities as a Way of Integrating Central-East European Economies', in Zysman, J. and Schwartz, A. (eds) *Enlarging Europe: The Industrial Foundations of a New Political Reality*, pp.63-95, University of California, Berkeley.

Lampon, J. F. and Lago-Penas, S. (2013) 'Factors behind international relocation and changes in production geography in the European automobile components industry', IEB Working Paper, No 2013/016,

Layan, J.B. and Lung, Y. (2004) 'The dynamics of regional integration in the European car industry' Carrillo, J. , Lung, Y. and Van Tulder, R. (eds), *Cars, carriers of regionalism?*, pp.57-74, Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Liu, C. and Williams, N. (2019) 'State-level implications of federal tax policies', *Journal of Monetary Economics*, 105, pp. 74–90. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2019.04.005>.

Mackey, B. S. (2004) 'The Excessive State and Local Tax Burden on Wireless Telecommunications Service', *State Tax Notes*, pp. 181–194.

Manley, J. F. (1970) 'The politics of finance: The house Committee on ways and means', Boston:Little, Brown.

Mintz, J. and Tulkens, H. (1986) 'Commodity tax competition between member states of a federation: equilibrium and efficiency', In: Chander P., Drèze J., Lovell C.K., Mintz J. (eds) *Public goods, environmental externalities and fiscal competition*. Springer, Boston, MA, pp. 449-489. doi: 10.1016/0047-2727(86)90001-0.

Mitchell, D. J. (2004) 'The Economics of Tax Competition: Harmonization vs. Liberalization', *Index of Economic Freedom, Charter 2*, pp. 25–38.

Mitchell, M. D. and Stratmann, T. (2012) 'Wireless Taxes and Fees: A Tragedy of the Anticommons', *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2510841.

Mitchell, M. and Stratmann, T. (2015) 'A tragedy of the anticommons: local option taxation and cell phone tax bills', *Public Choice*, Springer US, 165(3–4), pp. 171–191. doi: 10.1007/s11127-015-0302-7.

Montout, S., Mucchielli, J.-L. and Zignago, S. (2001) Horizontal and vertical intra-industry trade of Nafta and Mercosur: The case of the automobile industry, *SSRN Electronic Journal*. doi: 10.2139/ssrn.2350981.

Nicodème, G. (2006) Corporate tax competition and coordination in the European Union: What do we know? Where do we stand?', Read, C. and Gregoriou, G.N. (eds), *International Taxation Handbook*, London, Elsevier. .

Oates, W.E. (1972) 'Fiscal Federalism, Edward Elgar Publishing, no.14708

Oates, W. (1997) 'On the Welfare Gains from Fiscal Decentralization', *Journal of Public Finance and Public Choice*, 15(2–3), pp. 83–92. DOI: <https://doi.org/10.1332/251569298X15668907782833>

- OECD (1998) Harmful tax competition. An emerging global issue., OECD, Paris
- OECD (2000) Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices (Report to the 2000 Ministerial Council Meeting and Recommendations by the Committee on Fiscal Affairs).OECD, Paris.
- OECD (2001) The OECD's Project on Harmful Tax Practices: The 2001 Progress Report', Paris: OECD
- OECD (2018) 'Consumption Tax Trends 2018, VAT/GST and excise rates' Trends and Policy Issues, OECD Publishing, Paris
- OECD (2018) 'Taxation of Household Savings', OECD Tax Policy Studies.
- OECD (2019) 'Taxing Wages 2019', Centre for Tax Policy and Administration, OECD
- OECD (2019) 'Statutory corporate income tax rate'. available at: https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=Table_III#
- Ottaviano, G.I.P. and Van Ypersele, T. (2005) 'Market size and tax competition', Journal of International Economics, 67, pp.25-46
- Parry, I. W. H. (2003) 'How Large Are the Welfare Costs of Tax Competition?', Journal of Urban Economics, 54, pp. 39–60.
- Paturot, D. (2018) 'Taxing wages: How taxes affect the disposable income of workers and wage costs of employers in OECD countries', OECD Observer. doi: 10.1787/dc903af5-en.
- Pavlínek, P. (2008) 'A successful transformation? Restructuring of the Czech automobile industry', Physica - Verlag (A Springer Company), Heidelberg
- Pavlínek, P. (2002) 'Restructuring the Central and Eastern European automobile industry: Legacies, trends, and effects of foreign direct investment', Post-Soviet Geography and Economics, 43(1), pp. 41–77.
- Pavlínek, P. (2015) 'The impact of the 2008–2009 crisis on the automotive industry: global trends and firm-level effects in Central Europe', European Urban and Regional Studies, 22(1), pp. 20–40. doi: 10.1177/0969776412460534.
- Pavlínek, P., Domański, B. and Guzik, R. (2009) 'Industrial upgrading through foreign direct investment in Central European automotive manufacturing', European Urban and Regional Studies, 16(1), pp. 43–63. doi: <https://doi.org/10.1177/0969776408098932>
- Pavlínek, P. and Ženka, J. (2011) 'Upgrading in the automotive industry: Firm-level evidence from Central Europe', Journal of Economic Geography, 11(3), pp. 559–586. doi: 10.1093/jeg/lbq023.
- Peralta, S. and Van Ypersele, T. (2005) 'Factor endowments and welfare levels in an asymmetric tax competition game', Journal of Urban Economics, 57(2), pp. 258–274. doi: 10.1016/j.jue.2004.10.007.
- Petersmann, E.U. (2018) 'The 2018 American and Chinese Trade Wars Risk Undermining the World Trading System and Constitutional Democracies', EUI Department of Law Research Paper No. 2018/17. doi:10.2139/ssrn.3275188

