

Structuur van de overheidsontvangsten

Kris Van Cauter
 Thomas Stragier
 Isabelle Brumagne
 Luc Van Meensel
 Johan Claeys⁽¹⁾

1. Optimaal niveau en structuur van de overheidsontvangsten : enkele beschouwingen

1.1 Niveau

Vanuit het oogpunt van de economische groei sorteren de overheidsontvangsten en -uitgaven tegengestelde effecten.

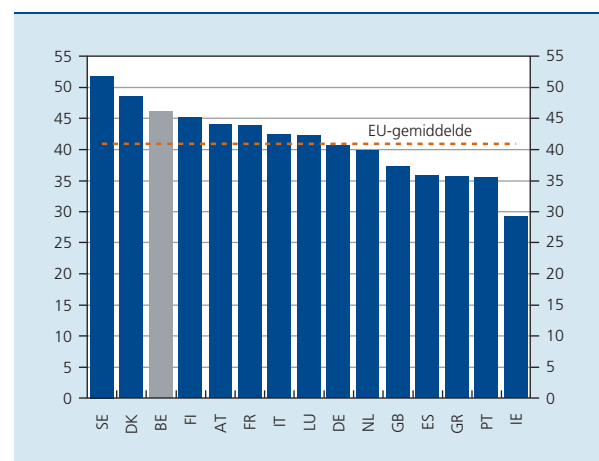
Op zich zijn belastingen en sociale bijdragen overwegend negatief voor de algemene economische resultaten daar ze het marktmechanisme en de beslissingen tot werken, investeren, consumeren en sparen verstoren en het nemen van economische initiatieven afremmen.

Anderzijds verhogen bepaalde overheidsuitgaven (infrastructuur, scholing, onderzoek en ontwikkeling, ...) de productiviteit van de economie en zijn dus essentieel voor het realiseren van een bevredigende economische groei. Minder consensus bestaat er echter over het groeibevorderende karakter van andere uitgaven (in casu vooral de sociale transfers): volgens sommigen is dat karakter aanwezig, volgens anderen niet en worden dergelijke bestedingen veeleer ingegeven door algemene sociale, politieke doelstellingen (billijke inkomensverdeling, sociale vrede, welzijn, ...). Rentelasten, ten slotte, kunnen duidelijk worden beschouwd als onproductieve uitgaven aangezien ze helemaal niet bijdragen tot de determinanten van de economische groei (zoals de inzet van arbeid en kapitaal, efficiëntie, technologische vooruitgang en scholingsgraad).

(1) De auteurs danken G. Langenus voor zijn bijdrage.

Op basis van deze overwegingen heerst de consensus dat wanneer de overheidsuitgaven onder een bepaald niveau blijven en ze vooral de vorm aannemen van duidelijk productieve bestedingen, de gunstige effecten ervan opwegen tegen de ongunstige invloed van de belastingen. Vanaf een bepaald niveau zijn de louter economische baten van een verdere overheidsinterventie kleiner, onzekerder of meer betwistbaar en is men het er minder over eens dat ze opwegen tegen de nadelen van hogere belastingen. Ook empirische studies over het eventuele verband tussen het niveau van de overheidsbegroting en de omvang van de economische groei zijn niet eenduidig.

GRAFIEK 1 FISCALE EN PARAFISCALE HEFFINGEN
 (procenten bbp, 2003)



Bron : EC.

Wat er ook van zij, binnen de Europese Unie⁽¹⁾ stelt men grote verschillen vast inzake het niveau van de fiscale en parafiscale druk, gaande van meer dan 50 pct. bbp in Zweden tot ongeveer 35 pct. bbp in het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Griekenland en Portugal, en zelfs minder dan 30 pct. bbp in Ierland. Met 46,6 pct. behoort België tot de groep landen, waar de fiscale en parafiscale heffingen duidelijk hoger zijn dan het EU-gemiddelde (40,9 pct.).

1.2 Structuur

Afgezien van overwegingen betreffende de optimale omvang van de overheidssector kan men zich afvragen op welke manier een bepaald gewenst peil van overheidsuitgaven het best wordt gefinancierd, hoe de vereiste heffingen moeten worden verdeeld over arbeid, consumptie, kapitaal of andere belastinggrondslagen. Anders gesteld, welke structuur van de overheidsontvangsten is het minst schadelijk voor de groei? Net zoals er geen eensgezindheid bestaat over de optimale omvang van de overheidssector, is ook de optimale samenstelling van de overheidsontvangsten niet eenduidig te bepalen. Zonder exhaustief te willen zijn, kan hierbij toch op de volgende richtsnoeren worden gewezen.

Ten eerste lijkt het wenselijk de belastingdruk zo evenwichtig mogelijk te spreiden over verschillende belastinggrondslagen. Het verlies aan allocatieve efficiëntie door de verstoring van de marktwerking is immers meer dan evenredig aan het belastingtarief.

Ten tweede mag een groeibevorderende fiscaliteit de inzet van de beschikbare productiefactoren zo weinig mogelijk afremmen. Wat het arbeidsaanbod betreft, moeten er bijvoorbeeld voldoende financiële stimuli zijn om te werken (werkgelegenheidsgraad), om meer te werken (bijvoorbeeld voltijds i.p.v. deeltijds), om intensiever en productiever te werken (door bijvoorbeeld bijscholing). Die financiële stimuli zullen des te groter zijn naarmate de werknemer netto méér overhoudt van zijn supplementaire arbeidsinput (of verhoogde productiviteit), m.a.w. naarmate de marginale tarieven lager zijn. In dat verband moet ook rekening worden gehouden met de omvang en de duur van arbeidsvervangende uitkeringen omdat die aanleiding kunnen geven tot werkloosheidsvallen.

Voorts is de bewegingsvrijheid voor overheden om belastingen te heffen vaak beperkt door de grote mobiliteit van bepaalde belastinggrondslagen. Het gaat dan vooral om de ondernemingsactiviteit, de roerende inkomens en, meer en meer, hooggeschoolde arbeid. Individuele overheden kunnen deze grondslagen dikwijls minder belasten

dan wenselijk is (b.v. op basis van de hierboven beschreven noodzaak tot een evenwichtige spreiding van de belastingdruk) omdat deze belastinggrondslagen anders zouden verhuizen naar gebieden waar zij minder worden belast. Tegen deze achtergrond lijkt een zekere internationale coördinatie of harmonisatie van belastingstelsels noodzakelijk.

Ten slotte is het duidelijk dat verschuivingen in de samenstelling van de overheidsontvangsten meestal voor- en nadelen hebben die moeten worden afgewogen, en kan het uiteindelijke resultaat sterk afhankelijk zijn van de reacties van de economische agenten.

Zo kan een verschuiving van belastingen op arbeid naar consumptiebelastingen bijvoorbeeld gunstig zijn voor de werkgelegenheid. Eerstgenoemde belastingen kunnen immers wegen op de arbeidsvraag en het arbeidsaanbod, terwijl een consumptiebelasting in principe geen invloed heeft op de arbeidsintensiteit van de productie en niet alleen door de werkenden maar door de hele bevolking wordt gedragen. Heffingen op arbeid treffen bovendien alleen de nationale productie, terwijl consumptiebelastingen zowel de nationale als de ingevoerde producten treffen.

Deze voordelen van een verschuiving van belasting op arbeid naar consumptie gelden alleen ten volle in een theoretische wereld, waar er naast de verschuiving in de samenstelling van de overheidsontvangsten niets verandert. In werkelijkheid is dit nooit het geval en zullen de fiscale maatregelen veelal aanleiding geven tot afwentelingen en afgeleide reacties die de gunstige invloed van de belastingverschuiving tegengaan of zelfs helemaal tenietdoen.

Het effect van een verschuiving van belastingen wordt empirisch aangetoond in een recente Working Paper⁽²⁾ van de Bank.

In deze studie wordt een simulatie gemaakt van een (lineaire) vermindering van de impliciete aanslagvoet van de werkgeversbijdragen met 5 pct.⁽³⁾ gecompenseerd door een verhoging van het btw-tarief. De omvang van die maatregel is zodanig dat de invloed ervan gesimuleerd kan worden aan de hand van een econometrisch model dat gebaseerd is op waarnemingen waarin dat soort van wijzigingen zich heeft voorgedaan. Een dergelijke simulatie leidt voor België tot een toename (na 4 jaar) van de werkgelegenheid met 8.500 eenheden. De daling van de sociale bijdragen verlaagt immers de arbeidskosten ten opzichte van zowel het buitenland als de productiefactor kapitaal; in een open economie

(1) Om statistische redenen beperkt tot de lidstaten vóór mei 2004.

(2) K. Burggraeve en Ph. Du Caju (maart 2003), «The labour market and fiscal impact of labour tax reductions», Working Paper National Bank of Belgium – Research, nr. 36.

(3) Toegepast op het huidige tarief stemt dit overeen met een vermindering van het tarief met ongeveer 1,3 procentpunt.

is dit positieve effect groter dan de negatieve invloed van de daling van de binnenlandse vraag als gevolg van het koopkrachtverlies van de particulieren (door de hogere consumptieprijzen naar aanleiding van het gestegen btw-tarief)⁽¹⁾.

Die gunstige invloed van een belastingverschuiving verkleint echter of verdwijnt zelfs indien er afwentelingen en afgeleide effecten optreden.

- a. Indien de toename van de consumptieprijzen leidt tot een overeenstemmende groei van de brutolonen – wat in het geval van een indexering automatisch gebeurt – gaat, in de gesimuleerde oefening, een deel van het initiële voordeel verloren en groeit de werkgelegenheid (na 4 jaar) met slechts 3.300 eenheden aan.
- b. Indien, daarenboven, gebruik wordt gemaakt van de loonkostendaling (gevolg van de vermindering van de werkgeversbijdragen) om, tijdens de loononderhandelingen, reële loonstijgingen overeen te komen en de loonkosten uiteindelijk hoger zijn dan vóór de belastingverschuiving, dan zouden er zelfs 6.100 arbeidsplaatsen verloren gaan.

Het is dus duidelijk dat een verschuiving van de fiscale (en parafiscale) druk van arbeid naar consumptie enkel gunstig is op voorwaarde dat deze afgeleide effecten beperkt blijven. De voorwaarden voor succes zijn maximaal als de hogere consumptieprijzen (als gevolg van de gestegen consumptiebelastingen) niet rechtstreeks leiden tot een indexering van de lonen⁽²⁾ en de lagere werkgeversbijdragen geen aanleiding geven tot reële loonstijgingen.

Een belastingverschuiving is dus geen mirakeloplossing. Een significant effect op werkgelegenheid en groei is alleen mogelijk mits een adequaat overleg tussen de overheid en de sociale partners.

