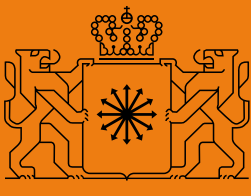




# **FISCAAL MANIFEST 2007**

**Aanbevelingen voor een concurrerend fiscaal klimaat**



NDL/HIDC

# FISCAAL MANIFEST 2007

## **Aanbevelingen voor een concurrerend fiscaal klimaat**

Hoe Nederland de concurrentie aankan met meer consistentie, vertrouwen en efficiency

In opdracht van Nederland Distributieland (NDL/HIDC)

Zoetermeer, 22 november 2007

ISBN 978-90-810838-2-9

© Ernst & Young, Greenberg Traurig, Loyens & Loeff, Padberg Spanjaart advocaten en NDL/HIDC.  
Overname van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits als bron wordt vermeld: Ernst & Young, Greenberg Traurig, Loyens & Loeff, Padberg Spanjaart advocaten en NDL/HIDC, 'Fiscaal Manifest 2007. Aanbevelingen voor een concurrerend fiscaal klimaat', november 2007.

# Colofon

## **Auteurs**

H. Kleine, Ernst & Young  
E. de Bie, Greenberg Traurig  
N. Egberts, Loyens & Loeff  
M. Mies, Loyens & Loeff  
A. Jansen, Padberg Spanjaart advocaten

## **Met medewerking van**

C. Jorissen, Deloitte

## **Eindredactie**

N. Wielaard  
Nederland Distributieland (NDL/HIDC)

## **Uitgever**

Nederland Distributieland (NDL/HIDC)

## **Vormgeving**

Vorm Vijf, den Haag

## **Drukkerij**

RS Drukkerij, Den Haag

## **Te bestellen via:**

info@ndl.nl  
www.ndl.nl

# Inhoudsopgave

	pagina
Voorwoord .....	1
Samenvatting .....	3
Analyse: .....	5
<b>Kleine verbeteringen, grote stappen</b>	
Thema 1 - Bindende Tariefinlichting (BTI) .....	7
<b>Gebrek aan rechtszekerheid schaad reputatie Nederland</b>	
Thema 2: AEO-certificaten.....	8
<b>Afgifte vereist specifieke kennis douane</b>	
Thema 3: Eén loket .....	9
<b>Douane kan zich verder ontwikkelen als regisseur goederenvervoer</b>	
Thema 4: BTW.....	11
<b>Nederland dreicht voorsprong te verliezen</b>	
Thema 5: Directe belastingen .....	12
<b>Verdere verbetering noodzakelijk</b>	



## Voorwoord

Een buitenlandse investeerder die op zoek gaat naar de optimale vestigingsplaats voor zijn activiteiten, ziet een aantrekkelijk fiscaal klimaat als een belangrijke factor. Daarbij gaat het om het samenstel van onder meer vennootschapsbelasting, BTW en invoerrechten. Maar niet alleen tarieven en toegestane fiscale constructies zijn relevant; ook de randvoorwaarden. Bedrijven hechten bijvoorbeeld veel waarde aan consistentie in beleid en de handhaving daarvan, en verwachten dat ze op een efficiënte wijze door de fiscale (on)mogelijkheden worden begeleid.

Zachte factoren als **consistentie, rechtszekerheid, onderling vertrouwen en efficiency** spelen dan ook een belangrijke rol bij het aantrekken van buitenlandse investeringen. Zeker in de logistieke sector – een belangrijke kurk waar de Nederlandse economie op drijft - zijn factoren als snelheid en betrouwbaarheid van levensbelang.

Het fiscale klimaat van Nederland scoort van oudsher – hoe kan het ook anders als handelsland van origine - goed bij buitenlandse bedrijven. Maar om de concurrentie in Europa voor te blijven, is het belangrijk voortdurend alert te zijn op mogelijke verbeteringen van fiscale wet- en regelgeving en de praktische uitvoering daarvan.

Nederland Distributieland (NDL/HIDC) heeft daarom samen met de adviesorganisaties Deloitte, Ernst & Young, Greenberg Traurig, Loyens & Loeff en Padberg Spanjaart het Fiscaal Manifest 2007 geschreven, een vervolg op het eerder verschenen manifest uit 2004. In dit geactualiseerde manifest doen we praktische aanbevelingen om het fiscaal klimaat - en daarmee de aantrekkelijkheid van Nederland als logistieke vestigingsplaats - te verbeteren.

NDL/HIDC zal samen met de betrokken adviesorganisaties deze aanbevelingen actief onder de aandacht brengen van overheid, politiek en bedrijfsleven.

