

BELGISCH MASOCHISME (Column De Standaard 19/5/2015)

GERT PEERSMAN

Dat er een taxshift komt, staat in de sterren geschreven. Hoe die er zal uitzien, daar wordt binnen de meerderheid nog altijd over gebakkeleid. Ook de sociale partners zijn het niet eens. Volgens werkgeversorganisaties moeten de werkgeversbijdragen worden verlaagd. Vakbonden eisen dan weer minder belastingen voor werknemers, gefinancierd met belastingen op vermogenswinsten. Een klassieke strijd tussen arbeid en kapitaal. Winst voor de ene betekent verlies voor de andere. Tenzij je met de taxshift meer banen en groei zou creëren, waardoor iedereen erop vooruit zou kunnen gaan. Daarvoor zijn er op voorhand geen garanties en dus staan alle partijen lijnrecht tegenover elkaar.

In het debat wordt een belangrijke speler bij de herverdelingseffecten van belastingen over het hoofd gezien en dat is het buitenland. Om die effecten in kaart te brengen, moet je de belastinginkomsten van de overheid op een alternatieve manier opsplitsen. Erfenisrechten en vastgoedbelastingen laat ik in deze oefening buiten beschouwing. Als je naar de resterende belastinginkomsten kijkt, dan zijn 26 procent van de Belgische belastinginkomsten consumptiebelastingen, zoals btw en accijnzen. 74 procent van de belastinginkomsten kun je bestempelen als productiebelastingen. Dat zijn alle belastingen die geheven worden op arbeids- en kapitaalinkomsten die voortspruiten uit de productie van goederen en diensten, zoals personenbelastingen, vennootschapsbelastingen, roerende voorheffing en bijdragen aan de sociale zekerheid (zowel werkgevers als werknemers). Een opvallende vaststelling is dat in geen enkel Europees land het aandeel van consumptiebelastingen in de totale belastingen zo laag is als bij ons. Ter vergelijking: het gemiddelde van de eurozonelanden is 33 procent consumptielasten en 67 procent productielasten. Voor heel Europa is dat zelfs 36 en 64 procent. Als ons land zich op die gemiddeldes zou richten, is dat het equivalent van een taxshift van respectievelijk 12 en 16 miljard. Geen klein bier dus.

Om de gevolgen van die scheeftrekking te begrijpen, is het belangrijk om te weten dat productiebelastingen worden afgedragen in het land van productie, en consumptiebelastingen in het land van consumptie. Dit betekent dat op de Belgische export zowel de (relatief) hoge Belgische productiebelastingen, als de hoge buitenlandse consumptiebelastingen moet worden betaald. De Belgische exporteur is in vergelijking met een buitenlandse concurrent bijgevolg altijd en overal in het nadeel. De enige manier om competitief te blijven, zijn lagere nettolonen voor werknemers en lagere winstmarges voor werkgevers in vergelijking met hun buitenlandse tegenhangers. En het is niet dat je voor de relatief hogere productiebelastingen gecompenseerd wordt met bijvoorbeeld meer overheidsuitgaven ten bate van gezinnen en de competitiviteit van bedrijven, zoals beter onderwijs of meer overheidsinvesteringen, want dit competitief nadeel is louter het gevolg van de samenstelling van de belastingen.

Profiteren wij anderzijds als consument van een goedkopere import door de lage buitenlandse productiebelastingen, gecombineerd met onze lage consumptiebelastingen? Volgens sommige theorieboeken zou dat zo moeten zijn. Jammer, maar helaas. Wat we in de praktijk zien, is dat buitenlandse ondernemingen die bij ons producten verkopen het belastingvoordeel grotendeels vertalen in hogere winstmarges, want de eindprijs die de Belgische consument voor de import betaalt is ongeveer dezelfde als in de buurlanden. Neem bijvoorbeeld de iPhone. Die kost quasi overal in Europa evenveel, ondanks de btw-verschillen tussen landen. Kortom, dat we de laagste verhouding consumptiebelastingen-productiebelastingen hebben, komt neer op een transfer van België naar het buitenland. Hoe opener de economie, hoe groter de transfer. En laten we nu net ook de meest open economie van Europa zijn. Qua masochisme kan dat tellen. En dat is geen transfer naar ontwikkelingslanden, maar naar onze buurlanden, de Scandinavische landen en multinationals die in hun thuisland nauwelijks belastingen betalen.

In plaats van elkaars vliegen proberen af te vangen, slaan de sociale partners beter de handen in elkaar, en pleiten ze voor een verschuiving van productiebelastingen naar consumptiebelastingen. Gezamenlijk gaan ze er door de afbouw van de transfer naar het buitenland netto altijd op vooruit. De verlaging van productiebelastingen verhoogt de koopkracht. Het koopkrachtverlies door de hogere consumptiebelastingen is minder omdat buitenlandse producenten daardoor zullen moeten inboeten op hun winstmarges. Bovendien weten we dat dit een taxshift is met de meeste kans op banencreatie, waardoor we als land een tweede keer langs de kassa passeren. De interne verdeling van de winst

kan gebeuren door zowel de belastingen voor werkgevers als werknemers te verlagen. En zij die geen van beide zijn, namelijk uitkeringstrekkers en gepensioneerden zonder kapitaalinkomsten, kunnen makkelijk op alternatieve manieren een deel van de grotere koek krijgen.

Door de samenstelling van onze belastingen organiseren we eigenlijk een transfer van België naar het buitenland