- Piketty, T. and Saez, E. (2007) 'How Progressive is the U.S. federal tax system? A historical and international perspective', *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), pp. 3–24. doi: 10.1257/jep.21.1.3.
- Poddar, S. and Neubig, T. (2000) 'Blurred Tax Boundaries: The New Economy's Implications for Tax Policy', *Tax Notes*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=239958>
- Rae, J. B., (1980) 'Why Michigan?' In: Lewis, D. L., Goldstein, L. (Eds.), *The Automobile and American Culture*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Razin, A. and Sadka, E. (1991) 'International tax competition and gains from tax harmonization', *Economics Letters*, 37(1), pp. 69–76. doi: 10.1016/0165-1765(91)90245-G.
- Redoano, M. (2007) 'Fiscal Interactions Among European Countries : Does the EU Matter ?', *CESifo Working Paper Series No. 1952*. available at: <https://ssrn.com/abstract=980667>.
- Rixen, T. (2011) 'Tax competition and inequality: The case of global tax governance', *Global Governance*, 17, pp.447-467
- Rogers, J. and Philippe, C. (2018) 'The Tax Burden of Typical Workers in the EU 28-2018', *Institut Économique Molinari, Paris-Bruxelles*
- Rohlin, S. M. and Thompson, J. P. (2018) 'Local sales taxes, employment, and tax competition', *Regional Science and Urban Economics*. Elsevier Ltd, 70, pp. 373–383. doi: 10.1016/j.regsciurbeco.2017.10.012.
- Simmons, R. S. (2006) 'Does recent empirical evidence support the existence of international corporate tax competition?', *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(1), pp. 16–31. doi: 10.1016/j.intaccudtax.2006.01.002.
- Sinn, H.W. (1990) *Tax Harmonization and Tax Compensation in Europe*, National Bureau of Economic Research.
- Sintserov, L. (2000) 'The post-soviet automobile industry first signs of revival', *Actes du GERPISA*, 28, pp. 111–119.
- Slowey, D. P. (2006) 'T-mobile USA, inc. V. Department of finance for baltimore city: what the latest salvo in disproportional cellular phone taxation means for the future', *Duke Law and Technology Review*.
- Sobel, R. S. (1997) 'Optimal Taxation in a Federal System of Governments', *Southern Economic Journal*, 64(2), p. 468. doi: 10.2307/1060861.
- Stake, R.E. (2005). 'Qualitative case studies', Denzin, N.K. and Lincoln, Y.S. (Eds), *The sage handbook of qualitative research*, Sage Publications Ltd, pp.443-466)
- Staranczak, G. A., Sepulveda, E. R., Dilworth, P.A., Shaikh, S.A., (1994) 'Industry structure, productivity and international competitiveness: the case of telecommunications', *Information Economics and Policy*, 6(2), pp. 121–142. doi: 10.1016/0167-6245(94)90025-6.
- Starrett, D.A. 'On the method of taxation and provision of local public goods', *The American Economic Review*, 72,4, pp. 846-851