Bij een belangrijke verschuiving van de heffingen op arbeid naar consumptie moet er bovendien rekening mee worden gehouden dat consumptiebelastingen doorgaans een veel directere impact hebben op de inflatie dan belastingen op arbeid en dat ze de inkomensongelijkheid vergroten omdat hogere inkomensgroepen er relatief minder door worden getroffen; de gemiddelde consumptiequote neemt immers af met het inkomen. Dit laatste bezwaar is echter niet onoverkomelijk aangezien de ongewenste invloed van hogere indirecte belastingen op de inkomensverdeling eventueel verzacht of tenietgedaan kan worden door compenserende maatregelen in de personenbelasting en/of de sociale zekerheid. Daarenboven kan de regressiviteit van verbruiksbelastingen getemperd worden door, enerzijds, hogere tarieven op luxeproducten (b.v. de belasting op de inverkeerstelling die sterk toeneemt afhankelijk van het vermogen van de wagen) en, anderzijds, via verlaagde tarieven voor basisgoederen (b.v. voedingswaren).

2. Internationale vergelijking van de structuur van de heffingen

De onderstaande vergelijking berust voornamelijk op de recente werkzaamheden van de Europese Commissie⁽³⁾, waarin de verschillende soorten heffingen uitgedrukt zijn in procenten van hun belastinggrondslag zoals deze kan worden benaderd vanuit het oogpunt van de nationale rekeningen.

In de EU overstijgt de impliciete druk op arbeid, gemiddeld beschouwd, ruimschoots die op de consumptie, met 37 pct., tegen 20,4 pct.; dat is het geval in alle lidstaten, behalve in Ierland. Ten opzichte van het Europese gemiddelde legt elk land echter een verschillende nadruk op de ene of de andere belastingvorm: een eerste groep, die bestaat uit de Scandinavische landen, wordt gekenmerkt door een hoog belastingpeil op beide grondslagen, in tegenstelling tot Spanje, dat in beide gevallen relatief minder belasting heft. In andere landen slaat de balans duidelijker door in het voordeel van een van de twee aanslagvoeten: in Italië wordt arbeid meer dan gemiddeld belast, terwijl de heffing op de consumptie relatief laag is; daarentegen is de belasting in Ierland en in Nederland relatief meer gericht op de consumptie. België en Frankrijk, ten slotte, nemen een tussenpositie in: de arbeid wordt er veel zwaarder belast dan gemiddeld, terwijl de druk op de consumptieve bestedingen in de buurt van het Europese gemiddelde ligt.

Sinds 2001 zijn de heffingen op het arbeidsinkomen in België echter afgenomen door de verlagingen van de personenbelasting en de sociale bijdragen, en is onlangs besloten tot de verhoging van sommige indirecte belastingen. Hierdoor verschuift de fiscale druk iets meer naar de consumptie en wordt de sterke concentratie van die druk op de arbeid enigszins gecorrigeerd.

Met uitzondering van Ierland, waar het in 2003 slechts 12,5 pct. bedroeg, sluit het nominale tarief van de vennootschapsbelasting in de meeste landen vrij nauw aan bij het gemiddelde peil van zowat 35 pct., dat is 2 procentpunten minder dan de impliciete heffing op arbeid. Het peil van de beide tarieven vertoont een zekere samenhang, behalve onder meer in de Scandinavische landen, waar de nominale tarieven van de vennootschapsbelasting veel lager zijn dan elders, terwijl arbeid er veel zwaarder wordt belast dan gemiddeld in Europa.

(1) Deze simulatie werd uitgevoerd in de hypothese dat de lastenvermindering lineair is, d.w.z. dezelfde voor alle loonniveaus. Indien de lastenvermindering toegekend wordt aan bepaalde categorieën, zoals de laaggeschoolden, zou het gunstige effect op de werkgelegenheid heel wat groter kunnen zijn. P. Stockman (december 2001), « General and selective wage cost reduction policies in a model with heterogeneous labour », Federaal Planbureau, Working papers.

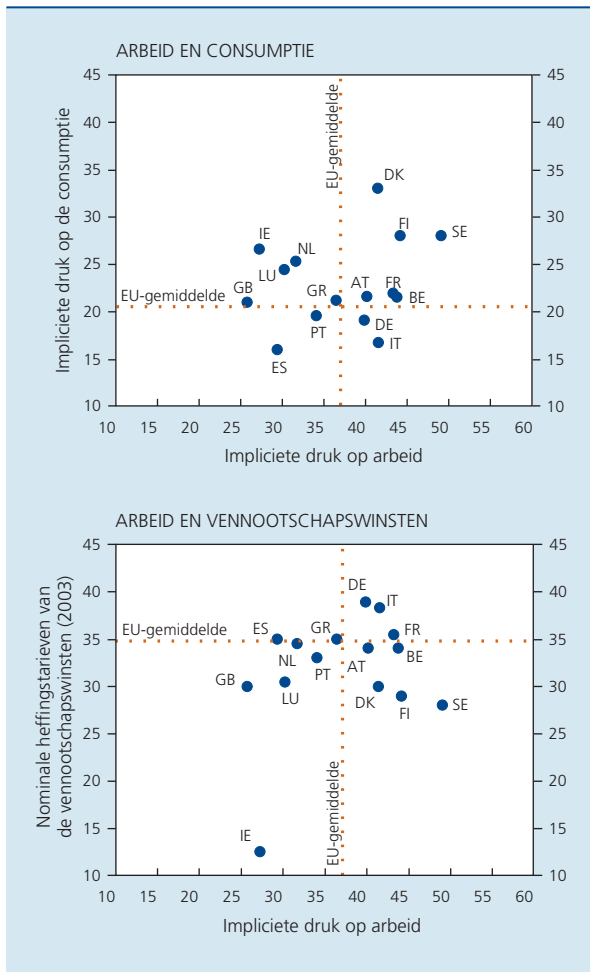
(2) In de Belgische context is dit het geval voor de producten die niet opgenomen zijn in het gezondheidsindexcijfer, nl. tabak, alcoholhoudende dranken, benzine en diesel.

(3) EC (2003), « Structures of the taxation systems in the European Union ».

GRAFIEK 2

IMPLICIETE HEFFINGSTARIEVEN OP VERSCHILLENDE BELASTINGGRONDSLAGEN

(procenten van de belastinggrondslag, 2001, tenzij anders vermeld)



Bronnen : EC, OESO.

Zoals hierboven reeds vermeld, zijn in België sinds 2001 de heffingen op het arbeidsinkomen afgenomen als gevolg van de verlagingen van de personenbelasting en de sociale bijdragen.

3.2 Micro-economische benadering: gemiddelde en marginale tarieven

Om een vollediger beeld te krijgen van de heffingen op de arbeidsinkomens, is het interessant de analyse op basis van macro-economische gegevens aan te vullen met een onderzoek aan de hand van door de OESO verzamelde micro-economische gegevens⁽³⁾. In deze tweede bron worden de gemiddelde en de marginale tarieven immers voor verschillende inkomensniveaus berekend.

Op vergelijkbare wijze als voor het geaggregeerde niveau laat België voor een ongehuwde werknemer zonder kinderen vrijwel altijd het hoogste gemiddelde tarief optekenen, zelfs voor de laagste inkomens. Het tarief komt immers reeds in de buurt van 50 pct. voor een inkomen gelijk aan twee derde van het gemiddelde arbeidersloon, en de afwijking ten opzichte van het Europese gemiddelde bedraagt 11 procentpunten. Alle landen hanteren progressieve stelsels, aangezien het gemiddelde tarief overall toeneemt met

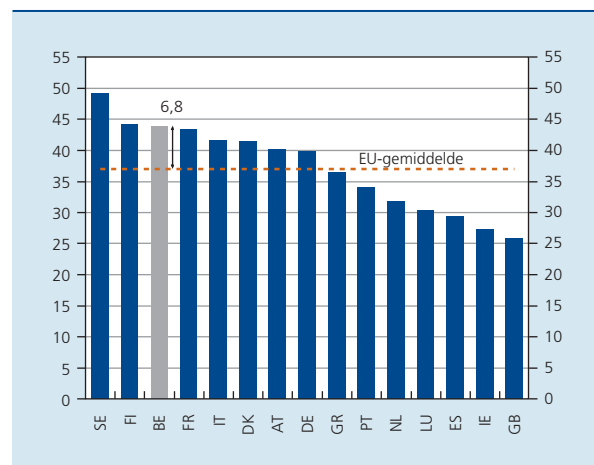
- (1) Het impliciete heffingstarief op de lonen wordt gedefinieerd als het geheel van de aan de overheid gestorte heffingen op de inkomens uit arbeid in loondienst (belastingen en werkelijke sociale bijdragen betaald door de werkgevers en werknemers) gedeeld door de loonsom.
- (2) Het relatief lage peil van dat tarief in Nederland wordt verklaard door het feit dat een deel van de sociale bijdragen wordt betaald aan entiteiten die niet tot de overheidssector behoren.
- (3) OESO (2003), « Les impôts sur les salaires 2001-2002 ».

3. Heffingen op de inkomens uit arbeid

3.1 Macro-economisch impliciet tarief

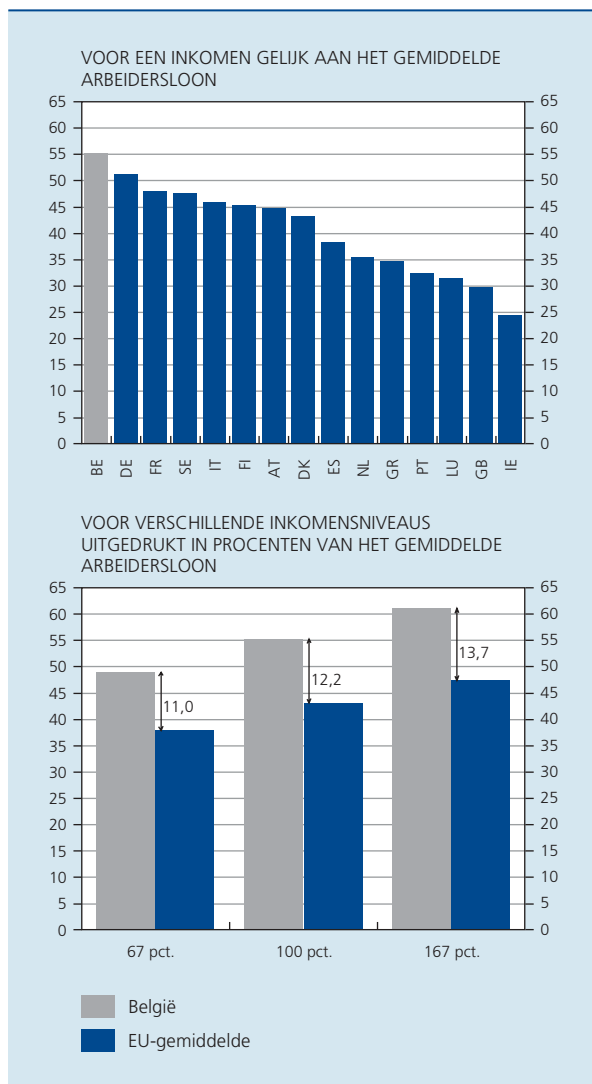
In 2001, het laatste jaar waarvoor gegevens beschikbaar zijn, lag het impliciete heffingstarief op de lonen⁽¹⁾ – dat door de Europese Commissie wordt berekend op basis van de nationale rekeningen – in België 6,8 procentpunten hoger dan het gemiddelde in de EU, vrijwel even hoog als in Frankrijk en Finland, ongeveer 5 procentpunten lager dan in Zweden, maar – vaak zeer veel – hoger dan het in de andere landen opgetekende tarief⁽²⁾.

