

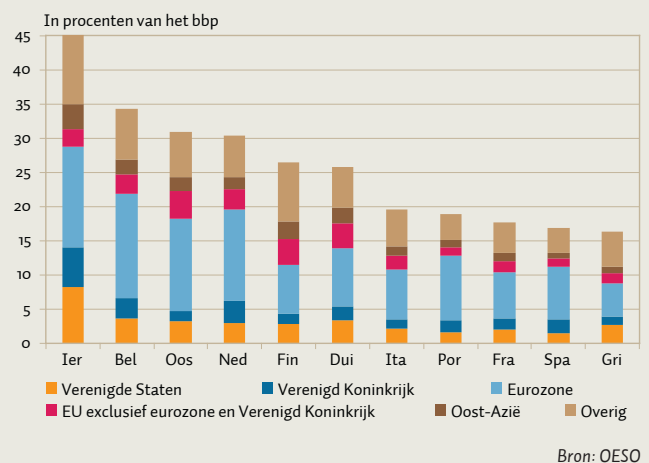
Belang exportsector varieert sterk

INTERNATIONAAL

Sinds het ontstaan van de Europese schulden crisis staat de groei van de binnenlandse vraag in de meeste lidstaten van de eurozone onder druk door aanhoudende publieke en private schuldafbouw. De meeste lidstaten zijn hierdoor voor economische groei afhankelijk van de buitenlandse vraag. De mate waarin landen hiervan afhankelijk zijn, wordt regelmatig weergegeven middels de exportquote: de waarde van de uitvoer van goederen en diensten als percentage van het bbp. Dit levert echter een vertekend beeld omdat voor sommige lidstaten, waaronder Nederland, een belangrijk deel van de uitvoer bestaat uit wederuitvoer. Hierbij worden geïmporteerde goederen na een geringe bewerking weer geëxporteerd, waardoor de toegevoegde waarde aan deze producten en ook de bijdrage aan het bbp en bijvoorbeeld de werkgelegenheid beperkt is. Een nieuwe dataset van de OESO kijkt wel naar de toegevoegde waarde van de export en toont dus een zuiverder beeld van het belang van de exportsector voor de economie. De figuur toont de toegevoegde waarde van de export van diverse lidstaten in de eurozone, opgedeeld naar hun afzetgebied. Allereerst valt op dat het relatieve belang van de exportsector sterk varieert tussen de lidstaten; zo is het voor Ierland bijna drie keer zo groot als voor Griekenland en Spanje. De meeste Zuid-Europese lidstaten kennen een relatief lage toegevoegde waarde van de export, waardoor zij de krimpende binnenlandse vraag slechts met nog hogere groei van de buitenlandse vraag kunnen compenseren. Daarnaast blijkt dat de afzetgebieden van de lidstaten flink verschillen. Zo kunnen met name Ierland en Duitsland in relatief grote mate profiteren van de sterk groeiende economieën in Oost-Azië. De aansluiting van de meeste

Zuid-Europese lidstaten op deze opkomende markten is veel beperkter. Voor Ierland geldt ook dat het relatief veel toegevoegde waarde creëert door de export naar de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk, landen waar de importgroei het afgelopen jaar duidelijk sterker was dan in de eurozone als geheel. ■ **MICHEL VERDUIJN** (RABOBANK)

Toegevoegde waarde export



Autoverkopen zijn volatieler geworden

MONETAIR

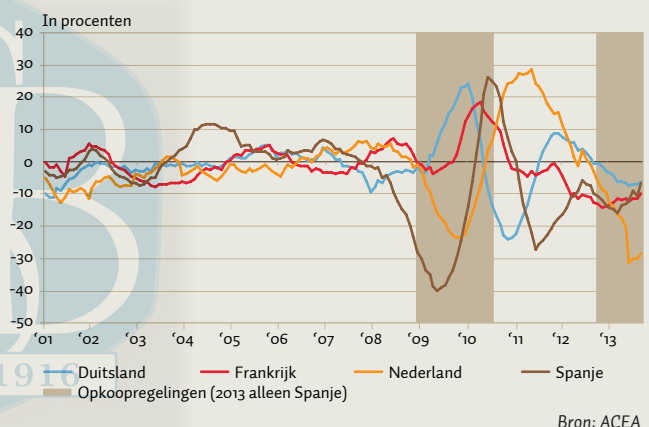
In Nederland werden in de twaalf maanden tot en met september 2013 bijna 29 procent minder nieuwe auto's verkocht dan in dezelfde periode een jaar eerder. Volgens gegevens van de ACEA – de Europese associatie van Europese autoproducenten en organisaties, zoals Bovag – daalden in het eurogebied als geheel de autoverkopen met 9 procent in deze periode. In Duitsland daalden de verkopen ongeveer 6 procent, evenals in Spanje. En in Italië en Frankrijk waren de verkopen gemiddeld 10 procent lager. Deze percentages moeten echter in perspectief worden gezien.