Drs. D. 't Hooft  
Algemeen directeur NDL/HIDC





## Samenvatting

Nederland kan de internationale concurrentiepositie verbeteren door een beter fiscaal klimaat te creëren. Dat vergt actie op een aantal punten. In algemene zin is het nodig om op drie gebieden verbetering na te streven:

- Meer consistentie in fiscaal beleid en het uitdragen daarvan
- Vaker inzetten op vertrouwen tussen partijen
- Verbetering van efficiency in fiscale uitvoering

Uit een rondgang langs experts blijkt verder dat er ten aanzien van een aantal concrete zaken actie nodig is:

### *Thema 1 - Bindende Tariefinlichting (BTI)*

#### **Gebrek aan rechtszekerheid schaadt reputatie Nederland**

Importeurs willen zekerheid over de invoerheffingen van producten, die ze krijgen door een BTI. Helaas wordt die in de praktijk te vaak achteraf ingetrokken of aangepast. Dit dient tot een minimum te worden beperkt om hen de zekerheid te geven over deze heffingen.

### *Thema 2 - AEO-certificaten*

#### **Afgifte vereist specifieke kennis douane**

AEO staat voor Authorised Economic Operator en de certificering heeft tot doel een veiliger grensoverschrijdend goederenverkeer te bewerkstelligen. Het hebben van een AEO-certificaat biedt duidelijk concurrentievoordeel. Om deze voordelen te benutten is het zowel bij bedrijven als bij de douane nodig om te investeren in expertise.

### *Thema 3 - Eén loket*

#### **Douane kan zich verder ontwikkelen als regisseur goederenvervoer**

Niet-fiscale regelgeving is naast de klassieke taken een steeds groter deel van het takenpakket van de douane. Om de rol van regisseur van het goederenvervoer te kunnen waarmaken is het nodig om de bevoegdheden van de douane op dit punt te herzien. Dan kan de douane de ondernemers ook met één loket van dienst zijn.

### *Thema 4 - BTW*

#### **Nederland dreigt voorsprong te verliezen**

Nederland heeft in Europees verband jaren op eenzame hoogte verkeerd wat betreft BTW-regelingen bij invoer en distributie. Die voorsprong zijn we kwijt en ten aanzien van de zekerheidsstelling die de Nederlandse Belastingdienst vraagt aan buitenlandse partijen, is er sprake van een achterstand en inconsistentie in de toepassing. Dat kan worden verbeterd, onder andere door van bonafide buitenlandse partijen – evenals Nederlandse – voortaan geen extra zekerheid meer te verlangen.

### *Thema 5 - Directe belastingen*

#### **Verdere verbetering noodzakelijk**

Ten aanzien van de directe belastingen is Nederland de laatste jaren met een inhaalslag bezig. Om die inhaalslag met succes te maken is het nodig dat:

- politici en beleidsmakers blijven inzetten op verbetering en dat ook nadrukkelijk uitdragen, bijvoorbeeld door helderheid te verschaffen over de status van de interest-box;
- het rulingproces – afspraken tussen belastingbetaler en de fiscus – nog efficiënter verloopt;
- de huidige wetgeving en het verdragennetwerk op een aantal punten wordt verbeterd.



## Analyse:

### Kleine verbeteringen, grote stappen vooruit

Het beeld dat uit verschillende onderzoeken naar voren komt varieert, maar de algemene teneur is dat Nederland niet slecht scoort ten aanzien van de fiscale tarieven en de mogelijkheden ten opzichte van concurrerende landen. Dat is een belangrijk verkooppunt richting buitenlandse bedrijven, dat meer uitgedragen mag worden. Door bedrijfsleven en consultants, maar zeker ook door overheidsinstanties zoals het ministerie van Financiën, van Economische Zaken en de Belastingdienst.

Op een aantal fiscale punten is overigens wel aandacht vereist. Dat geldt voor de rullingpraktijk – de onderlinge afspraken tussen belastingbetaler en de fiscus, van oudsher een belangrijk pluspunt voor Nederland – en de status van belastingverdragen met belangrijke landen als India en China.

Tot zover de zogenaamde 'harde' factoren. Op het gebied van de 'zachtere' factoren blijkt uit een rondgang langs experts dat Nederland beter moet gaan presteren. Op een aantal punten haalt de concurrentie – de ons omringende landen - Nederland in of is reeds sprake van achterstand. Het kan ook beter, zo is onze overtuiging. In deze publicatie doen we dan ook een oproep aan betrokken partijen om samen de mogelijkheden voor verbetering te pakken. We zijn ervan overtuigd dat we met relatief kleine verbeteringen grote stappen voorwaarts kunnen zetten om het fiscale klimaat van Nederland te verbeteren.