GRAFIEK 3 IMPLICIETE HEFFINGSTARIEVEN OP DE LONEN
(procenten 2001)



Bron : EC.

GRAFIEK 4 GEMIDDELDE FISCALE EN PARAFISCALE HEFFINGSTARIEVEN OP ARBEID VOOR EEN ONGEHUWDE WERKNEMER ZONDER KINDEREN
(procenten van de loonkosten, 2002)



Bron : OESO.

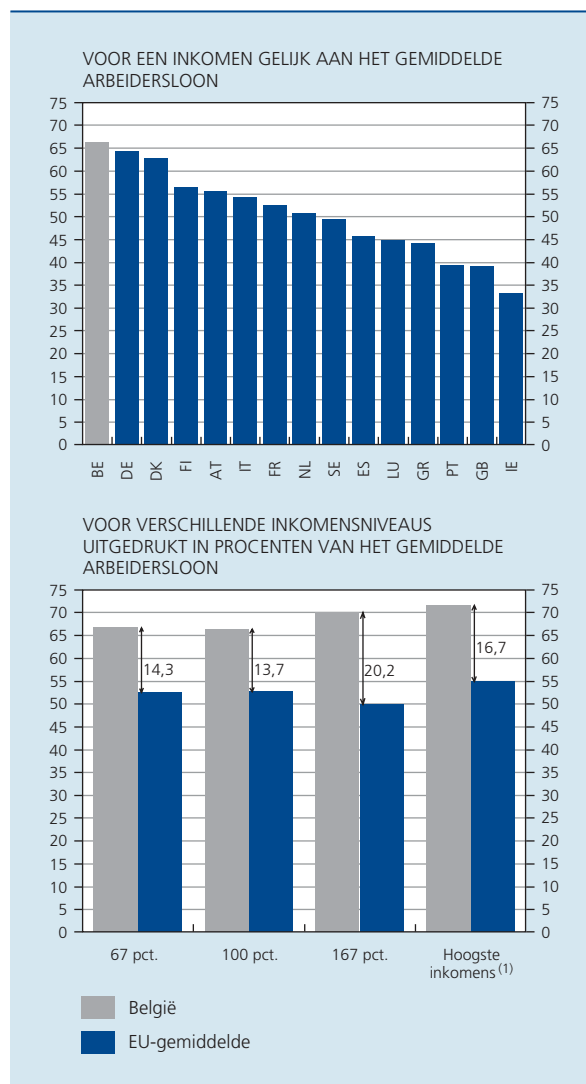
het inkomen. In België is het progressieve karakter relatief sterker, aangezien het verschil met het Europese gemiddelde oploopt: het overschrijdt 12 procentpunten op het niveau van het gemiddelde loon, en bereikt bijna 14 procentpunten wanneer het brutoloon 167 pct. van dat van de gemiddelde arbeider bereikt.

De landen met een hoog gemiddeld tarief vertonen vaak ook hoge marginale tarieven. Dat geldt inzonderheid voor België waar ze, ongeacht het inkomenspeil, steeds de hoogste van de EU-landen zijn, met tarieven die reeds boven 65 pct. uitkomen voor de lage en gemiddelde inkomens, en 70 pct. bereiken voor de hoge inkomens.

Het verschil met het Europese gemiddelde ligt tussen zowat 14 en 20 procentpunten.

Het peil van die marginale fiscale en parafiscale heffingstarieven is afhankelijk van de marginale aanslagvoeten van de personenbelasting (eventueel vermeerderd met de additionele heffingen, waaronder de regionale en lokale belastingen) en van de tarieven van de sociale bijdragen. Voor de laatstgenoemde tarieven bestaat er in tal van landen een inkomensplafond waarboven de heffing (of een deel ervan) nul wordt. Dat is niet het geval in België, wat de relatieve positie van ons land voor de hoge inkomens ongunstig beïnvloedt.

GRAFIEK 5 MARGINALE FISCALE EN PARAFISCALE HEFFINGSTARIEVEN OP ARBEID VOOR EEN ONGEHUWDE WERKNEMER ZONDER KINDEREN
(procenten van de loonkosten, 2002)



Bron : OESO.

(1) Het gaat om de tarieven die van toepassing zijn op de bedragen in de hoogste inkomensschijf, waarvan de drempel van land tot land verschilt.

3.3 Structuur van de heffingen op de inkomens uit arbeid

Zoals reeds vermeld in punt 3.1, blijkt uit de macro-economische gegevens dat het impliciete heffingstarief op de inkomens uit arbeid in loondienst in België hoog is, wat onbetwistbaar een negatief effect sorteert op de economische groei omdat het weegt op het aanbod van en de vraag naar arbeid en aldus nieuwe initiatieven ontmoedigt.

Naast het niveau van de impliciete druk is in dat verband wellicht ook de samenstelling of de structuur ervan erg belangrijk. Het niveau van het impliciete heffingstarief kan worden beschouwd als het resultaat van, enerzijds, het peil van de marginale tarieven die van toepassing zijn op de verschillende inkomensschijven en, anderzijds, het geheel van de andere determinanten, zoals de fiscale uitgaven – bijvoorbeeld om vastgoed te verwerven of te renoveren, om op lange termijn te sparen of om gezinsredenen –, het peil van de belastingvrije som of de aftrek van beroepskosten.

Vanuit het oogpunt van de economische groei speelt het niveau van de marginale tarieven ongetwijfeld een belangrijke rol: die tarieven bepalen immers het nettovoordeel, voor de belastingplichtigen, van een extra arbeidsinput. Zoals in punt 3.2 is aangetoond, wordt in België ongeveer twee derde van een verhoging van de loonkosten opgeslorpt door fiscale en parafiscale heffingen, ongeacht het individuele inkomenspeil.

Zoals hierboven vermeld, is het verschil tussen België en het EU-gemiddelde aanzienlijker voor de marginale dan voor de impliciete tarieven. Dit doet vermoeden dat de invloed van de fiscale uitgaven en de andere variabelen in België gunstiger is voor de belastingplichtigen dan elders. Een dergelijke structuur van de fiscale en parafiscale druk – hoge marginale tarieven die deels worden getemperd door andere fiscale variabelen – is wellicht niet optimaal voor de economische groei en de werkgelegenheid.

Er bestaan geen geharmoniseerde statistieken die het mogelijk maken de omvang en de inhoud van de fiscale uitgaven rechtstreeks van land tot land te vergelijken.

Voor België bestaan er ook geen gegevens over de fiscale uitgaven die alleen betrekking hebben op het arbeidsinkomen. De Hoge Raad van Financiën (HRF) heeft wel cijfergegevens opgesteld inzake de impact van fiscale uitgaven voor het geheel van de inkomens van de particulieren. Hieruit blijkt dat deze fiscale uitgaven in 1999 aanleiding gaven tot minderontvangsten van bijna 1,6 miljard euro, of 5,9 pct. van het rendement van de personenbelasting.

TABEL 1 FISCALE UITGAVEN (PERSONENBELASTING) IN BELGIË
(geraamde minderontvangsten, miljoenen euro's, 1999)

Maatregelen met betrekking tot de onroerende inkomens	912
Levensverzekeringen verbonden aan woningbouw en hypothecair kapitaal	806
Aanvullende aftrek van hypothecaire interesten	106
Maatregelen met betrekking tot het lange-termijnsparen	556
Levensverzekeringen	230
Pensioensparen	227
Groepsverzekeringen	91
Andere (PWA, kosten voor kinderopvang...)	118
Totaal	1.586
<i>p.m. Totaal in pct. van de ontvangsten uit de personenbelasting</i>	<i>5,9</i>

Bron: HRF.

De belangrijkste fiscale uitgaven hebben betrekking op de onroerende inkomens; ze omvatten de aftrek voor levensverzekeringen die verbonden zijn aan woningbouw, de aftrek voor de aflossing van hypothecair kapitaal, en de aanvullende aftrek van hypothecaire interesten. Die uitgaven vergen meer dan 900 miljoen euro begrotingskosten en hun invloed is doorslaggevend: volgens de HRF blijkt uit een micro-economische berekening dat het effectieve heffingstarief voor een investering in een eigen woning minder dan 7 pct. bedroeg, terwijl die van een risicoloze belegging op lange termijn bijna 20 pct. beliep⁽¹⁾. Al die prikkels trachten het eigen-woningbezit voor natuurlijke personen aan te moedigen en zodoende de bouw- en renovatiesector te ondersteunen, wat de groei en de werkgelegenheid bevordert.

Op de tweede plaats komen de fiscale uitgaven betreffende het financiële sparen op lange termijn, te weten de aftrek in het kader van de tweede en, vooral, de derde pijler van het pensioenstelsel. In 1999 gaven ze aanleiding tot minderontvangsten die op 556 miljoen euro worden geraamd⁽²⁾. Ze voldoen aan verscheidene doelstellingen, waaronder het stimuleren van het lange-termijnsparen of het compenseren van de hoge marginale tarieven. Men kan zich echter afvragen of die fiscale stimuli een noemenswaardig effect hebben op het niveau van het

(1) HRF (2002), « Advies over de aftrekken bij de personenbelasting ».

(2) Dit cijfer overschat de budgettaire kosten aangezien het geen rekening houdt met de belastingen die verschuldigd zijn aan het einde van de spaarovereenkomst op lange termijn.

geaggregeerde sparen ofwel of het voornaamste resultaat ervan niet veeleer het bevorderen van portefeuille-herschikkingen is. Er zij tevens opgemerkt dat die fiscale uitgaven vooral toegespitst zijn op de hoogste inkomens-schijven, waar de gezinnen gemiddeld een reeds hoge spaarquote vertonen⁽¹⁾.

De andere fiscale uitgaven omvatten verscheidene minder ingrijpende maatregelen, waarvan sommige echter rechtstreeks passen in een beleid ter ondersteuning van de groei via de werkgelegenheid, aangezien ze ofwel de vraag naar arbeid stimuleren, door de kosten van arbeid te verlagen (PWA-cheques), ofwel het arbeidsaanbod bevorderen, door de arbeidsparticipatie van vrouwen aan te moedigen (kosten voor kinderopvang).

