

DE GROOTVERDIENERS ZIJN DE WINNAARS VAN DE TAXSHIFT

GERT PEERSMAN – Column verschenen in De Standaard op 8/9/2015

We worden door media, fiscalisten en politieke partijen overspoeld met berekeningen over de impact van de taxshift op onze koopkracht. De laagste inkomens zouden volgens cijfervoorbeelden op het einde van de maand meer overhouden. Voor wie meer verdient, zou dat extraatje al snel wegsmelten als sneeuw voor de zon, net zoals voor zelfstandigen en gezinnen met meerdere kinderen. Volgens de studiedienst van de PS zal uiteindelijk bijna iedereen minder koopkracht overhouden. Iemand met een nettoloon van 1.910 euro zou er bijvoorbeeld elke maand 9 euro op achteruitgaan.

U ziet door de bomen het bos niet meer? Geen nood, al die berekeningen houden eigenlijk geen steek. Ze zijn statisch en in strijd met economische basisprincipes.

Zo wordt er altijd van uitgegaan dat bedrijven een btw-verhoging (en accijnzen) integraal doorrekenen in de prijs die de consument moet betalen, en dus de koopkracht daalt. De gedaalde arbeidskosten voor bedrijven (door de loonlastenverlagingen van de taxshift), worden dan weer nooit doorgerekend. Dat is tegenstrijdig. Uit theorie en praktijkonderzoek blijkt dat bedrijven beide doen: ze rekenen zowel btw als loonlasten door, en dit in dezelfde verhouding. Dat is logisch. Wat telt voor de producent, is de winst die overblijft na alle belastingen en kosten. Wat telt voor de consument, is de eindprijs inclusief alle belastingen. Welke belastingen daar nu precies tussenin zitten, loon- of consumptiebelastingen, het zal hen worst wezen.

De facto is het dus niet zo dat consumenten de btw-verhoging integraal betalen en alleen producenten profiteren van lagere loonlasten. Om mogelijk omzetverlies te beperken zal de producent in praktijk een btw-verhoging niet volledig doorrekenen in de consumentenprijs en gedeeltelijk zelf dragen. Evengoed zullen lastenverlagingen voor bedrijven gedeeltelijk de consument ten goede komen via lagere prijzen. Het werkelijke koopkrachtverlies door de taxshift ligt dus lager dan de btw-verhogingen, terwijl de lastenverlagingen voor bedrijven ook koopkrachtwinst voor de consument opleveren. Dat scheelt al gauw enkele slokken op de borrel die we in al die berekeningen voorgeschoteld krijgen.

(Dat principe geldt overigens ook voor een meerwaardebelasting op aandelen die door de oppositie wordt voorgesteld. Ook die zal de eigenaar van een bedrijf gedeeltelijk proberen doorrekenen in de eindprijs van de consument.)

Een gelijkaardige redenering kun je toepassen op de cijfervoorbeelden voor de belastingverlagingen op arbeid die deel uitmaken van de taxshift. Voor de lage lonen wordt de belastingvermindering aan de werknemers gegeven. Voor de midden- en hogere arbeidsinkomens gaat de lastenverlaging daarentegen voornamelijk naar de werkgevers, waardoor die werknemers er in de voorbeelden bekaaid van afkomen. Op korte termijn is dat inderdaad zo.

Een verlaging van werkgeversbijdragen zal zich voor die laatste categorie echter vrij snel vertalen in hogere nettolonen (althans het deel dat niet al is doorgerekend in lagere consumptieprijzen). Wat telt voor bedrijven bij loononderhandelingen, zijn immers de totale loonkosten die ze werknemers moeten betalen, inclusief alle belastingen op arbeid. Als de werkgeversbijdragen dalen, zullen bedrijven gewoon makkelijker opslag geven. Voor een bedrijf komt dat financieel op hetzelfde neer. Werknemers onderhandelen dan weer op basis van het nettoloon dat ze overhouden. Als werknemers een belastingvermindering krijgen, zijn ze tevreden met minder loonopslag, waar de werkgever dan weer van meeprofiteert.

In de praktijk blijkt zelfs dat lastenverlagingen op arbeid uiteindelijk grotendeels naar werknemers gaan, en slecht in zeer beperkte mate naar aandeelhouders. Het zijn bijgevolg de werknemers die langs de kassa passeren door de verlaging van de patronale lasten in de taxshift. Uitzonderingen zijn werknemers die dreigen uit de tewerkstellingsboot te vallen omdat ze voor werkgevers te duur zijn in vergelijking met hun productiviteit, zoals laaggeschoolden, jongeren, en sommige oudere werknemers. Dat is de categorie waar lastenverlagingen en taxshift de meeste banen creëren. Vooral het lagere loonsegment dus. Voor hen zullen werkgevers minder bereid zijn loonsopslag te geven en op termijn zelfs de belastingverlaging die de werknemers door de taxshift hebben gekregen gedeeltelijk afroemen. In tegenstelling tot de communicatie en cijfervoorbeelden, komt het er dus op neer dat de hogere loonsegmenten de feitelijke winnaars van de taxshift zijn. Laat dit nu net de categorie zijn waar de shift geen 'jobs jobs jobs' creëert. Die zijn namelijk allemaal al aan het werk.