Die verbeteringen moeten volgens ons worden gemaakt op drie gebieden:

- Meer consistentie in fiscaal beleid en het uitdragen daarvan;
- Vaker inzetten op vertrouwen tussen partijen;
- Verbetering van efficiency in fiscale uitvoering.

Deze factoren werken we hieronder nader uit. In de hoofdstukken daarna treft u per fiscaal thema een meer gedetailleerde analyse aan.

#### *Verbetering 1:*

##### **Meer consistentie in fiscaal beleid**

De Nederlandse regering heeft de afgelopen jaren hard gewerkt aan een verbetering van het fiscale klimaat voor ondernemingen. Om aantrekkelijk te blijven voor buitenlandse investeerders is het nodig om voortdurend stappen te blijven zetten. De buitenlandse overheden zitten immers niet stil. Het beeld bij ondernemers en investeerders is dat het huidige kabinet minder prioriteit geeft aan dit punt en vooral is georiënteerd op de interne problemen van de Belastingdienst.

Dat roept bij buitenlandse investeerders de vraag op of de verbetering van het fiscale klimaat wel een consistente lijn zal vertonen in de nabije toekomst. Die onzekerheid is slecht voor de aantrekkingskracht van Nederland op buitenlandse partijen. De stilte rondom de zogenaamde interestbox – daarover later meer - is ronduit zorgelijk. De betrokken bewindslieden dienen dan ook duidelijker signalen af te geven naar buiten dat hun eisen ten aanzien van een aantrekkelijk fiscaal klimaat onverminderd hoog zijn.

Ook op andere punten – met name in de uitvoering van fiscale regelingen - wordt het punt van de consistentie met argusogen gevolgd door betrokken partijen. Zo blijken verschillende eenheden van de Belastingdienst volstrekt verschillende zekerheidstellingen te verlangen van buitenlandse partijen voor de BTW. En ook ten aanzien van de omgang

met het instrument Bindende Tariefinlichting (BTI) voor de invoerheffingen is er sprake van inconsistenties met andere Europese landen. Het gevoel bij ondernemingen is dat de douane weinig bezig is met het nationale economische belang, maar vooral streeft naar het voldoen aan EU-wetgeving. In andere EU-lidstaten is de interpretatie van de wetgeving wel meer gericht op het nationaal belang. Daardoor is er geen sprake van Europese consistentie.

*Verbetering 2:*

### **Vaker inzetten op vertrouwen tussen partijen**

Vertrouwen is goed, controle is beter. Dat is het motto van veel controleurs. In veel gevallen kan dit echter ook worden omgekeerd: controle is goed, vertrouwen is beter. Het streven naar meer onderling vertrouwen is duidelijk zichtbaar in brede lagen van de maatschappij. Een mooi voorbeeld is de manier waarop de Belastingdienst inzet op horizontaal toezicht. Deze vorm van toezicht is gebaseerd op onderlinge afspraken tussen de fiscus en de belastingplichtige over hoe men met elkaar samenwerkt. De filosofie wordt na een succesvolle pilot met grote ondernemingen nu ook voortgezet op andere terreinen. Ook in het SCS-concept – een initiatief van de douane om de afhandeling van inkomende goederen efficiënter af te handelen – speelt vertrouwen een sleutelrol.

Deze ontwikkelingen zijn stappen in de goede richting en verdienen op een breder terrein navolging. Ook in de marketing van Nederland als vestigingsplaats kunnen deze ontwikkelingen prominenter aan bod komen. Investeren in vertrouwen kan ook een impuls geven aan de implementatie van nieuwe technologie. Wanneer bedrijven immers heldere afspraken over samenwerking kunnen maken met toezichhoudende instanties, zullen zij ook bereid zijn geld uit te trekken voor nieuwe technologie – zoals RFID (Radio Frequency Identification) – die nieuwe vormen van toezicht gebaseerd op vertrouwen mogelijk maakt.

*Verbetering 3:*

### **Meer efficiency in fiscale uitvoering**

Een goede efficiency staat of valt met goede samenwerking in de keten van betrokken partijen. Alleen wanneer die partijen goed samenwerken, kan door digitalisering een flinke winst worden geboekt. Op een aantal punten scoort Nederland goed ten aanzien van de efficiency van fiscale processen, maar op een aantal punten moet het ook duidelijk beter. De 1-loketgedachte verdient nog steeds meer aandacht. Wil de douane de regisseur van het goederenvervoer zijn, zoals ze zelf aangeeft, dan is het noodzakelijk dat ze alle processen rondom de invoer/doorvoer van goederen ter hand neemt.