4. Belasting op de consumptie

Internationale gegevens betreffende de fiscale druk op de consumptie zijn meestal gebaseerd op de verhouding tussen de opbrengsten van de belastingen op de consumptie en de belastinggrondslag, doorgaans beperkt tot de binnenlandse consumptieve bestedingen van de gezinnen. Het aldus verkregen impliciete tarief overschat de werkelijke fiscale druk omdat consumptiebelastingen

normaliter ook worden geheven op andere belastinggrondslagen zoals de intermediaire consumptie en de investeringen in vaste activa van de overheid en de investeringen in woongebouwen.

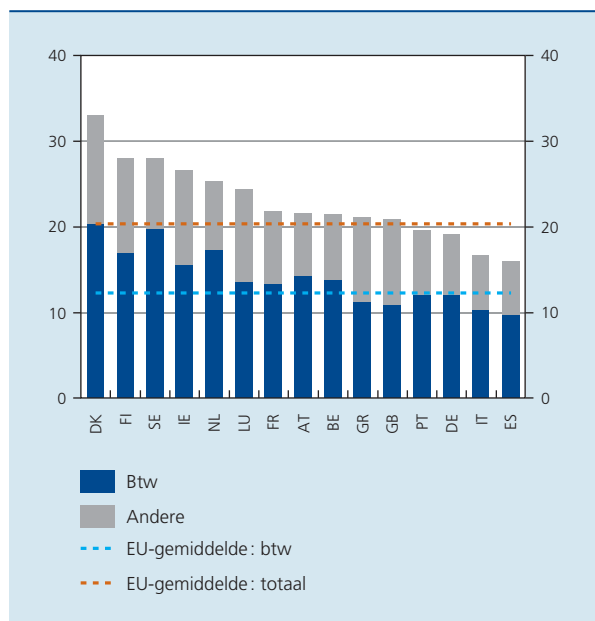
Uit door de EC gepubliceerde gegevens blijken tussen de lidstaten belangrijke verschillen te bestaan inzake de belasting op de consumptie. De consumptie wordt het zwaarst belast in de Scandinavische landen en Ierland, terwijl de fiscale druk het laagst is in Italië en Spanje. België sluit nauw aan bij het gemiddelde van de EU. Voor alle lidstaten is de belasting over de toegevoegde waarde, de btw, de belangrijkste consumptiebelasting. Zij wordt hieronder dan ook apart behandeld; daarna worden de overige consumptiebelastingen nader toegelicht.

4.1 Btw

Op de btw-tarieven in de EU-lidstaten is een Europese regelgeving van toepassing. Het is de bedoeling schadelijke fiscale concurrentie tegen te gaan maar tegelijk de belasting op bepaalde producten laag te houden om sociale of economische redenen, namelijk om het regressieve karakter van de consumptiebelasting enigszins te compenseren of de consumptie van die producten aan te moedigen. Voor het normale btw-tarief heeft de EU een minimumpeil van 15 pct. vastgesteld. Daarnaast mogen voor bepaalde goederen en diensten één of twee verlaagde tarieven van minstens 5 pct. worden gehanteerd, een mogelijkheid waar, op Denemarken na, alle lidstaten gebruik van maken. Voorts worden, voor enkele lidstaten, verlaagde tarieven toegestaan in specifieke regio's en kunnen zogeheten superverlaagde of nultarieven (b.v. op kranten en tijdschriften en, in Ierland en het Verenigd Koninkrijk, ook op bepaalde basisproducten zoals voeding en medicijnen) die van kracht waren vóór 1 januari 1991, blijven bestaan. Ten slotte worden op tijdelijke basis ook verlaagde tarieven toegestaan voor een aantal arbeidsintensieve diensten die niet aan grensoverschrijdende concurrentie blootstaan.

Het impliciete btw-tarief ligt in België 1,4 procentpunt hoger dan het gemiddelde voor de EU. Dit houdt verband met het normale btw-tarief van 21 pct., dat eind 2003 2,5 procentpunten boven het Europese gemiddelde uitkwam. Daarentegen bedroeg de afwijking van het tarief voor voeding, die een belangrijke consumptie-categorie vormt, slechts 0,6 procentpunt. Het is mogelijk dat, naast het peil van de nominale tarieven, nog andere factoren het niveau van de – op basis van de nationale rekeningen

GRAFIEK 6 IMPLICIETE FISCALE DRUK OP DE PARTICULIERE CONSUMPTIE⁽¹⁾
(procenten, 2001)



Bron : EC.

(1) Consumptiebelastingen in procenten van de consumptieve bestedingen van de gezinnen.

(1) C. Valenduc (juli – augustus 1999), « Les effets de répartition de la non-imposition des revenus de l'épargne », Documentatieblad, Ministerie van Financiën.

TABEL 2 BELANGRIJKSTE BTW-TARIEVEN IN DE LIDSTATEN VAN DE EU
(procenten, eind 2003)

	Normaal tarief	Tarief van toepassing op voeding
Denemarken	25,0	25,0
Zweden	25,0	12,0
Finland	22,0	17,0
België	21,0	6,0
Ierland	21,0	0,0
Italië	20,0	4,0
Oostenrijk	20,0	10,0
Frankrijk	19,6	5,5
Nederland	19,0	6,0
Portugal	19,0	5,0
Griekenland	18,0	8,0
Verenigd Koninkrijk	17,5	0,0
Duitsland	16,0	7,0
Spanje	16,0	4,0
Luxemburg	15,0	3,0
EU	18,5	5,4
Vershil BE – EU	+2,5	+0,6

Bron: EC.

geraamde – impliciete druk verklaren. Zo kan de structuur van de particuliere consumptie of het belang van de belastinggrondslagen andere dan de particuliere consumptie van land tot land verschillen. Ten slotte kan belastingontwijking meer of minder voorkomen in bepaalde lidstaten. Deze factoren kunnen evenwel moeilijk worden gekwantificeerd.

4.2 Overige consumptiebelastingen

In tegenstelling tot het impliciete btw-tarief ligt het impliciete tarief van de overige consumptiebelastingen in België iets lager dan het gemiddelde van de EU, nl. 0,3 procentpunt. De belangrijkste belastingen in deze categorie zijn de accijnzen en de specifieke belastingen op de aankoop van motorvoertuigen.

Accijnzen worden vooral geheven op minerale oliën, tabaksproducten en alcoholische dranken. Net als inzake btw heeft de EC ook voor accijnzen minimumtarieven vastgelegd, hetzij per eenheid product (specifieke accijnzen), hetzij in procenten van de verkoopprijs (ad valorem accijnzen).

In vergelijking met andere lidstaten van de EU blijven de accijnzen en aanverwante belastingen in België veeleer beperkt. De accijnsheffing op benzine, diesel, sigaretten en alcoholische dranken is duidelijk lager dan gemiddeld. Voor huisbrandolie is het verschil erg groot aangezien de belastingen met uitzondering van de btw (nl. de controleretributie van € 5 en de energiebijdrage van € 13,4854 per 1.000 liter) in België vrijwel verwaarloosbaar zijn in vergelijking met het EU-gemiddelde en de EU-minimumtarieven nauwelijks overstijgen.

De rangschikking van de lidstaten op basis van de accijnsheffing verschilt sterk naargelang de productcategorie. Toch valt op dat het Verenigd Koninkrijk op zowel motorbrandstoffen, tabak als alcohol heel hoge accijnzen heft; enkel huisbrandolie wordt er relatief mild belast. In Luxemburg, daarentegen, behoren de accijnzen voor alle beschouwde productcategorieën tot de laagste van de EU. Naast het Verenigd Koninkrijk worden ook in Duitsland hoge accijnzen geheven op motorbrandstoffen, terwijl Griekenland ter zake de laagste tarieven van de EU laat optekenen. Huisbrandolie wordt dan weer opvallend zwaar belast in Italië: de consumptiebelastingen (excl. btw) op deze energiebron liggen er vier keer hoger dan gemiddeld en meer dan 20 keer hoger dan in België. Wat sigaretten betreft, liggen de accijnzen duidelijk het hoogst in de Angelsaksische landen, terwijl zij het laagst zijn in de meridionale landen en in Luxemburg. Op bier en wijn, ten slotte, worden vooral in de Angelsaksische en Scandinavische landen zware accijnzen geheven.

Motorvoertuigen zijn een specifieke bron van consumptiebelastingen. Op de aankoop ervan wordt btw geheven en op de brandstoffen moeten btw en accijnzen worden betaald. In vele lidstaten zijn op de aankoop, het bezit en/of het gebruik van motorvoertuigen bovendien nog additionele consumptiebelastingen van toepassing.

Wat de belastingen (excl. de btw) op de aankoop van een personenwagen betreft, valt op dat het tarief voor een typewagen in Denemarken oploopt tot 173 pct. van de prijs (vóór belastingen); rekening houdend met het btw-tarief van 25 pct. beloopt de totale belasting op de aankoop van een wagen er dus zowat het dubbele van de prijs vóór belastingen⁽¹⁾. Andere landen zoals het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk, Zweden en Luxemburg heffen – behalve de btw – geen specifieke belasting op de aankoop van een personenwagen. In België is dat met de zogeheten belasting op inverkeerstelling wél het geval,

(1) Deze belasting wordt echter niet volledig door de consument gedragen aangezien de prijs (vóór belastingen) in Denemarken opvallend laag is.

TABEL 3 ACCIJNSTARIEVEN EN BELASTINGEN OP BEPAALDE PRODUCTEN

(eind 2003, uitgezonderd voor minerale oliën maart 2004)

	Belasting (exclusief btw) op minerale oliën ⁽¹⁾			Accijnzen op sigaretten ⁽³⁾	Accijnzen op alcohol		Belasting (exclusief btw) op de aankoop van een personenwagen ⁽⁶⁾
	Eurosuper 95 ⁽²⁾	Diesel ⁽²⁾	Huisbrandolie ⁽²⁾		Bier ⁽⁴⁾	Niet-mousserende wijn ⁽⁵⁾	
Verenigd Koninkrijk	703,6	703,6	63,0	233,4	7,8	252,8	0,0
Nederland	664,5	380,8	202,9	86,6	1,7 ⁽⁷⁾	59,0	33,0
Duitsland	654,6	470,5	61,3	102,5	0,8	0,0	0,0
Finland	597,3	346,8	71,5	115,2	11,4	235,5	56,0
Frankrijk	589,2	416,9	56,6	141,2	1,0	3,4	0,0
Italië	558,6	403,2	403,2	59,9	1,4	0,0	2,0
Denemarken	546,5	369,3	282,0	108,7	3,3 ⁽⁷⁾	94,9	173,0
België	536,2	321,8	18,5	95,8	1,7	47,1	2,0
Portugal	522,6	308,3	89,6	64,8	1,1 ⁽⁷⁾	0,0	49,0
Zweden	519,6	361,3	361,2	102,7	6,5	242,4	0,0
Ierland	442,7	368,0	52,1	189,4	7,9	273,0	51,0
Luxemburg	442,1	252,8	9,9	66,2	0,8	0,0	0,0
Oostenrijk	424,7	310,1	106,1	84,4	2,1	0,0	14,0
Spanje	399,2	296,4	111,1	56,6	0,8	0,0	12,0
Griekenland	301,4	250,0	24,8	71,9	1,1	0,0	88,0
EU	593,4	418,8	96,6	120,5	2,7	64,1	10,5
Vershil BE – EU (procenten)	-9,6	-23,2	-80,9	-20,5	-43,3	-26,5	-81,0
<i>p.m. Minimumaccijnzen . . .</i>	<i>287,0</i>	<i>245,0</i>	<i>18/5⁽⁸⁾</i>	<i>60/95⁽⁹⁾</i>	<i>0,7</i>	<i>0,0</i>	

Bron: EC.

