

Wel of geen multinationals?

Waarom heeft een land bedrijfsleven nodig? Een vraag waarvan iedereen het antwoord wel weet: ten behoeve van de economische ontwikkeling van een land, de werkgelegenheid en een goed financiële positie van de overheid. Het spreekt dan ook voor zich dat de landen zuinig zijn op hun bedrijfsleven. Of dat nu het midden- en kleinbedrijf is of de multinational. Beide zijn van groot belang voor de economie. Het is mede daarom van groot belang dat de vormgeving van het fiscale stelsel daar de voorwaarden voor creëert. Daar zijn diverse mogelijkheden voor. Soms gebeurt dat in de vorm van een generiek laag winstbelastingtarief. Binnen de EU hebben met namen Cyprus, Ierland en Hongarije dat gedaan; dit laatste land heeft in de EU het laagste tarief: een winstbelasting van 9%. Zolang dergelijke lage tarieven maar generiek worden toegepast, levert dat in het kader van het bestrijden van het ontwijken van belastingen eigenlijk nooit een probleem op. Dat wordt vaak anders als een land specifieke lage tarieven hanteert voor bepaalde sectoren of bepaalde activiteiten. Dat stuit al snel af op bezwaren van de OESO en in de EU ook op bezwaren van de Europese Commissie. Specifieke tarieven hebben bovendien vaak een praktisch nadeel: ze zijn lastiger toepasbaar omdat steeds moet worden vastgesteld of wel aan de voorwaarden voor het specifieke tarief wordt voldaan. Als voorbeeld noem ik een innovatieboxregeling of meer algemeen een faciliteit die R&D-winsten laag belast. Mooie faciliteiten. Mooi maar is vaak lastig uitvoerbaar. Want wat is innovatie of R&D? Overigens laten de OESO en de EU dit soort specifieke tarieven voor innovatie vaak ongemoeid, juist omdat ze zo belangrijk zijn voor de economische ontwikkeling. Het is echter ook de vraag of innovatiewinsten wel laag belast moeten worden. Vanuit economisch perspectief is het veel zinvoller de input en niet de output van innovatieve bedrijven fiscaal te faciliteren. Dus een fiscale tegemoetkoming voor loonkosten in de R&D-sector of een fiscale faciliteit om aangetrokken kapitaal lager te belasten. Er zijn veel landen die zich daarop richten en mijns inziens zou dit ook voor Curaçao de moeite van het overwegen waard zijn. Nederland heeft een dergelijke loonkostensubsidie die goed werkt en effectief is. Meer algemeen wijst onderzoek er ook op dat de beste vorm van fiscale subsidiëring het verlagen van de loonkosten voor met name de werkgever/ondernemer het meest effectieve middel is om het bedrijfsleven, de werkgelegenheid en de economie te stimuleren. Desnoods ten koste van bijvoorbeeld een verhoging van de tarieven van de omzetbelasting. Zeker in deze huidige moeilijke tijden zijn fiscale stimuleringsmaatregelen van groot belang. Het is wel wenselijk dat die zo gericht mogelijk plaatsvinden.

Wat natuurlijk niet moet gebeuren, is het weggagen van bedrijven. Tenzij het om brievenbusachtige entiteiten gaat want daar gaan economisch in de regel weinig positieve effecten vanuit. Nederland is bijvoorbeeld dan ook door middel van onder andere aangescherpte fiscale regelgeving de meeste brievenbusfirma's het land uit aan het jagen. Aangescherpte substancevoorwaarden spelen hier een belangrijke rol bij. Curaçao heeft terecht ook aangescherpte substancevoorwaarden tot stand gebracht. Nederland is echter inmiddels ook een minder goede weg ingeslagen, namelijk door mogelijk een exitheffing in te voeren in de dividendbelasting. De maatregel is hoogste selectief want ze ziet met name op multinationals die hun vestiging in Nederland hebben, veel opgepotte winsten bezitten en voornemens zijn hun zetel te verplaatsen naar een ander land. Wanneer op dit moment dergelijke bedrijven hun zetel verplaatsen kan Nederland niet meer heffen over die toekomstige winstuitdelingen, maar het land waar de entiteit naar toe gaat normaliter wel. Probleem is echter dat niet alle landen een dividendbelasting hebben. Curaçao behoort daartoe. De voorgestelde wetgeving leidt ertoe dat zodra de vennootschap de zetel verplaatst naar een land waar die dividenden niet worden belast bij uitdeling, Nederland het totale bedrag aan opgepotte winsten in de heffing betreft. Overigens: dat is niet helemaal nieuw want in de op de BES geheven opbrengstbelasting is zelfs een veel ruimere zogenoemde exitheffing opgenomen.

De Nederlandse heffing moet met name Unilever treffen dat wil verhuizen naar Engeland. Het belang waar het dan om gaat is circa € 11 mld. Het spreekt voor zich dat het bedrijf daar niets in ziet en dus de zetel niet zal verplaatsen naar Engeland. Op zich is dit vanuit fiscaal perspectief een slechte maatregel, omdat het het beleid van een bedrijf doorkruist. Dat mag niet de kern van fiscale regels zijn. En verder zit aan dit voorstel natuurlijk nog een belangrijk bezwaar: het zal bedrijven ervan kunnen weerhouden zich in Nederland te vestigen, omdat bij een eventueel vertrek de exitheffing aan de orde komt. Daar zit een bedrijf stellig niet op te wachten. Kortom: geen stimulans om zich in een land te vestigen. Beleidsmakers dienen zich dan ook steeds goed ervan bewust te zijn wat de impact van mogelijke fiscale maatregelen is. Dat wordt helaas nog wel eens over het hoofd gezien.

Peter Kavelaars

Hoogleraar Fiscale Economie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en of council bij Deloitte