Efficiency speelt ook op andere terreinen. Meer operationeel is het nodig om meer snelheid aan te brengen in het afgeven van AEO-certificaten, BTI's, economische douanevergunningen en BTW-nummers.

*Conclusie:*

### **Zachte factoren, harde verbeteringen**

Consistentie, vertrouwen en efficiency zijn zoals gezegd sleutelbegrippen om Nederland aantrekkelijker te maken als vestigingsplaats voor ondernemingen. Deze factoren moeten dan ook centraal staan in het beleid voor de komende jaren, zodat de concurrentiekracht van Nederland wordt versterkt. Voor een aantal zaken geldt dat er directe actie mogelijk is. In de hoofdstukken hierna lichten we deze zaken nader toe.

## Thema 1 - Bindende Tariefinlichting (BTI)

### Gebrek aan rechtszekerheid schaadt reputatie Nederland

Wie goederen importeert, wil vooraf zekerheid over de importheffingen voor dat product, om de kostprijs adequaat te bepalen. Dat is mogelijk door het aanvragen van een Bindende Tariefinlichting ('BTI'), te verlenen door de douane.

De douane kan echter later – na een onderzoek of voortschrijdende inzichten – concluderen dat een onjuiste tariefcode is toegepast en een reeds verleende BTI intrekken. Een dergelijke herziening van importheffingen komt regelmatig voor; dit heeft onder meer te maken met de complexiteit van de betreffende regelgeving.

Het gevolg is dat een BTI, die een wettelijke geldigheidsduur heeft van zes jaar, maar een beperkte rechtszekerheid biedt. Daar komt nog bij dat de termijn voor het verkrijgen ervan kan oplopen tot drie maanden. Dit is voor veel ondernemingen onacceptabel lang. Voor hen is hier dan ook sprake van een belangrijk commercieel probleem.

Praktijkervaringen laten zien dat de douaneautoriteiten in het Verenigd Koninkrijk en in Duitsland aanzienlijk sneller beslissen op een BTI-aanvraag: ondernemingen hoeven vaak maar enkele weken te wachten. De indruk bestaat dat daar met de afgifte van BTI's en beschikkingen handelspolitiek wordt bedreven. De Nederlandse autoriteiten stellen zich formeler op en lijken soms meer te streven naar volledige overeenstemming met de bedoeling en gevoelens van de Europese Commissie.

#### **Aanbevelingen**

Om de zekerheid voor importeurs te vergroten, is het noodzakelijk dat herziening van een BTI tot het minimum wordt beperkt. Dat betekent dat de douane vóór het afgeven van een BTI grondig en nauwgezet onderzoek doet naar de samenstelling van het product en de toepasselijke indelingsregels. Het moge duidelijk zijn dat de snelheid van de aanvraagprocedure daaronder niet mag lijden. Controles door de douane moeten zich vooral richten op het voorkomen van problemen, in plaats van op het genezen. Bij twijfel zou de douane (voorlopig) in het voordeel van de ondernemer moeten besluiten. Dat voorkomt financiële en reputatieschade bij ondernemers.

Daarnaast verdient het aanbeveling om dit punt tijdens de besprekingen in Brussel over de nieuwe tekst van het CDW (Communautair Douanewetboek) aan de orde te stellen. Het aanpassen van BTI's op basis van nieuwe voortschrijdende inzichten zou dan in de toekomst bij voorkeur niet meer mogelijk moeten zijn.

## Thema 2: AEO-certificaten

### Afgifte vereist specifieke kennis douane

Vanaf 1 september 2007 kunnen in Nederland aanvragen voor een AEO-certificaat bij de Belastingdienst/douane (te Rotterdam) ingediend worden.<sup>1</sup> AEO staat voor Authorised Economic Operator en de certificering heeft tot doel een veiliger grensoverschrijdend goederenverkeer te bewerkstelligen. Het hebben van een AEO-certificaat biedt duidelijk concurrentievoordeel: een gecertificeerd bedrijf straalt betrouwbaarheid uit en kan betere garanties geven op de continuïteit van de levering van goederen, omdat een AEO-status minder controles of voorrang bij douanecontroles met zich meebrengt.