(1) Berekend als alle indirecte belastingen exclusief btw, inclusief de aan accijnzen verwante belastingen.

(2) Euro per 1.000 liter.

(3) Euro per 1.000 sigaretten.

(4) Euro per graad Plato per hectoliter.

(5) Euro per hectoliter.

(6) Belasting (exclusief btw) in procenten van de prijs (vóór belastingen) van een typewagen met een cilinderinhoud van 2001 cc.

(7) Voor een bier van 11 graden Plato.

(8) De minimumaccijnzen bedragen € 18 per 1.000 liter, maar België en Luxemburg zijn daarvan vrijgesteld op voorwaarde dat zij op huisbrandolie een « controlereditie » van minstens € 5 per 1.000 liter heffen.

(9) Ofwel € 60 per 1.000 sigaretten en 57 pct. van de kleinhandelsprijs ofwel € 95 per 1.000 sigaretten.

maar voor een typewagen is deze belasting heel wat lager dan het Europese gemiddelde en bedraagt ze maar een fractie van de prijs.

5. Belasting op de vennootschapswinsten

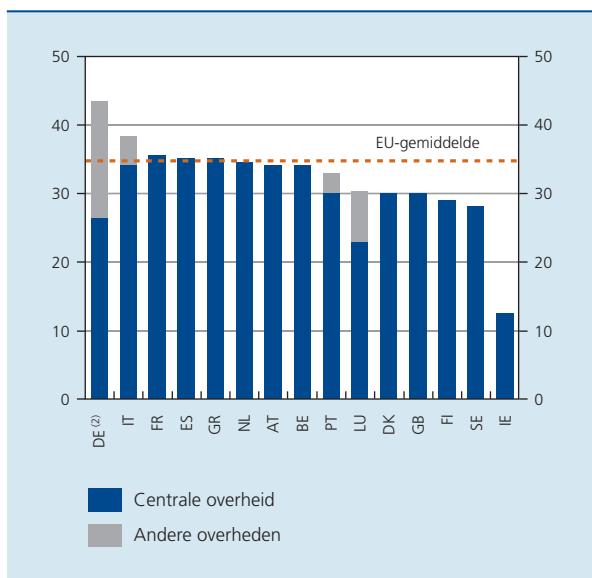
De eigenlijke fiscale druk op de vennootschapswinsten wordt bepaald door het impliciete tarief van de vennootschapsbelasting, d.i. de verschuldigde belasting in verhouding tot de resultaten van de vennootschap. Dat tarief wordt niet alleen beïnvloed door het nominale tarief, maar ook door allerlei belastingaftrekken, specifieke regels die het « fiscale » resultaat doen afwijken

van het economische resultaat en preferentiële stelsels. Recent onderzoek⁽¹⁾ heeft bevestigd dat directe buitenlandse investeringen in sterkere mate worden beïnvloed door dit impliciete tarief dan door het nominale tarief. Toch is het niet uitgesloten dat het nominale tarief een belangrijke signaalfunctie vervult en dat hoge nominale tarieven – zelfs al worden ze gecompenseerd door aanzienlijke aftrekken of gunstregels – potentiële investeerders kunnen afschrikken. Daarom worden hieronder eerst de vigerende nominale tarieven in de lidstaten van de EU onderzocht vooraleer de impliciete tarieven te analyseren.

(1) S. Ederveen en R. de Mooij (2003), « To which tax rate does investment respond? A synthesis of empirical research on taxation and foreign direct investment », Banca d'Italia, Research Department, Public Finance Workshop on Tax Policy.

GRAFIEK 7

NOMINALE TARIEVEN ⁽¹⁾ VAN DE VENNOOTSCHAPSBELASTING
(procenten, 2003)



Bron : OESO.

- (1) In voorkomend geval met inbegrip van de additionele heffingen, waaronder gewestelijke en lokale belastingen.
- (2) Ongerekend de eenmalige verhoging van het tarief met 1,5 procentpunt in 2003 (om de kosten van de overstromingen mee te financieren).

5.1 Nominaal tarief

De verlaging, in België, van het nominale belastingtarief op 1 januari 2003 sluit aan bij de dalende trend die reeds verscheidene jaren in tal van Europese landen te zien is. Terwijl dit tarief in 2002 nog het hoogste van de EU was, ligt het thans, met een niveau van 33,99 pct. ⁽¹⁾, ongeveer 1 procentpunt onder het EU-gemiddelde. De meeste landen wijken slechts in geringe mate van dat gemiddelde af, met uitzondering van onder meer Ierland – waar het tarief slechts 12,5 pct. bedraagt – en de Scandinavische landen, die net als België een hoge totale fiscale en parafiscale druk hebben, maar ervoor hebben gekozen de nominale tarieven voor de vennootschapsbelasting relatief laag te houden.

5.2 Impliciet tarief

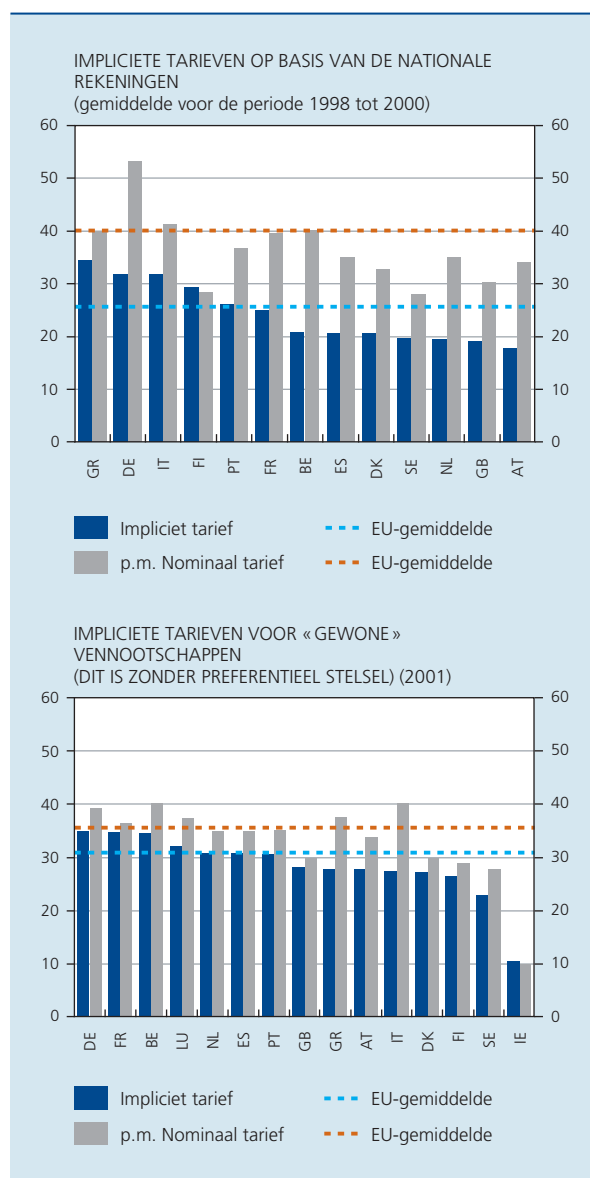
Het impliciete tarief kan worden berekend vanuit twee verschillende invalshoeken. Enerzijds kan men zich baseren op statistieken van belastingen en bedrijfswinsten uit

het verleden (« backward looking »). Anderzijds kan men de fiscale druk bepalen door een concrete investeringsbeslissing te toetsen aan de relevante regels en parameters van de vennootschapswetgeving (« forward looking »).

De resultaten van de empirische studies ⁽²⁾ volgens de eerstgenoemde benadering zijn, ondanks aanzienlijke methodologische verschillen, vrij gelijklopend. Voor de meeste landen ligt het impliciete tarief heel wat lager dan het nominale tarief ten gevolge van de fiscale aftrekken en de preferentiële stelsels. Dit verschil zou eind jaren negentig, de recentste periode waarvoor cijfers

GRAFIEK 8

IMPLICIETE TARIEVEN VAN DE VENNOOTSCHAPSBELASTING
(procenten)



Bron : EC.

(1) Dat is 33 pct. verhoogd met een crisisbijdrage van 3 pct. op de verschuldigde belastingen.
(2) Zie o.m. EC (2003), « Structures of the taxation systems in the European Union » en G. Nicodème (2001), « Computing effective corporate tax rates: comparison and results », European Economy – economic papers, 153.

beschikbaar zijn, evenwel groter zijn geweest voor België dan voor de EU als geheel. Dit suggereert dat, voor alle vennootschappen samen, de gunstige invloed van de fiscale aftrekken en/of de preferentiële stelsels groter was in België dan gemiddeld in andere lidstaten.

Studies⁽¹⁾ gebaseerd op de andere benadering laten toe deze conclusie verder te verfijnen. Zij tonen immers aan dat het verschil tussen het impliciete en het nominale tarief voor «gewone» vennootschappen, die niet onder een preferentieel stelsel vallen, in België weinig afwijkt van het gemiddelde van de EU. De hierboven gerapporteerde groter dan gemiddelde afwijking, in België, tussen het nominale en het impliciete tarief voor het geheel van de vennootschappen zou dus enkel toe te schrijven zijn aan de aard en het belang van de preferentiële belastingstelsels.

Preferentiële stelsels voor specifieke bedrijfstakken bestaan in bepaalde landen voor onder meer de dienstencentra, de distributie en de scheepvaart. De meest in het oog springende regelingen hebben evenwel betrekking op de

financiële transacties van multinationale groepen. Volgens de OESO⁽²⁾ bestaan hiervoor in de EU enkel specifieke regelingen in België (de coördinatiecentra), Ierland, Nederland, Luxemburg en in bepaalde regio's van Italië en Spanje. Een empirische studie van Hespel en Mignolet⁽³⁾ toont aan dat het belastingvoordeel van deze regelingen bijzonder groot kan zijn: het vereiste rendement voor een buitenlandse investering zou dalen van 5,9 pct. indien die investering plaatsheeft in het kader van een vennootschap zonder gunstregime tot 3,5 pct. in het Nederlandse preferentiële stelsel en zelfs tot zowat 1,25 pct. indien gebruik wordt gemaakt van een Belgisch coördinatiecentrum of van een Luxemburgse financiële vennootschap met gunstregime.