De verkoopschommelingen zijn sinds het begin van de crisis veel extremer dan in de jaren daarvoor. Een reden daarvoor is de toegenomen inkomensonzekerheid waardoor het aantal autoaankopen afneemt. Daarnaast zijn twee oorzaken voor de toegenomen schommelingen aan politieke besluitvorming toe te schrijven. Ten eerste: in de periode 2009–2010 waren in een aantal Europese landen speciale regelingen van kracht waarmee de aanschaf van een nieuwe auto gesubsidieerd werd. Deze opkoopregelingen van oude auto's, soms bedoeld om de autoproduktie te steunen, waren zeer succesvol in Duitsland, Frankrijk en een aantal kleinere eurolanden. In Spanje, dat sinds eind 2012 opnieuw een opkoopregeling kent, was het effect aanvankelijk zelfs bijzonder groot (figuur). Ook in Nederland bestond een opkoopregeling. Daarnaast werd er nieuwe wetgeving ingevoerd die kleine schone auto's fiscaal bevordeelde. In 2011 steeg de verkoop in Nederland in absolute aantallen daardoor tot het hoogste niveau in twaalf jaar, maar viel deze vervolgens terug naar een nieuw laagterecord. Een tweede op de politiek terug te voeren reden voor de toegenomen procentuele schommelingen is het

feit dat in twaalf van de zeventien eurolanden in de periode 2009–2013 de btw-tarieven zijn verhoogd. Soms zelfs meerdere malen.

Consumenten werden door de opkoopregelingen en belastingaanpassingen verleid om eerder dan gepland een auto aan te schaffen. Deze naar voren gehaalde consumptie verstoorde het gebruikelijke ritme van autoaankopen. De steun- en belastingeffecten worden zodoende in een aantal landen weerspiegeld in de verkooppersentages. ■ **MARTIN ADMIRAAL** (DNB)

Autoverkopen volatieler sinds crisis, twaalfmaandssommen, procentuele jaarmutatie



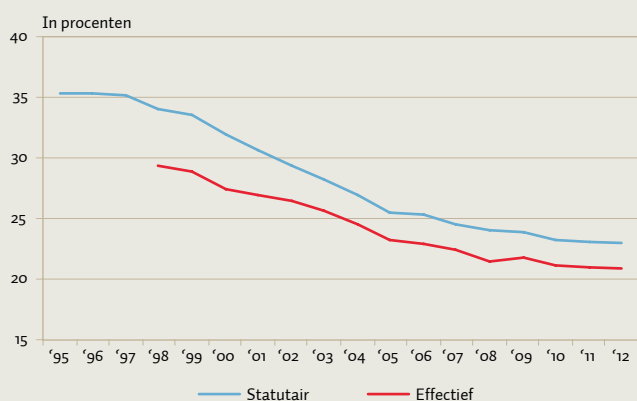
Dalende vpb-tarieven in de EU

FINANCIËLE MARKTEN

De afgelopen twintig jaar zijn de statutaire tarieven van de vennootschapsbelasting (vpb) stelselmatig verlaagd in bijna alle ontwikkelde landen. De figuur presenteert de gemiddelde ontwikkeling in de EU. Lag rond 1995 het gemiddelde vpb-tarief op 35 procent, na 2001 kwam het onder de 30 procent en in 2007 onder de 25 procent; in 2012 was het 23 procent. Het tarief daalt sinds 2005 minder hard dan in de periode 1997–2005. In veel gevallen zijn de sta-