De aanvrager dient een grote inspanning te verrichten om tot een aanvraag te komen. De markt vreest dat de behandeling van de aanvragen lang zal duren als gevolg van organisatorische en/of aanloopproblemen bij de douane. Het is op dit moment niet duidelijk of Nederland hierin coulanter/snelser/efficiënter zal zijn dan andere EU-lidstaten. Het gaat om Europese regelgeving; bedrijven die zijn gevestigd in meerdere lidstaten zouden kunnen gaan 'shoppen'. De aanvraag moet immers ingediend worden daar waar de 'hoofdboekhouding' is gevestigd. Dat zou een nadeel kunnen betekenen voor bedrijven die alleen in Nederland gevestigd zijn.

#### Aanbevelingen

Het is zaak dat de douane in staat is om de stroom van aangevraagde AEO-certificaten goed te verwerken. De douane moet aangespoord worden zich te houden aan eenzelfde termijn voor afgifte van een AEO-certificaat als de wettelijke termijnen die gelden voor de afgifte van de huidige economische douaneregelingen (afgifte binnen 30 dagen dan wel 60 dagen voor een douane-entrepot<sup>2</sup>). Om dit te realiseren is het nodig om te investeren in de kwaliteit en wellicht ook de kwantiteit van het douanepersoneel. Zo'n investering betaalt zich terug. De controles op eenmaal afgegeven certificaten en vergunningen kunnen dan immers frequenter en effectiever uitgevoerd worden.<sup>3</sup> Een degelijk en snel werkend controlesysteem (dat controleert op overall vergunningen en certificaten in plaats van op individuele zendingen) brengt minder rompslomp met zich mee dan veel gedoe achteraf. Het *nadeel* van de nieuwe meer eisende wetgeving kan dus worden omgebogen tot een *voordeel* voor ondernemend Nederland als de douane in staat is om adequaat met dit thema om te gaan.

Bovendien kan de expertise en capaciteit tevens benut worden voor een snelle afgifte van de eerder in dit document besproken BTI's.

Investeren in expertise is overigens ook nadrukkelijk een verantwoordelijkheid van de bedrijven zelf. Zij moeten hun huiswerk zorgvuldig maken voordat ze een aanvraag indienen. Bedrijven kunnen hierbij gebruik maken van de kennis die ze hebben opgedaan met eerder verleende certificaten (ISO, TAPA, CTPAT, etc). Ook kunnen ze een (belasting-)adviseur inschakelen.

---

<sup>1</sup> Afgifte van de certificaten gebeurt overigens pas vanaf 1 januari 2008.

<sup>2</sup> Art 506 TCDW (Verordening (EEG) 2454/93)

<sup>3</sup> Huidige praktijk is een administratieve controle eens in de drie jaar, met alle administratieve gevolgen voor Belastingdienst en bedrijven van dien.

### Thema 3: Eén loket

## Douane kan zich verder ontwikkelen als regisseur goederenvervoer

Niet-fiscale regelgeving is naast de klassieke taken een steeds groter deel van het takenpakket van de douane. Zo zijn er op de vier hoofdgebieden veiligheid, gezondheid, economie en milieu meerdere deelgebieden met elk hun eigen wet- en regelgeving op Europees en nationaal niveau. De primaire beleidsverantwoordelijkheid voor de juiste toepassing en uitvoering van deze wet- en regelgeving ligt vaak bij andere overheidsinstanties. De douane moet onder meer afstemmen met andere controle-instanties zoals de Voedsel- en Warenautoriteit ('VWA'), de Inspectie voor de Gezondheidszorg van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport ('IGZ') en de Algemene Inspectiedienst ('AID') om alle uitvoerende aspecten van de niet-fiscale wetgeving op elkaar te laten aansluiten. Daarbij komt dat de taken en bevoegdheden die aan de douane zijn toebedeeld niet voor alle niet-fiscale wetten gelijk zijn. Daarnaast is het niet uitgesloten dat de verschillende overheidsinstanties de (EU-)wetgeving op verschillende wijze interpreteren.

### Voorbeelden

Het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) is beleidsverantwoordelijk voor de geneesmiddelenwetgeving, en voor het toezicht op en de handhaving van deze wetgeving. De taak van de douane is - met betrekking tot de nationale wetgeving - beperkt tot het toezicht houden op het in het vrije verkeer brengen van geneesmiddelen. Een speciale categorie geneesmiddelen valt onder EU-wetgeving. Daar heeft de douane meer taken: namelijk bij de wederuitvoer en bij het plaatsen van deze geneesmiddelen onder een schorsingsregeling, vrije zone of vrij entrepot.