- Steinmo, S. (1989) 'Political Institutions and Tax Policy in the United States, Sweden, and Britain', *World Politics*, 41(4), pp. 500–535.
- Steinmüller, E., Thuncke, G. U. and Wamser, G. (2019) 'Corporate income taxes around the world: a survey on forward-looking tax measures and two applications', *International Tax and Public Finance*. Springer US, 26(2), pp. 418–456. doi: 10.1007/s10797-018-9511-6.
- Teather, R. (2002) 'Harmful tax competition?', *Economic Affairs*, 22(4), pp. 58–63. doi: 10.1111/1468-0270.00385.
- Tellis, W. M. (1997) 'Introduction to Case Study', *The Qualitative Report*, 3(2), pp. 127–132. doi: 10.1002/9781118181034.ch9.
- Thomas, R.P. (1977) 'An analysis of the patterns growth of automotive industry, 1895-1929' ArnoPress, New York.
- Vasilopoulou, S. and Talving, L. (2019) 'Opportunity or threat? Public attitudes towards EU freedom of movement', *Journal of European Public Policy*, 26(6), pp. 805–823.
- Vermeend, W and Ploeg, R.V. and Timmer, J.W. (2008) 'Taxes and the economy', Edward Elgar Publishing, No. 12621
- Weiner, J. M. and Ault, H. J. (1998) 'The oecd's report on harmful tax competition', *National Tax Journal*, 51(3), pp. 601–608.
- Wijeweera, A., Dollery, B. and Clark, D. (2007) 'Corporate tax rates and foreign direct investment in the United States', *Applied Economics*, 39(1), pp. 109–117. doi: 10.1080/00036840500447872.
- Wilson, J. D. (1986) 'A theory of interregional tax competition', *Journal of Urban Economics*, 19(3), pp. 296–315. doi: 10.1016/0094-1190(86)90045-8.
- Wilson, J. D. and Janeba, E. (2005) 'Decentralization and international tax competition', *Journal of Public Economics*, 89(7), pp. 1211–1229. doi: 10.1016/j.jpubeco.2004.08.005.
- Wilson, J. D. and Wildasin, D. E. (2004) 'Capital tax competition : bane or boon', *Journal of Public Economics*, 88, pp. 1065–1091. doi: 10.1016/S0047-2727(03)00057-4.
- Witte, J.F. (1985) 'The politics and Development of the federal income tax', University of Wisconsin Press
- Zainal, Z. (2007) 'The Case Study as a Research Method', *Jurnal Kemanusiaan*, 9(1), pp. 1–6.
- Zee, H. H. and Tanzi, V. (2000) 'Tax Policy for Emerging Markets: Developing Countries', *National Tax Journal*, 53(2), pp. 299–322. doi: 10.5089/9781451845341.001.
- Zimmermann, K. F. (2018) 'Social Cohesion and Labor Mobility', GLO Discussion Paper, No. 249, Global Labor Organization (GLO).
- Zodrow, G. R. (2003) 'Tax competition and tax coordination in the European Union', *International Tax and Public Finance*, 10(6), pp. 651–671. doi: 10.1023/A:1026377819946.
- Zodrow, George R and Mieszkowski, P. (1986) 'Pigou, Tiebout, property taxation, and the underprovision of local public goods', *Journal of Urban Economics*, 19(3), pp. 356–370. doi: 10.1016/0094-1190(86)90048-3.

Zodrow, George R. and Mieszkowski, P. M. (1986) 'The new view of the property tax. A reformulation', *Regional Science and Urban Economics*, 16(3), pp. 309–327. doi: 10.1016/0166-0462(86)90028-1.

Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2019) 'Αποφαση του Συμβουλίου σχετικά με τη θέση που πρέπει να ληφθεί εξ ονόματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο πλαίσιο του Συμβουλίου του Παγκόσμιου Οργανισμού Τελωνείων όσον αφορά σύσταση του ΠΟΤ βάσει του άρθρου 16 για την τροποποίηση του Εναρμονισμένου Συστήματος', Βρυξέλλες, 03.06.2019.

Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο (2019) 'Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου'.

WEBSITES

- europa.eu, available at: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/vat-rules-rates/index_el.htm#shortcut-4--
- europa.eu, available at: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/vat-rules-rates/index_en.htm
- europa.eu, available at: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/excise-duties-en/product-excise-duties/index_en.htm
- europa.eu, available at: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/excise-duties-en/paying-excise-duties/index_en.htm
- europa.eu, available at: https://europa.eu/european-union/topics/trade_en
- europa.eu, available at: https://europa.eu/european-union/topics/customs_en
- europa.eu, available at: https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/customs.html?root_default=SUM_1_CODED%3D12&locale=el
- europa.eu, available at: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/what-is-common-customs-tariff_en
- europa.eu, available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=LEGISSUM%3A111003>
- europa.eu, available at: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/what-is-common-customs-tariff/combined-nomenclature_en
- europa.eu, available at: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>
- europa.eu, available at: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1878>
- eurostat, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Wages_and_labour_costs
- eurostat, available at : https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lc_lci_lev&lang=en
- eurostat, available at: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- eurostat, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/sdg_17_50

- eurostat, available at: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/print.do>
- eurostat, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods/el
- tcc.export.gov, available at: https://tcc.export.gov/Trade_Agreements/Bilateral_Investment_Treaties/index.asp
- Tax Policy Center, available at: <https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/what-are-major-federal-excise-taxes-and-how-much-money-do-they-raise>
- United States Department of Commerce, available at: <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2018/05/us-department-commerce-initiates-section-232-investigation-auto-imports>
- ustr.gov, available at: <https://ustr.gov/about-us/benefits-trade>
- ustr.gov, available at: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>
- ustr.gov, available at: <https://ustr.gov/countries-regions/americas>
- ustr.gov, available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>
- ustr.gov, available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/trade-investment-framework-agreements>
- ustr.gov, available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/bilateral-investment-treaties>
- ustr.gov, available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/other-initiatives>
- Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου, available at: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm
- Παγκόσμιος Οργανισμός Τελωνίων, available at: <http://www.wcoomd.org/en/about-us/wco-members/membership.aspx>