(1) Zie o.m. EC (2001), « Company taxation in the internal market », Commission staff working paper.

(2) OESO (2004), « The OECD project on harmful tax practices: the 2004 progress report ».

(3) A. Hespel en M. Mignolet (2000), « Tax aided financial services companies and the cost of capital », Fiscal studies.

Kader – Fiscale behandeling van onderzoek en ontwikkeling

De inspanningen inzake onderzoek en ontwikkeling worden algemeen beschouwd als een belangrijke determinant van de potentiële economische groei. De vrije marktwerking leidt evenwel vaak tot een te laag peil van dergelijke uitgaven aangezien de ondernemingen hun investeringsbeslissingen enkel baseren op het particuliere rendement, terwijl uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling vaak aanzienlijke externe baten hebben. De overheid kan dergelijke investeringen op verschillende manieren doen opveren. Zij kan zelf onderzoek verrichten, via regulering (b.v. patentrechten) de voordelen voor het innoverende bedrijf beschermen of de particuliere investeringen in onderzoek en ontwikkeling geldelijk belonen. Dit laatste kan via een gericht subsidiebeleid of via fiscale gunstmaatregelen. Het fiscale aspect wordt in dit kader behandeld.

In de vennootschapsbelasting van een groot aantal landen zijn specifieke stimuli voor onderzoek en ontwikkeling ingebouwd. Het gaat daarbij hoofdzakelijk om gunstige afschrijvingsregels, waardoor het betalen van belasting wordt uitgesteld, en om fiscale aftrekken waarbij een gedeelte van de uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling mag worden afgetrokken van de belastinggrondslag (fiscale uitgave) of van de verschuldigde belasting (belastingkrediet). Soms heeft die fiscale uitgave of dat belastingkrediet alleen betrekking op uitgaven voor machines of gebouwen; meestal is het regime evenwel veel genereuzer en is er, bovenop de normale aftrek van de loonkosten, nog een extra fiscale uitgave van toepassing op de loonkosten voor onderzoek. De toegestane vermindering wordt berekend als een percentage van ofwel het niveau, ofwel de toename van de uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling.

De Belgische vennootschapsbelasting stimuleert onderzoek en ontwikkeling hoofdzakelijk via drie specifieke belastingvoordelen⁽¹⁾. Ten eerste geldt voor activa die daartoe worden gebruikt, de zogeheten «verhoogde» investeringsaftrek. Hierbij kan men opteren voor de eenmalige aftrek (13,5 pct. in 2003) of de gespreide aftrek

(1) Naast maatregelen in de vennootschapsbelasting is, vanaf 1 oktober 2003, in het domein van de personenbelasting een nieuwe maatregel van kracht ter stimulering van het wetenschappelijk onderzoek in hogescholen en universiteiten. De bedrijfsvoorheffing die deze instellingen moeten afhouden van het loon van onderzoekers moeten ze slechts voor 50 pct. storten aan de Staat; over de rest kunnen ze zelf beschikken. De onderzoekers zelf hebben het recht om de totale bedrijfsvoorheffing in te vullen in hun aanslagbrief, zodat hun netto-inkomen onveranderd blijft. De Schatkist ontvangt dus minder personenbelasting, terwijl de onderzoekersinstellingen over meer middelen beschikken. Vanaf 1 juli 2004 wordt deze maatregel uitgebreid tot de onderzoekers van 72 wetenschappelijke instellingen en vanaf januari 2005 tot onderzoekers in particuliere ondernemingen die samenwerken met één van de voorgaande instellingen.



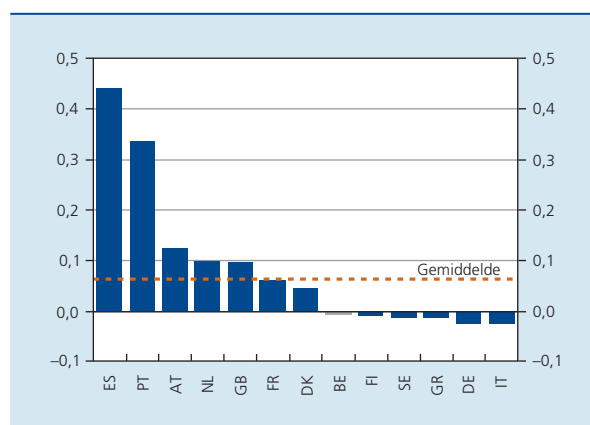
(20,5 pct. in 2003). De verhoogde investeringsaftrek blijft echter al bij al beperkt in vergelijking met andere landen: het gaat om een relatief laag percentage dat in mindering wordt gebracht van de belastinggrondslag (en niet van de verschuldigde belasting) en de regeling is niet van toepassing op de loonkosten. Ten tweede mogen de machines en uitrusting die worden gebruikt voor onderzoek en ontwikkeling, worden afgeschreven ten belope van 33,3 pct. per jaar, wat gunstiger is dan de normale afschrijvingsregels die door de fiscus worden toegestaan. Ten slotte kunnen ondernemingen die een extra voltijds werknemer in dienst nemen voor wetenschappelijk onderzoek of voor de ontwikkeling van het technologisch potentieel van de onderneming een jaarlijkse aftrek krijgen van de belastbare winst van € 11.800 (voor een hooggekwalificeerd onderzoeker is dat zelfs € 23.600).

In een OESO-studie⁽¹⁾ wordt de invloed van fiscale gunstmaatregelen samengevat in een synthetische indicator, die de omvang van de fiscale stimuli voor onderzoek en ontwikkeling meet. Het gaat om de zogenoemde B-index, die aangeeft wat, voor een investering van 1 USD in onderzoek en ontwikkeling, de vereiste opbrengst vóór belastingen is om na belastingen geen verlies te maken. Hoe lager deze B-index (of, zoals in de grafiek, hoe hoger 1 – B) hoe groter de fiscale stimuli in het beschouwde belastingstelsel.

De OESO-studie houdt voor België enkel rekening met de eerste twee voordelen en niet met de aftrek voor additioneel personeel. De stimulansen, in de vennootschapsbelasting, voor onderzoek en ontwikkeling worden in de synthetische indicator voor België dus enigszins onderschat.

FISCALE BEHANDELING VAN ONDERZOEK EN ONTWIKKELING

(1 – B-index⁽¹⁾)



Bron: OESO.

(1) De B-index meet, voor een investering van 1 USD in onderzoek en ontwikkeling, de vereiste opbrengst vóór belastingen om na belastingen geen verlies te maken.

Op basis van deze indicator behoort België, samen met Finland, Zweden, Griekenland, Duitsland en Italië, in de bestudeerde periode duidelijk tot de landen in de EU waar de fiscale stimuli het kleinst zijn. Van al deze landen heeft enkel België een specifieke investeringsaftrek voor uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling maar die is, zoals hierboven beschreven, relatief beperkt. Typerend voor de landen die zich in de middengroep bevinden – Oostenrijk, Nederland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Denemarken – is dat die specifieke investeringsaftrek veel ruimer is (en bijvoorbeeld ook betrekking heeft op loonkosten), dat hogere tarieven worden gehanteerd (soms tot meer dan 100 pct.) en dat de bedragen mogen worden afgetrokken van de verschuldigde belasting (i.p.v. de belastinggrondslag). Spanje en Portugal, ten slotte, hebben de gunstigste regelingen.

(1) OESO (2002), « Tax incentives for research and development: trends and issues ».

6. Belasting op het vermogen

Het berekenen van internationaal vergelijkbare cijfers inzake de fiscale druk op vermogens en op inkomens uit vermogen wordt bemoeilijkt door een aantal methodologische problemen. Zo worden de belastingen op roerende en onroerende inkomens niet alleen geïnd via een specifieke heffing (b.v. de roerende en onroerende voorheffing) waarvan de opbrengst precies bekend is, maar, in vele gevallen, worden die inkomens (of een deel ervan) samengevoegd met de andere inkomens, waardoor het statistisch moeilijk is die belastingen op roerende en onroerende inkomens te isoleren van die welke verschuldigd zijn op andere inkomens. Verder geven hypothecaire leningen en lange-termijnsparen dikwijls aanleiding tot belangrijke verminderingen van de personenbelasting. Over de omvang van deze fiscale uitgaven, die in principe van de belasting op het vermogen moeten worden afgetrokken, bestaan evenwel weinig of geen internationale statistieken.

In de reeds vermelde studie van de Europese Commissie⁽¹⁾ waarin alle belastingen worden toegewezen aan arbeid, consumptie en kapitaal, wordt – o.m. op basis van vertrouwelijke informatie verkregen van de nationale belastingadministraties – getracht een oplossing te vinden voor deze methodologische problemen en wordt de fiscale druk op vermogen berekend als de belastingen op het vermogen (en het inkomen daaruit) in verhouding tot het inkomen uit vermogen. De verkregen cijfers moeten evenwel nog altijd met de nodige omzichtigheid worden geïnterpreteerd, gelet op de nog vele methodologische beperkingen.

In de bovenvermelde studie wordt een zeer ruime definitie van de vermogensbelasting gehanteerd. Deze omvat de vennootschapsbelasting, de belastingen en sociale bijdragen van zelfstandigen⁽²⁾, de successie- en schenkingsrechten, de belastingen op onroerende goederen⁽³⁾, de transitiebelastingen op roerende en onroerende goederen⁽⁴⁾, de belastingen op door particulieren ontvangen interesten en dividenden verminderd met de op vermogensvorming betrekking hebbende aftrekken in de personenbelasting, alsook de belasting op het nettovermogen van particulieren. In het jaar waarop de studie betrekking heeft, heffen

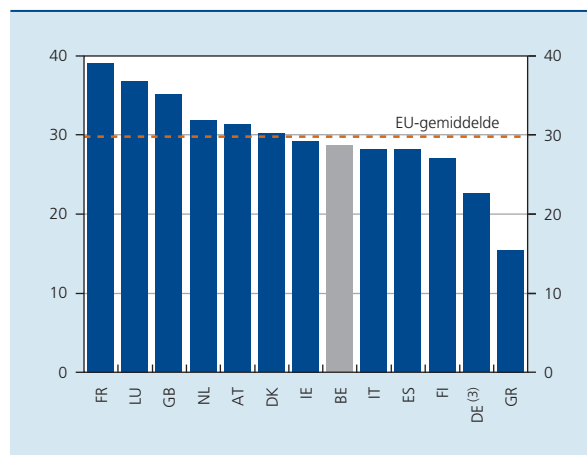
(1) EC (2003), « Structures of the taxation systems in the European Union ».