Het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) is verantwoordelijk voor het beleid, de uitvoering en de handhaving van de veterinaire wet- en regelgeving. Dit ministerie heeft een aantal handhavingstaken overgedragen aan de douane. Deze betreffen enkel het binnenbrengen uit derde landen van veterinaire goederen. De douane heeft geen taken met betrekking tot de uitvoer van deze goederen.

De intellectuele eigendomsrechten vallen onder de verantwoordelijkheid van de drie ministeries van Economische Zaken, LNV en Justitie. De douane heeft met betrekking tot de EU-wetgeving een ondersteunende rol. Op grond van nationale strafwetgeving heeft de douane de bevoegdheid om zelfstandig corrigerend op te treden.

De samenwerking tussen het ministerie van Financiën, waaronder de douane valt en de ministeries die (beleids)verantwoordelijk zijn voor de niet-fiscale wetgeving, is veelal vastgelegd in kaderovereenkomsten.

Het voorgaande leidt tot onduidelijkheid en onbegrip bij buitenlandse ondernemingen die hun logistiek via Nederland willen laten lopen. Er heerst onzekerheid over de vraag aan welke wet- en regelgeving moet worden voldaan en welke instanties precies verantwoordelijk zijn.

### **Aanbevelingen**

Het verdient aanbeveling om de douane meer omvattende bevoegdheden te geven bij de uitvoerende taken van de niet-fiscale wetgeving. Daarbij zou afstemming moeten plaatsvinden tussen de verschillende wetgeving die er toe leidt dat voor elke niet-fiscale wet de bevoegdheden en taken gelijk zijn.

Om dat te realiseren kan worden gedacht aan een gelijkschakeling met de bevoegdheden die de douane heeft op fiscaal gebied, te weten volledig bevoegd zijn tot het:

- geven van informatie (al dan niet bindend);
- verlenen van vergunningen;
- controleren van de goederenstroom (zowel fysiek als administratief);
- corrigeren van onregelmatigheden door navorderen en/of administratief of strafrechtelijk optreden met betrekking tot de in-, uit- en doorvoer van goederen.

Dit ligt overigens in lijn met de ambitie van de douane om de regisseur van het goederenverkeer te zijn. Om dat adequaat te doen, moeten ondernemers bij één loket voor alle aspecten van het goederenverkeer snelle en heldere antwoorden krijgen.

## Thema 4: BTW

### Nederland dreigt voorsprong te verliezen

Nederland heeft in Europees verband jaren op eenzame hoogte verkeerd wat betreft BTW-regelingen bij invoer en distributie. De Nederlandse aanpak komt erop neer dat ondernemers die in Nederland niet-EU-goederen invoeren en deze doorvoeren naar andere landen, per saldo geen BTW betalen. In andere lidstaten van de EU gelden inmiddels vergelijkbare regimes. De voorsprong van Nederland als aantrekkelijke vestigingsplaats voor internationale distributie is daardoor bijna verdwenen. Bovendien kent de Nederlandse situatie een aantal nadelen die in de praktijk tot veel problemen leiden.

Zo moet een fiscaal vertegenwoordiger – die namens een buitenlandse opdrachtgever de BTW afdrachten regelt – bepaalde financiële zekerheden bieden aan de Belastingdienst. Hoe hoog die zekerheden zijn, is vooraf moeilijk in te schatten, omdat de lokale Belastingdiensten op verschillende wijze de hoogte bepalen. Bovendien stelt de fiscus zich weinig flexibel op bij beëindiging van het fiscaal vertegenwoordigerschap, en zijn de administratieve eisen voor toepassing van het nultarief niet helder. Dit dreigt Nederland minder aantrekkelijk te maken in vergelijking met andere lidstaten, waar soms geen zekerheden worden vereist en in een aantal gevallen zelfs geen fiscaal vertegenwoordiger is vereist.

Bij vele logistiek dienstverleners heerst een zekere 'angst' voor de risico's van fiscale vertegenwoordiging. Deze onzekerheid komt voor een belangrijk deel voort uit het feit dat de Belastingdienst weinig tot geen ondersteuning biedt. Zo is het bijvoorbeeld omslachtig grotere hoeveelheden BTW nummers te controleren. Ook geeft de Belastingdienst niet graag definitief uitsluitel over de toepassing van het BTW-nultarief. En de overdracht van de fiscaal vertegenwoordiging van de ene naar de andere logistiek dienstverlener geeft regelmatig aanleiding tot problemen.

