

De btw knock-out in de eerste ronde?

Auteur(s):

Ministerie van Financiën

Deze rubriek wordt periodiek verzorgd door het ministerie van Financiën; P. Bouwhuis en J. Julsing

Verschenen in:

ESB, 85e jaargang, nr. 4280, pagina 911, 10 november 2000

Rubriek:

EU-Monitor

Trefwoord(en):

internethandel

De btw-heffing in de EU wordt door internethandel nauwelijks geraakt.

De nationale btw-wetgeving van de EU-lidstaten is gebaseerd op Europese btw-richtlijnen en daarmee grotendeels geharmoniseerd. De samenloop van deze Europese btw-heffing en internethandel (e-commerce) wordt de laatste tijd veelvuldig beschreven in de internationale (fiscale) vakliteratuur. Meestal wordt daarbij het beeld opgeroepen van een bokswedstrijd waarbij de btw-heffing al in de eerste ronde knock-out gaat. Dit beeld is echter niet realistisch.

Business-to-business

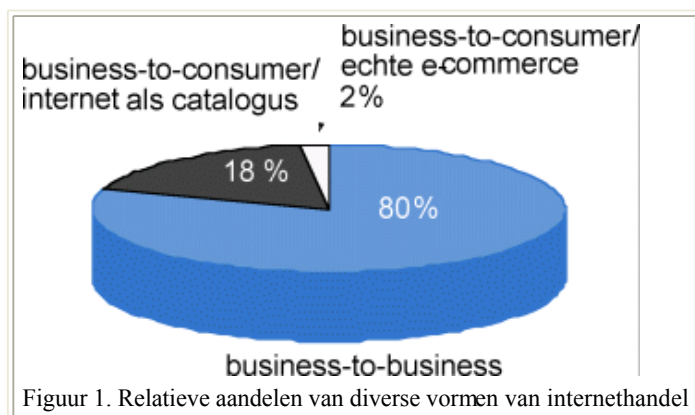
Verreweg de meeste internet-transacties vinden plaats tussen bedrijven, kortweg aangeduid als business-to-business. De schattingen over het aandeel van deze transacties in de totale internethandel bewegen zich alle rond de tachtig procent. De heffing van btw hoeft bij business-to-business handel geen gevaar te lopen omdat zij kan worden verlegd naar de afnemer van de prestatie. Dit is nu al gebruikelijk bij klassieke vormen van (grensoverschrijdende) handel.

Business-to-consumer

Naast handel tussen bedrijven vindt er handel plaats tussen bedrijven en consumenten, business-to-consumer. Bij deze handel moet onderscheid worden gemaakt tussen de verschillende manieren waarop de transactie richting consument kan worden afgehandeld. Een consument kan een goed of dienst op internet bestellen terwijl hij het op klassieke, - fysieke - wijze ontvangt. Dit is bijvoorbeeld het geval bij het bestellen van een cd op internet. Voor de heffing van btw is hier geen sprake van een nieuwe situatie: internet heeft hier slechts de (papier) catalogus en de telefoon vervangen. De bestaande manieren van heffen, innen en controleren volstaan derhalve, al is uitbreiding van de bestaande systemen wellicht noodzakelijk. Over de omvang van het aandeel dat deze vorm van e-commerce in de totale business-to-consumer-omzet heeft lopen de meningen uiteen. Een schatting van negentig procent lijkt echter reëel. Dat laat zo'n tien procent over voor wat wel wordt aangeduid als 'echte e-commerce', waarbij ook het verrichten van de prestatie op internet - dat wil zeggen digitaal - plaatsvindt. Dit is bijvoorbeeld het geval bij het downloaden van muziek.

Kwantificering

Alleen de echte, business-to-consumer e-commerce vormt een bedreiging voor de btw-grondslag. Wanneer uit wordt gegaan van de hiervoor genoemde percentages gaat het bij deze internethandel slechts om twee procent (tien procent van de twintig procent business-to-consumer-handel) van de totale omzet van internethandel (zie [figuur 1](#)). Deze percentages kunnen met enige voorzichtigheid, omdat cijfers over internethandel sterk uiteen lopen, in absolute aantallen worden omgezet. Onderzoeksbureau Forrester verwacht dat de Europese internet-omzet in 2004 bijna 1.535 miljard euro zal zijn¹; concurrent Gartner houdt het op 1.365 miljard euro².



Wanneer het niet mogelijk zou blijken succesvol btw te heffen over echte, business-to-consumer- internethandel, zou de heffingsgrondslag voor de EU als geheel voor 2004 volgens de hoogste schatting dus met 32 miljard euro (twee procent van 1.600 miljard euro) worden uitgehold ³. Afgezet tegen een geschatte btw-grondslag van ruim 4.832 miljard euro voor het jaar 2004 (zie [tabel 1](#)), is dit een marginaal deel.

Tabel 1. Btw-grondslag EU

	Btw Grondslag _a	groeivoet	omzet _c business-to consumer-handel _c	max. aantasting btw-grondslag _d
	<i>mlrd.</i>	%	<i>mlrd.</i>	%
1999	3.802			
2000	3.980	4.7	17	0,04
2001	4.175	4.9	39	0,09
2002	4.383	5.0 _b	84	0,19
2003	4.603	5.0 _b	170	0,37
2004	4.833	5.0 _b	306	0,63

a. Bron: Europese Commissie.

b. Veronderstelde groeivoet.

c. Bron: Forrester. Bij aandeel business-to-consumer handel twintig procent.

d. Bij aandeel 'echte' business-to-consumer internethandel in totale internet-omzet van tien procent.

Conclusie

Internethandel weet de btw-heffing slechts marginaal te raken, namelijk alleen daar waar het gaat om 'echte', business-to-consumer internethandel. De suggestie dat dat internethandel de btw-heffing op de knieën zou kunnen dwingen is dus op zijn zachtst gezegd overdreven.

1 <http://www.forrester.com>.

2 De *Financiële Telegraaf op Internet*, 27 oktober 2000, 'Sterke groei e-commerce'.

3 De veronderstelling dat de hiervoor genoemde percentages de komende jaren min of meer constant blijven is realistisch.