(2) Het inkomen van zelfstandigen bestaat uit twee componenten: een vergoeding voor de geleverde arbeid en voor het ingezette vermogen. Aangezien op basis van de beschikbare statistische informatie geen uitsplitsing kan worden gemaakt over de twee componenten, heeft de Europese Commissie ervoor geopteerd om alle inkomens en alle heffingen van de zelfstandigen te beschouwen als inkomen uit vermogen en belastingen op dat inkomen.

(3) In België wordt die belasting geïnd in de vorm van onroerende voorheffing, maar ook via de personenbelasting.

(4) In België gaat het om de registratierechten, de hypotheek- en griffierechten, de taks op beursverrichtingen en de taks bij materiële aflevering van effecten aan toonder.

GRAFIEK 9 IMPLICIETE BELASTINGTARIEVEN OP VERMOGEN⁽¹⁾
(procenten, 2001⁽²⁾)



Bron : EC.

(1) Belastingen op het vermogen (en op het inkomen uit vermogen) in procenten van het inkomen uit vermogen.

(2) Voor 2001 zijn geen gegevens over het impliciete belastingtarief op vermogen beschikbaar voor Zweden (34,5 pct. in 2000) en Portugal (30,7 pct. in 1999).

(3) Het voor Duitsland vermelde tarief wordt neerwaarts beïnvloed door de gewijzigde wetgeving inzake winstuitkeringen, wat aanleiding heeft gegeven tot aanzienlijke eenmalige terugbetalingen van vennootschapsbelastingen in 2001.

enkel Luxemburg, Zweden, Frankrijk, Spanje en Finland een belasting op het nettovermogen van de particulieren. De opbrengst van deze vorm van belasting is meestal minimaal vanwege de lage tarieven en de vrijstellingen voor kleine vermogens of bepaalde activa.

Volgens deze studie, die gebaseerd is op cijfers voor 2001, zou vermogen het zwaarst worden belast in Frankrijk, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk, terwijl de fiscale behandeling van vermogen in Griekenland opvallend mild is. Het impliciete belastingtarief op vermogen in België (28,7 pct.) ligt dicht bij het gemiddelde voor de lidstaten van de EU (29,8 pct.).

7. Slotbeschouwingen

De analyse van de structuur van de overheidsontvangsten toont dat de inkomens uit arbeid in België relatief zwaar worden belast. De impliciete fiscale en parafiscale druk op arbeid was in 2001 – het laatste jaar waarvoor Europese gegevens beschikbaar zijn – 6,8 procentpunten hoger dan het gemiddelde in de EU. De heffingstarieven op consumptie, vennootschapswinsten en inkomen uit vermogen sluiten daarentegen veel nauwer aan bij het Europese gemiddelde.

Onder invloed van de reeds uitgevoerde of geplande verlagingen van de personenbelasting en de sociale bijdragen zijn, in België, de heffingen op arbeidsinkomens de laatste jaren afgenomen en zal die daling zich in de toekomst voortzetten. Daarentegen zijn sommige indirecte belastingen, zoals de accijnzen op tabak en motorbrandstoffen, waarvan de in België toegepaste tarieven minder hoog liggen dan gemiddeld in de EU, gestegen en zijn voor de komende jaren nog supplementaire verhogingen gepland. Als gevolg van het geheel van deze maatregelen zal de fiscale en parafiscale druk afnemen en ook iets meer naar consumptie verschuiven, waardoor de sterke concentratie van die druk op arbeid enigszins wordt gecorrigeerd. Op die manier sluit de structuur van de heffingen ook nauwer aan bij die van de EU.

Van de verlichting van de heffingen op arbeidsinkomens, die het sterkst is voor de lage inkomens, mag een gunstig effect op de werkgelegenheid worden verwacht, op voorwaarde evenwel dat ze niet indirect loonstijgingen veroorzaakt. De toepassing van de Europese richtlijn strekkende tot het garanderen van een effectieve belasting op inkomsten uit spaargelden in de vorm van rente, alsook de inspanningen tot beperking van de gunstregelingen in het vlak van de vennootschapsbelastingen, kunnen eventueel mogelijkheden bieden voor verdere heroriënteringen van de overheidsontvangsten ten gunste van de werkgelegenheid.

Summaries of articles

Economic projections for Belgium, 2004-2005

In light of an increased transparency, the National Bank of Belgium has decided to publish twice a year, in June and December, the macroeconomic projections for the Belgian economy for the current and the following year. These projections represent the national part from the broad macroeconomic projection exercise conducted within the Eurosystem, for which the ECB publishes the aggregated results for the euro area economy.

At the current juncture, the recovery of the world leading economies in 2003 is projected to hold on in the course of 2004 and 2005. Although growth would stay beneath that of the international environment, the Eurosystem expects the ongoing recovery in the euro area to gain momentum throughout 2004 and 2005 and inflation to be moderate. GDP growth in Belgium would exceed that of the euro area, pursuing the upturn since mid-2003, and should increase from 1.1 p.c. in 2003 to 2.3 p.c. in 2004 and 2.6 p.c. in 2005. The recovery that has initially triggered exports would gradually extend to investment, which would be supported by accommodating financial conditions and stronger economic activity. Furthermore, consumption is likely to firm in the following years caused by a rise in employment and households' disposable income. Job creation would amount to 15,000 jobs in 2004 and 44,000 in 2005. Still, the unemployment rate is likely initially to rise further due to the higher increase of the working population. Headline inflation is expected to stay in line with the Eurosystem's definition of price stability at 1.8 p.c. and 1.7 p.c. in 2004 and 2005. Although energy prices increased considerably in the first part of 2004, inflation is likely to stay modest due to limited wage increases and subdued pressures from activity and import prices. Despite an improvement in economic activity, the general government balance is expected to show a deficit of 0.3 p.c. of GDP in 2004 and of 1.0 p.c. in 2005, taking into account the measures which have already been taken and the less positive impact of non-recurrent measures in 2004 and 2005 compared to 2003

The transmission of monetary policy impulses in Belgium

The first part of this article outlines the monetary policy transmission process. It pinpoints some special features of the Belgian economy, such as its high degree of openness, especially in relation to euro area partners, the high level of household financial assets, relatively weak dependence on bank lending at macroeconomic level, and the automatic indexation of wages.

The macroeconomic simulations presented in the second part of the article show that, in Belgium as in the euro area, a monetary policy tightening tends to cause a temporary contraction in activity, due substantially to the decline in investment, and a slower but more persistent fall in prices. The euro appreciation normally caused by such a monetary policy shock amplifies its effects on activity, but above all accelerates its impact on prices. The reaction of the Belgian economy does not appear to be obviously different from that of the rest of the euro area. It seems to be slightly more moderate in volume, owing to the lower sensitivity of investment, and more rapid in terms of prices.

Structure of public revenues

Leaving aside issues concerning the optimum size of the public sector and the optimum scale of public revenues, an important issue is to determine which is the public revenue structure that is the most favorable to growth. It is important to distribute the burden of fiscal and parafiscal levies as evenly as possible over the various tax bases, to minimise the disincentive to activate the available factors of production, and to coordinate or harmonise the tax system at international level to ensure that, for certain forms of taxation such as the tax on savings, the desirable level of taxation cannot be prejudiced by the risk of relocation.

In Belgium, the burden of fiscal and parafiscal levies is relatively concentrated on labour, since – on the basis of the national accounts – the burden on that factor was over 6.8 percentage points higher than the EU average in 2001, while the rates of tax on consumption, corporate profits and capital were much closer to the European average.

The difference between Belgium and the EU in terms of the marginal rates of fiscal and parafiscal levies on labour is actually considerably greater than the difference in the average tax burden recorded on the basis of the annual accounts. Part of the reason could be that the scale of tax expenditure is more favourable to taxpayers in Belgium is higher than elsewhere. Since the level of the marginal rates probably plays a key role in economic growth, it is questionable whether this is the ideal structure for the taxation of labour incomes.

In 2001, the implicit rate of VAT was 1.4 percentage points above the EU average. Conversely, the implicit rate of the other consumption taxes is below the average. That is due to the level of those taxes on tobacco, alcohol, the purchase of private motor vehicles and mineral oils, particularly heating oil.

In Belgium, the reductions in personal income tax and social security contributions already implemented or scheduled have reduced the levies on labour incomes in recent years, and that reduction will continue in the future. Conversely, certain indirect taxes have increased and further rises are planned for the years ahead. Following the entry into force of these measures, the burden of fiscal and parafiscal levies will diminish, and shift slightly towards consumption, correcting to some extent the heavy concentration of this burden on labour. This will bring the structure of taxation closer to that of the EU.

Since it was cut in 2003, the nominal rate of tax on corporate profits has been slightly below the EU average in Belgium. The scale of tax expenditure for ordinary companies seems comparable to that observed elsewhere. Moreover, it seems that tax incentives for research and development – vital factors determining the economy's growth potential – are relatively modest in Belgium.

Abstracts of the Working Papers Series

43. “Interbank exposures: An empirical examination of systemic risk in the Belgian banking system”, by H. Degryse and G. Nguyen, Research series, March 2004

Robust (cross-border) interbank markets are important for the smooth functioning of modern financial systems. Yet, a network of interbank exposures may lead to domino effects following an initial bank failure. The “structure” of the interbank market is a potential important driving factor in the risk and impact of interbank contagion. Using detailed information on aggregate interbank exposures of individual banks and on large bilateral interbank exposures, the authors examine the evolution of contagion risks to the Belgian banking system over the period 1993-2002. They find that a change from a complete structure (all banks having symmetric links) towards a “multiple money centre” structure (the money centres being symmetrically linked to some banks, which themselves are not interlinked) as well as a more concentrated banking market have decreased the risk and impact of contagion. Moreover, an increase in the proportion of cross-border interbank assets has lowered the risk and impact of local contagion. Yet, this reduction has probably been accompanied by an increase in contagion risks generated by foreign banks, although even then the contagion risks appear fairly limited.

44. “How frequently do prices change? Evidence based on the micro data underlying the Belgian CPI”, by L. Aucremanne and E. Dhyne, Research series, April 2004

The paper examines the degree of price rigidity in Belgian consumer prices, using a large data base. As to the observed degree of rigidity, the results reveal a substantial amount of heterogeneity, not only across but also within product categories. While prices turn out to be perfectly flexible for some product categories, they tend to be very sticky for other. On average, nearly 17 p.c. of the consumer prices change each month and the median duration of a price spell is close to 13 months. A substantial subset of the results is compatible with state-dependent pricing, while other results suggest that there is some time-dependency as well. Most price changes are price increases, but price decreases are not uncommon, except for services. The extent of price changes is important. Price changes do not seem to be highly synchronised across price-setters within relatively homogenous product categories.