#### Aanbevelingen

De verlegging van de BTW-bij-invoer naar de periodieke BTW-aangifte is onmisbaar. Nederland moet trots zijn op dit instrument. Het is een uitstekende basis om buitenlandse bedrijven te bewegen goederen via Nederland in te voeren, te bewerken en verder te distribueren. Vanwege dit succes zitten andere EU-lidstaten echter niet stil. Nederland moet daarom de voorsprong uitbouwen.

De Belastingdienst moet zowel Nederlandse en buitenlandse bedrijven, inclusief bedrijven die als fiscaal vertegenwoordiger optreden, optimaal faciliteren. Bonafide buitenlandse bedrijven en hun fiscaal vertegenwoordiger zouden niet geconfronteerd moeten worden met de eis van een zekerheidsstelling. Voor zover is voldaan aan de administratieve vereisten kan redelijkerwijs worden afgezien van extra garanties, zoals een financiële zekerheid. Op zijn minst kan de te stellen zekerheid worden beperkt en moet er meer eenheid van beleid komen. Het moet dus niet uitmaken of een fiscaal vertegenwoordiger in Den Helder of Maastricht is gevestigd.

## Thema 5: Directe belastingen

### Verdere verbetering noodzakelijk

Nederland had lange tijd een goede reputatie bij buitenlandse investeerders ten aanzien van het belastingklimaat. Deze aantrekkelijkheid was gebaseerd op een aantal pijlers:

- **Redelijkheid** in de relatie tussen overheid en belastingbetaler en die tussen overheid en potentiële investeerders. Geschillen werden vaak opgelost zonder tussenkomst van de rechter en investeerders kregen duidelijkheid over fiscale consequenties door middel van een ruling;
- **Consistentie**. De Nederlandse fiscale wetgeving kende een aantal bepalingen - waaronder de deelnemingsvrijstelling - die Nederland bijzonder aantrekkelijk maakte om Nederland te gebruiken c.q. te combineren met internationale fiscale planning;
- **Internationaal verdragennetwerk**. Nederland had door een uitgebreid netwerk van goede verdragen een concurrentievoordeel ten opzichte van omringende landen.

Deze goede reputatie liep begin van deze eeuw een behoorlijke deuk op door politiek en uitvoeringstechnisch gestuntel. Omringende landen doken in het gat dat Nederland liet vallen en creëerden met fiscale incentives een voorsprong.

In de vorige kabinetsperiode is voortgang geboekt om Nederland weer fiscaal aantrekkelijker te maken. Dit is te danken aan een verlaging van het tarief van de vennootschapsbelasting en de dividendbelasting, de afschaffing van de kapitaalbelasting en het inkorten van de termijn voor rulingsafspraken met de fiscus. Het is echter moeilijker om een beschadigde reputatie weer te herstellen, dan – zoals in het geval bij onze buurlanden - een nieuwe te bouwen. Vertrouwen komt immers te voet en verdwijnt te paard.

Zorgwekkend in dat verband is het dat het nieuwe kabinet minder aandacht lijkt te geven aan de fiscale concurrentiepositie van Nederland. Omdat de recente geschiedenis heeft geleerd dat (zelfs) binnen de EU landen niet schromen om elkaar links en rechts te passeren, moet Nederland aan de bal blijven. De stilte over de 'interestbox' is bijvoorbeeld ronduit zorgelijk. Nederland heeft - in tegenstelling tot bijvoorbeeld België – gekozen voor de zekere route van de EU-goedkeuring. Op zich is dit met het oog op consistentie van wetgeving wellicht een juiste keuze. Maar er is nu onzekerheid over de huidige status van het voorstel. Terwijl er buitenlandse investeerders zijn die Nederland als een bijzonder aantrekkelijke uitvalsbasis voor hoofdkantoorgerelateerde activiteiten zien, als het regime van de interestbox wordt geïntroduceerd.

#### Aanbevelingen

Nederland is bezig de reputatieschade ten aanzien van het fiscale klimaat langzaam te herstellen. Omdat het herstellen van schade meer aandacht vraagt dan het opbouwen van een nieuwe reputatie, moet het onderwerp op de agenda blijven staan van politici. Zij moeten consistent hierover communiceren om naar buiten duidelijke signalen af te geven over de ambities.

Wat concreet nodig is:

- Een fiscale wetgever die zich bewust is van de noodzaak van goede en gedegen wetgeving die uitgaat van een concurrerende heffing en duidelijkheid voor de belastingbetaler;

- Een rulingproces met oog voor de operationele dimensies, dat binnen een redelijke termijn kan worden afgehandeld en daarmee zekerheid geeft aan de belastingbetaler;
- Een verdragennetwerk dat uitgebreid is en goede verdragen kent.