ture tarieven verlaagd in ruil voor een verbreding van de grondslag. Dat zou de versturende werking van de belasting op de economie moeten verminderen en de belastinginkomsten op peil houden. De effectieve belastingdruk houdt rekening met de grondslag en meet de betaalde vennootschapsbelasting ten opzichte van winst. Deze tarieven liggen lager dan de statutaire tarieven, van vijf procentpunt minder in 1998 tot twee procentpunt in 2012. Hoewel de daling kleiner is dan voor de statutaire tarieven, is de trend wel het zelfde. De belastinginkomsten op de vennootschappen als aandeel van het bbp zijn wel op peil gebleven, rond de drie procent van het bbp in de EU, alleen tijdens de crisis waren de inkomsten lager vanwege de verminderde winstgevendheid van bedrijven. De lagere tarieven hangen samen met de toegenomen mobiliteit van kapitaal. Een lagere vennootschapsbelasting kan de aantrekkelijkheid van een land als vestigingsplaats vergroten, naast allerlei andere factoren. De EU-landen hebben dit instrument massaal en meermalen ingezet. Er lijkt nog geen einde gekomen aan deze vorm van belastingconcurrentie, hoewel de scherpe kantjes er op dit moment af zijn als gevolg van de crisis en het inzakken van buitenlandse investeringen. Maar in de zoektocht naar meer belastinginkomsten om begrotingstekorten te reduceren, blijft de mobiele factor kapitaal in veel landen buiten schot en worden de lasten vooral bij de meer immobiele factoren, zoals arbeid, gelegd. Hoewel de tarieven van de vpb niet meer verlaagd worden, zeker in verhouding tot de verhoogde lasten op arbeid en consumptie, lijkt belastingconcurrentie met de vpb nog steeds een belangrijke rol te spelen. ■ **ARJAN LEJOUR** (CPB)

Statutaire en effectieve vpb-tarieven voor EU-27



Bron: Eurostat

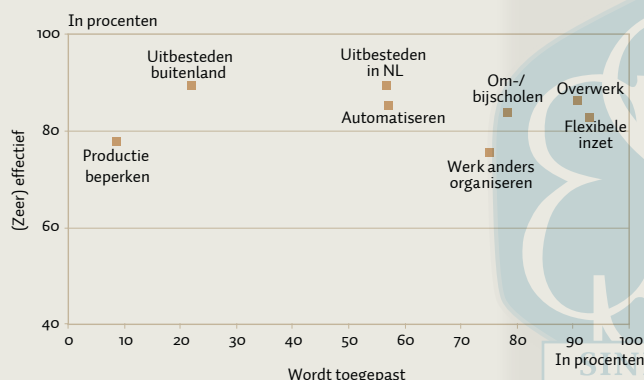
Technici werven is nog altijd een uitdaging

ARBEIDSMARKT

In de afgelopen twee jaar is in diverse media regelmatig bericht over bedrijven die moeilijk aan gekwalificeerd technisch personeel kunnen komen. Uit de Arbeidsmarktmonitor Metalektro blijkt dat in 2012 een derde van de bedrijven in de Metalektro (erg) veel problemen had met het vinden van technici en dat bijna een derde van alle vacatures langer dan zes maanden open stond. Natuurlijk kunnen bedrijven met

diverse wervingsstrategieën proberen deze vacatures te vervullen, maar in de tussentijd wil men het werk toch afkrijgen. De figuur toont welke interne aanpassingen het meeste door bedrijven in de Metalektro worden toegepast om moeilijk vervulbare vacatures op te vangen en hoeveel procent van de bedrijven deze aanpassingen als (zeer) effectief beschouwt. Aangezien alle maatregelen in hoge mate als effectief worden beschouwd door de bedrijven die ze toepassen, is het vooral interessant te kijken naar welke maatregelen het meest worden toegepast. Hekken-sluiters zijn het beperken van productie en het uitbesteden naar het buitenland. Aanzienlijk meer bedrijven kiezen voor automatiseren en het uitbesteden van werk binnen Nederland, maar deze opties zijn verre van koplopers. Ruim driekwart van de bedrijven kiest er voor om het werk anders te organiseren of om werknemers om of bij te scholen. De interne aanpassingen die in meer dan 90 procent van de metalektrobedrijven worden gedaan om moeilijk vervulbare vacatures op te vangen zijn overwerk en het flexibel inzetten van het huidige personeel. Van overwerken is bekend dat het op termijn slecht kan zijn voor iemands gezondheid en baantevredenheid. Ook de flexibele inzet van huidige medewerkers kent zijn beperkingen doordat mensen niet op twee plaatsen tegelijk kunnen zijn en begrensd zijn in hun vaardigheden. In afwachting van een structurele oplossing blijft het voor het management binnen deze bedrijven een uitdaging om de productie niet te hoeven beperken, maar toch ook het huidige (schaarse) technische personeel niet te overvragen. Deze uitdaging wordt, als de economie aantrekt, alleen nog maar groter.

Aandeel bedrijven dat aanpassingen doet en aandeel daarvan dat het (zeer) effectief vindt, 2012



Bron: ROA Arbeidsmarktmonitor Metalektro, 2012

■ **RUUD GERARDS** (ROA)

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.