45. "Firm's investment decisions in response to demand and price uncertainty", by C. Fuss and Ph. Vermeulen, Research series, April 2004

The authors estimate the effect of demand and price uncertainty on firms' investment decisions from a panel of manufacturing firms. Uncertainty measures are derived from firms' subjective qualitative expectations. They are close to their theoretical counterparts, the variances of future demand and price shocks. The authors find that demand uncertainty depresses planned and realized investment, while price uncertainty is insignificant. This is consistent with the behaviour of monopolistic firms with irreversible capital. Further, firms revise their investment plans very little. They may do so in response to new information on sales growth, but not as a result of reduced uncertainty.

46. "SMEs and bank lending relationships: The impact of mergers", by H. Degryse, N. Masschelein and J. Mitchell, Research series, May 2004

The paper studies the impact of bank mergers on firm-bank lending relationships using information from individual loan contracts in Belgium. The authors analyse the effects of bank mergers on the probability of borrowers maintaining their lending relationships and on their ability to continue tapping bank credit. The environment reflects a number of interesting features: high banking sector concentration; "in-market" mergers with large target banks; importance of large banks in providing external finance to SMEs; and low numbers of bank lending relationships maintained by SMEs. The authors find that bank mergers generate short-term and longer-term effects on borrowers' probability of losing a lending relationship. Mergers also have heterogeneous impacts across borrower types, including borrowers of acquiring and target banks, borrowers of differing size, and borrowers with single versus multiple relationships. Firms borrowing from acquiring banks are less likely to lose their lending relationship, while target bank borrowers are more likely to lose their relationship. Firms borrowing from two of the merging banks are less likely to lose their relationship than firms borrowing from only one of the merging banks or firms borrowing from non-merging banks.

47. "The determinants of pass-through of market conditions to bank retail interest rates in Belgium", by F. De Graeve, O. De Jonghe and R. Vander Venet, Research series, May 2004

The authors analyse the pass-through of money market rates to retail interest rates at the disaggregate level in the Belgian banking market. First, the authors measure the extent of pass-through for a total of fourteen products. The authors find that the response varies between loans and deposits and depends positively on the maturity of the product. Second, the launch of EMU has generally not resulted in more competitive pricing by banks. Third, the authors assess the importance of several biases and find that heterogeneity in price-setting behaviour should be accounted for in analysing the pass-through. Fourth, bank-specific determinants of heterogeneous interest rate pass-through are analysed. The authors find a role for capital, liquidity and market share and relate these results to the various channels in monetary policy transmission and to the structure-conduct-performance hypothesis in banking.

48. “Sectoral vs country diversification benefits and downside risk”,
by M. Emiris, Research series, May 2004

Recently, the advantage of country diversification as to sector diversification has been questioned, especially against the background of the European monetary and financial integration. Correct estimates of the correlation matrix are central to the evaluation of the relative diversification gains. These estimates should take into account the time-varying and asymmetric behaviour of the correlation process, particularly in the context of major changes in volatility and market trends. In this paper, the ADCC (Asymmetric Dynamic Conditional Correlation) model developed by Cappiello et al. is used to estimate the conditional correlation and volatility of weekly country, sector and country/sector returns indexes over 1990-2003. This model offers a relatively flexible specification for the conditional correlation process that is still computationally feasible for estimation on larger portfolios. The estimation results point to an increase in the average correlation between country indexes during the last five years, but at the same time there is an important decline in the correlation between sector indexes. This trend is observed in both the euro area and the worldwide portfolios and is therefore not specific to the European integration process. At the same time, the volatility in the sector indexes has increased remarkably and in a relatively stronger way compared to the volatility in the country indexes. Both trends tend to cancel out in the calculations of optimal portfolio variance: lower sector correlation is offset by higher sector volatility and higher country correlation is neutralised by the relative lower volatility in country indexes. Therefore no clear trend appears from comparing the relative conditional variances of sector and country portfolios. After taking into account the effect of average returns, the author shows that country diversification is still the dominant strategy for world portfolios, whereas sector diversification is more interesting for euro area portfolios.

49. “How does liquidity react to stress periods in a limit order
market?”, by H. Beltran, A. Durré and P. Giot, Research series,
May 2004

The paper looks at the interplay of volatility and liquidity on the Euronext trading platform during the December 2, 2002 to April 30, 2003 time period. Using transaction and order book data for some large- and mid-cap Brussels-traded stocks on Euronext, the authors study the ex-ante liquidity vs volatility and ex-post liquidity vs volatility relationships to ascertain if the high volatility led to decreases in liquidity and large trading costs. They show that the provision of liquidity remains adequate when volatility increases, although they do find that it is more costly to trade and that the market dynamics is somewhat affected when volatility is high.

50. “Financial consolidation and liquidity: Prudential regulation
and/or competition policy?”, by P. Van Cayseele, Research
series, May 2004

A model of loan rate competition with liquidity provision by banks is used to study bank mergers. Both loan rate competition and liquidity needs are seen to be “localised” phenomena. This allows for tracing down the effects of particular types of bank mergers. As such, the author contrasts the effects of “revenue base enhancing” mergers with the effects of mergers “for market power”. The optimal post-merger loan rate and risk management decisions are derived. The fundamental trade-off between stability and efficiency is often present, indicating that the approval of bank mergers induces hard policy choices.

51. “Basel II and operational risk: Implications for risk measurement and management in the financial sector”, by A. Chapelle, Y. Crama, G. Hübner and J.-P. Peters, Research series, May 2004

This paper proposes a methodology to analyse the implications of the Advanced Measurement Approach (AMA) for the assessment of operational risks put forward by the Basel II Accord. The methodology relies on an integrated procedure for the construction of the distribution of aggregate losses, using internal and external loss data. It is illustrated on a 2x2 matrix of two selected business lines and two event types, drawn from a data base of 3000 losses obtained from a large European banking institution. For each cell, the method calibrates three truncated distribution functions for the body of internal data, the tail of internal data, and external data. When the dependence structure between aggregate losses and the non-linear adjustment of external data are explicitly taken into account, the regulatory capital computed with the AMA method proves to be substantially lower than with less sophisticated approaches allowed by the Basel II Accord, although the effect is not uniform for all business lines and event types. In a second phase, the models are used to estimate the effects of operational risk management actions on bank profitability, through a measure of the risk adjusted return on capital adapted to operational risks. The results suggest that substantial savings can be achieved through active management techniques, although the estimated effect of a reduction of the number, frequency or severity of operational losses crucially depends on the calibration of the aggregate loss distributions.

52. “The efficiency and stability of banks and markets”, by F. Allen, Research series, May 2004

Traditionally, financial systems have been bank-based or market-based. The efficiency properties of these systems are compared in various dimensions. These include risk-sharing, the provision of information, funding new industries, corporate governance, and law, finance and politics. Both systems have advantages and disadvantages. With regard to stability, both bank-based and market-based systems are subject to crises. In due time a financial system with financial intermediaries and markets would have many advantages and few disadvantages.

53. “Does financial liberalisation spur growth?”, by G. Bekaert, C.R. Harvey and C. Lundblad, Research series, May 2004

The authors show that equity market liberalisations, on average, result in a one-percent increase in annual real economic growth over a five-year period. The effect is robust to alternative definitions of liberalisation and does not reflect variation in the world business cycle. The effect also remains intact when liberalisation is instrumented with quality of institutions-variables that explain liberalisation but not growth and when a growth opportunity measure is included in the regression. Capital account liberalisation has a less robust effect on growth than equity market liberalisation has. Other simultaneous reforms only partially account for the effect. Finally, the authors examine why some countries respond to equity market liberalisation differently from others.

54. “Regulating financial conglomerates”, by X. Freixas, G. Lóránth, A.D. Morrison, H.S. Shin, Research series, May 2004

The authors analyse a model of financial intermediation in which intermediaries are subject to moral hazard and they do not invest in a socially optimal way, because they ignore the systemic costs of failure and, in the case of banks, because they fail to account for risks which are assumed by the deposit insurance fund. Capital adequacy requirements are designed to minimise the social costs of these effects. It is shown that banks should always have higher regulatory capital requirements than

insurance companies. Contrary to received wisdom when banks and insurance companies combine to form financial conglomerates, the authors show that it is socially optimal to separate their balance sheets. Moreover, the practice of “regulatory arbitrage”, or of transferring assets from one balance sheet to another, is enhancing welfare.

55. “Liquidity and financial market stability”, by M. O’Hara,
Research series, May 2004

Liquidity occupies a central importance for many areas of finance. But there are very disparate views of liquidity, and correspondingly many different policy implications attached to these views. In the paper, the author considers the many faces of liquidity and their implications for financial market stability. In particular, she focuses on the traditional economics view of liquidity as destabilizing and the more positive microstructure view of liquidity as a positive attribute for both traders and markets. she outlines the various policy prescriptions for market stability that arise from these disparate views, and how they relate to current market developments. She then considers a new view of liquidity deriving from the new research on uncertainty aversion, and she details what this approach implies for market stability. She concludes by summarizing the implications for public policy and central bank behavior toward liquidity.

Conventionele tekens

-	het gegeven bestaat niet of heeft geen zin
n.	niet beschikbaar
pct.	procent
p.m.	pro memorie
r	raming van de Bank

Lijst van afkortingen

ALESH	Amortisatiefonds van de leningen voor de sociale huisvesting
BBP	Bruto binnenlands product
BIB	Bank voor Internationale Betalingen
BTW	Belasting over de toegevoegde waarde
CRB	Centraal Raad voor Bedrijfsleven
EC	Europese Commissie
ECB	Europese Centrale Bank
ESCB	Europees Stelsel van Centrale Banken
ESR	Europees Systeem van Rekeningen
EU	Europese Unie
FOD	Federale Overheidsdienst
HICP	Geharmoniseerde consumptieprijsindex
HRF	Hoge Raad van Financiën
HWWA	Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv
IMF	Internationaal Monetair Fonds
INR	Instituut voor de Nationale Rekeningen
ISM	Institute for Supply Management

KMO	Kleine en middelgrote onderneming
NBB	Nationale Bank van België
NIS	Nationaal Instituut voor de Statistiek
NMBS	Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen
OESO	Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
OPEC	Organisatie van olie-exporterende landen
PWA	Plaatselijke Werkgelegenheidsagentschappen
RSZ	Rijksdienst voor Sociale Zekerheid
RVA	Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening
VS	Verenigde Staten

Verantwoordelijke uitgever

J. HILGERS

Directeur

Nationale Bank van België
de Berlaimontlaan 14 – BE-1000 Brussel

Contactpersoon voor het Tijdschrift

Ph. QUINTIN

Chef van de dienst Communicatie

Tel. +32 2 221 22 41 – Fax +32 2 221 30 91
philippe.quintin@nbb.be

© Illustraties: fotostockdirect – goodshoot
gettyimages – digitalvision
gettyimages – photodisc
Nationale Bank van België

Opmaak: NBB Prepress
Omslag: NBB Multimedia

Gepubliceerd in juni 2004