Tenslotte is duidelijk dat (internationale) ondernemingen nog meer dan vroeger hechten aan fiscale zekerheid. Dit heeft onder andere te maken met de boekhoudschandalen van enkele jaren terug. Dit heeft er in geresulteerd dat zowel wetgevers, toezichthouders als de ondernemingen zelf een sterkere behoefte kregen aan risicobeheersing. De Sarbanes-Oxley wetgeving is slechts een van de voorbeelden van deze behoefte. Dit heeft ook zijn weerslag gevonden bij fiscale behandeling van de bedrijfsactiviteiten. De behoefte aan zekerheid is de laatste jaren alleen maar versterkt. De Belastingdienst anticipeert hierop met een nieuwe aanpak – horizontaal toezicht – waardoor bedrijven meer in het heden kunnen werken en waardoor verrassingen worden voorkomen. Het verdient aanbeveling deze aanpak te verbreden, te intensiveren en de voordelen ook nadrukkelijke naar voren te laten komen in de marketing van Nederland als vestigingsplaats.

### **Horizontaal toezicht**

De Belastingdienst neemt voor een deel afscheid van het traditionele boekenonderzoek. In ruil daarvoor maken bedrijven een afspraak met de fiscus om fiscale problemen of pijnpunten aan de orde te stellen zodra deze zich voordoen. Deze aanpak wordt horizontaal toezicht genoemd. Het grote voordeel hiervan is dat de problemen op dat moment worden aangepakt. In de oude situatie kan er wel vijf tot zes jaar overheen gaan voordat er fiscale zekerheid is. Met name voor grote internationale bedrijven is dat onacceptabel, omdat het hen kan hinderen bij fusies en overnames. De overnemende partij wil immers niet jaren later worden geconfronteerd met fiscale problemen.

De Belastingdienst heeft nu met enkele tientallen grote Nederlandse bedrijven convenanten afgesloten, waardoor deze bedrijven fiscaal 'in het heden kunnen werken'. Het zou een idee kunnen zijn om de convenantaanpak ook voor grote buitenlandse bedrijven open te stellen...

## **Aandacht gevraagd**

### ***1 Verbetering deelnemingsvrijstelling***

Eén van de meest aantrekkelijke onderdelen van de Nederlandse wetgeving is al sinds vele jaren de deelnemingsvrijstelling. Als onderdeel van het Belastingplan 2007 heeft ook de deelnemingsvrijstelling een opknopbeurt gehad. In tegenstelling tot veel andere bepalingen is deze minder geslaagd. Zowel tijdens de parlementaire behandeling, als in de uitvoering wordt bevestigd dat het niet de bedoeling is geweest om de deelnemingsvrijstelling aan te scherpen. In de praktijk blijkt echter dat de nieuwe regels vaak moeilijk te interpreteren zijn en dat zelfs rulings over de fiscale behandeling slechts een beperkte duidelijkheid kunnen geven.

### ***2 Interestbox***

Nederland loopt het risico investeringen mis te lopen door het trage proces omtrent de interestbox. Het is goed te begrijpen dat het EU-traject meer tijd vraagt en uiteindelijk tot zekerheid kan bijdragen. Voor Nederland is het echter van groot belang dat de interest-box er komt en dat in de tussentijd de belastingbetalers op de hoogte worden gehouden van de stand van zaken.

### ***3 Verdragennetwerk***

Het concurrentievoordeel dat Nederland van oudsher had op het gebied van het verdragennetwerk is tanende en er moet extra energie worden gestoken in het uitbreiden en verbeteren van dit netwerk. In het huidige verdragennetwerk zitten een aantal hiaten die snel dienen te worden opgevuld om de achterstand weer enigszins in te halen. In de regio's Midden-Oosten, Zuid-Amerika en Afrika is er nog een groot aantal landen waar Nederland geen belastingverdrag mee heeft gesloten. Deze kunnen voor de Nederlandse positie binnen Europa van belang zijn. In die context zou extra aandacht moeten worden besteed aan onder andere de volgende landen:

- Chili;
- Costa Rica;
- Cyprus;
- Hong Kong;
- Kenia;
- Libië;
- Oman;
- Qatar;
- Saudi-Arabië; en
- Tanzania.

Verder dient Nederland haar huidige netwerk te onderhouden. Zo zijn een aantal belangrijke verdragen niet meer up-to-date. De verdragen met de volgende landen dienen te worden heronderhandeld:

- Australië;
- China;
- India;
- Japan; en
- Zwitserland.

En met de volgende landen dient de lopende impasse te worden opgelost:

- Korea, en
- Indonesië.