



## Ontbreken btw stimuleert internethandel

**Auteur(s):**

Suijker, F.

Hoofd afdeling Tertiaire Diensten van het CPB

**Verschenen in:**

ESB, 85e jaargang, nr. 4282, pagina 953, 24 november 2000

**Rubriek:**

Uit de vakliteratuur

**Trefwoord(en):**

belasting

**Internetverkopen aan consumenten hebben twee belangrijke kenmerken: ze groeien snel en er wordt weinig omzetbelasting over betaald. Recent baanbrekend onderzoek van Goolsbee <sup>1</sup> op het terrein van internethandel toont aan dat beide kenmerken niet los van elkaar staan.**

In de VS bestaat een lappendeken aan regelingen van staten en lokale overheden ten aanzien van de omzetbelasting op goederen. Het tarief varieert van 0,9 tot 11 procent in de staten met omzetbelasting. Echter, wanneer iemand iets koopt bij een internetverkoper in een andere staat betaalt hij veelal geen omzetbelasting. Goolsbee maakt van deze kennis gebruik door micro-data omtrent internetgebruik per persoon te koppelen aan het geldende omzetbelastingstarief in de woonplaats. Hij beschikt over een bestand van ruim 25.000 personen met een internet-aansluiting, dat per persoon informatie bevat over onder andere leeftijd, geslacht, ras, opleiding, inkomen, woonplaats en koopgewoonten voor verschillende groepen producten.

Regressies, rekening houdend met bovengenoemde persoonskenmerken, wijzen uit dat er een significant positief verband is tussen de kans dat iemand internetaankopen doet, en de hoogte van het plaatselijke tarief van de omzetbelasting. Naarmate het tarief dat via aanschaf bij een aanbieder in een andere staat ontlopen kan worden, hoger is, vinden dus meer internetaankopen plaats. Op basis hiervan berekent Goolsbee dat het aantal internetkopers met maximaal 24 procent kan afnemen wanneer omzetbelasting zou worden geheven bij internethandel.

Bij de schattingen past de kanttekening dat Goolsbee simpelweg veronderstelt dat er afgezien van de omzetbelasting geen verschil in prijs is tussen een goed aangeschaft via internet en in de winkel. De aanschafprijs van goederen gekocht via internet kan echter ook lager uitvallen door andere redenen zoals de kostenvoordelen van internethandel en lagere winstmarges doordat grotere transparantie de concurrentie heeft verscherpt.

De conclusie dat het ontbreken van omzetbelasting wel eens een van de drijvende krachten achter de groei van internethandel kan zijn, verontrust zowel de traditionele detailhandel als de belastingontvangers (de staten). Voor de staten vormt de omzetbelasting veelal een belangrijke inkomstenbron. Zowel de staten als de traditionele detailhandel zijn dan ook tegenstanders van verlenging van het huidige moratorium in de vs op internetbelasting na 2001. Voorstanders van het moratorium vinden omzetbelasting op internetverkopen daarentegen uit den boze, omdat dit de ontwikkeling van de nog jonge internet-industrie remt en zij juist deze industrie van groot belang achten voor de toekomstige expansie van de Amerikaanse economie.

In een ander artikel laat Goolsbee <sup>2</sup> zien dat de tegenstanders op dit moment nog weinig redenen hebben om zich erg ongerust te maken over de verlenging van het moratorium. Dit artikel vergelijkt op pragmatische wijze de kosten en baten van het belasten van internetverkopen.

Het wel heffen van omzetbelasting op internetverkopen levert natuurlijk belastinginkomsten voor de staten en neemt de concurrentievervalsing met de traditionele detailhandel weg. Deze baten moeten volgens Goolsbee echter niet overschat worden. Een deel van de internetverkopen is immers nieuw gecreëerd en gaat niet ten koste van de detailhandelsverkopen. Voorts berekent hij dat het verlies aan belastinginkomsten vooralsnog gering is. Op postorderverkopen, waarover gewoonlijk ook geen omzetbelasting wordt afgedragen, is het verlies aan omzetbelasting voorlopig nog veel groter zonder dat dit tot veel commotie leidt. De kosten van het afdwingen van betaling van omzetbelasting schat Goolsbee daarentegen hoog in. Extra regulering is nodig en toezicht op naleving is haast ondoenlijk. Andere kosten zijn het verlies aan positieve netwerk-effecten.

Kortom, Goolsbee vindt *momenteel* de kosten duidelijk hoger dan de baten. Op basis daarvan vindt hij daarom verlenging van het moratorium voor enkele jaren op dit moment een logische stap. Dit kan echter veranderen bij een verdere onstuimige groei van internethandel en bij het beschikbaar komen van nieuwe internettechnologie om transacties te traceren. De baten nemen dan toe en de kosten af.

In Nederland staan internetverkopen aan consumenten nog meer in de kinderschoenen dan in de vs. Met name bij internetverkopen van digitale producten, maar ook bij gewone internetverkopen van buitenlandse aanbieders, is betaling van btw moeilijk af te dwingen. Het btw-tarief op veel van de via internet verhandelde producten is 17½ procent en is daarmee veel hoger dan het gemiddelde omzetbelastingstarief in de VS (circa zes procent). Op basis van het regressie-onderzoek van Goolsbee mag dan ook verwacht worden

dat het niet afdragen van btw ook in Nederland een impuls vormt voor internethandel. Gelet op het marktaandeel van internet in de detailhandelsverkopen, van circa een half procent, zal het verlies aan btw-inkomsten nu nog gering zijn. Bij een verdere forse groei van internethandel zal de minister van financiën zich waarschijnlijk toch zorgen gaan maken

---

1 A. Goolsbee, In a world without borders: the impact of taxes on internet commerce, *Quarterly Journal of Economics*, mei 2000, blz. 561-576 (ook beschikbaar via <http://gsbadg.uchicago.edu/internet.htm>).

2 A. Goolsbee and J. Zittrain, Evaluating the costs and benefits of taxing internet commerce, *National Tax Journal*, september 1999, blz. 413-428.