



Rzeczpospolita, 9 maja 2018

Cały świat dotuje Stany Zjednoczone

Jacek Chołoniewski

Wprowadzenie ceł na stal i aluminium przez USA i zapowiedź kolejnych podobnych posunięć okrzyknięto początkiem wojny handlowej, w której Waszyngton miałby być agresorem. Jednak USA nie atakują, ale bronią się. Powodem jest VAT.

Stawka VAT przy eksporcie wynosi 0 proc., co sprawia, że eksporterzy otrzymują od państwa duże kwoty tytułem zwrotu różnicy między VAT należnym (w eksporcie zerowym) a naliczonym (zawartym w cenach kupionych towarów do produkcji). Z drugiej strony na towary sprowadzane do kraju, gdzie stosuje się ten podatek, nakładany jest VAT importowy. Patrząc chłodnym okiem na te finansowe przepływy widzimy, że kraje z VAT de facto dotują eksporterów, a na import nakładają opłaty analogiczne do ceł.

Jeśli handlują między sobą kraje, w których obowiązuje VAT, i to o takiej samej stawce, a bilans handlowy między nimi jest zrównoważony (import = eksport), to saldo tych subwencji eksportowych (zwrot VAT eksporterem) i ceł importowych (VAT przy imporcie) wychodzi na zero: każde z państw tyle samo wydaje na dotacje, ile dostaje z importowych ceł. Nie jest też zniekształcony przepływ towarów między nimi, bo co prawda eksport jest dotowany, ale rekompensuje to w kraju importera VAT od importu.

Sytuacja wygląda inaczej, gdy jakieś państwo z VAT handluje z krajem, w którym on nie obowiązuje, np. z USA. Wtedy bilans subwencji eksportowych (zwrot podatku eksporterem) i ceł (podatek przy imporcie) nie jest zerowy: na rynek amerykański trafiają dotowane towary, a amerykańscy eksporterzy napotykać protekcyjnych bariery. Przykładowo: europejskie auta trafiające do USA są dotowane (producenci mają zwrot VAT), a gdy dopłyną do USA, to nikt do nich VAT nie dolicza (jest tam podatek od sprzedaży, którego stawka zależy od stanu i wynosi 0–8,25 proc. – red.). Natomiast auta amerykańskie trafiające do Europy są obciążane tym podatkiem.

Skutki asymetrii

Ta asymetria ma dla USA i złe, i dobre strony. Dobre to fakt, że amerykański konsument może taniej kupować. Korzystają też te koncerny z USA, które lokują fabryki w krajach z VAT (np. w Chinach), a większość produkcji wysyłają do USA. Ich produkcja jest bowiem faktycznie dotowana w tych krajach.

Jednak USA ponoszą też negatywne konsekwencje. Amerykańskie produkty muszą na rynku krajowym konkurować z dotowanymi z zagranicy, a eksportowane z USA towary są w miejscu docelowym obciążone wysokimi opłatami. Efektem jest „odbieranie pracy” Amerykanom oraz to, że USA stają się gospodarczo słabsze – wytwarzają mniej dóbr (ich PKB rośnie powoli) i stają się zależne od zagranicy. Jako minus jest też postrzegany fakt, że USA mają ujemny bilans handlowy z większością krajów świata. Byłby o wiele większy, gdyby nie płynny kurs dolara, który spowodował jego osłabienie.

Wielu ekonomistów i polityków z USA tak właśnie postrzega sytuację i stąd zapewne idea, aby chronić własny rynek poprzez cła. Pierwszy krok już został zrobiony: w marcu Waszyngton wprowadził 25-proc. cła na stal i 10-proc. na aluminium. Obie stawki celne są zbliżone do stawek VAT, które w większości krajów wynoszą 10–25 proc. Jednak te wybiórczo stosowane cła nie zrównają szans amerykańskich firm z firmami z krajów „VAT-owskich”.

Zrównanie nastąpiłoby po wprowadzeniu w USA VAT o stawce co najmniej kilkunastu procent. Jednak nikt tam nie bierze tego pod uwagę, mimo że zdominowane przez USA organizacje, takie jak MFW czy Bank Światowy, propagują wprowadzanie tego podatku na świecie. Jednym z powodów może być świadomość tego, że brak VAT w USA jest po prostu dla Amerykanów korzystny, bo sprawia, że ten najbogatszy kraj świata jest w istocie dotowany przez resztę globu. Innym powodem jest zapewne słuszne przekonanie, że VAT jest podatkiem szkodliwym i mającym liczne wady.

Podatkowa nierównowaga w handlu istnieje nie tylko pomiędzy krajami z VAT i tymi, gdzie go nie ma, ale także między krajami, gdzie są stosowane różne stawki podatku. Np. fakt, że w Polsce podstawowa stawka VAT wynosi 23 proc. i jest wyższa o 4 pkt proc. od niemieckiej (19 proc.) powoduje, że niemiecki klient płaci za towary importowane od nas mniej niż my (jeśli po obu stronach granicy zastosowano tę samą marżę). Są też kraje o bardzo niskiej stawce VAT, np. Kanada (5 proc.), Indie (5 proc.) czy Japonia (8 proc.), których mieszkańcy mogą kupować nasze produkty z jeszcze większą „obniżką”.

W krajach UE obowiązują najwyższe na świecie stawki VAT, zatem ich wymiana handlowa z USA jest najbardziej zaburzona w opisany wyżej sposób. Efektem są dodatkowe miejsca pracy w Europie. Amerykańskie cła mogą ich liczbę zmniejszyć, ale czy byłoby to dla Europy niekorzystne? Przecież mamy nadmiar miejsc pracy i musimy zatrudniać cudzoziemców, aby je obsadzić. Wojownicze oświadczenia UE dowodzą, że Unia jeszcze tkwi w starych schematach i jest pod wpływem lobby eksporterów.

Kto naprawdę płaci VAT

Zerowa stawka eksportowa i naliczanie VAT przy imporcie wywodzi się z założenia, że powinien go płacić konsument. Okazuje się jednak, że przekonanie o „konsumpcyjności” podatku nie ma żadnego racjonalnego uzasadnienia i jest wynikiem nieporozumienia. Otóż gdy w latach 60. zaczęto wprowadzać VAT w Europie, zastępował on podatki obrotowe (pośrednie), w tym podatek obrotowy w handlu, o którym mówiło się, że płaci go konsument. Cechę tę przypisano więc też następcy podatków obrotowych, czyli VAT.

Niesłusznie, gdyż dzięki mechanizmowi odliczania VAT naliczonego od należnego stał się on – na poziomie firmy – proporcjonalny do jej funduszu płac i zysku, a więc okazał się bliskim krewnym podatków PIT i CIT, o których nikt nie sądzi, że są „konsumenckie”. Twierdzenia takie można znaleźć w podręcznikach ekonomii, np. w wielokrotnie wznawianym podręczniku Josepha E. Stiglitz „Ekonomia sektora publicznego”, w którym autor pisze, że VAT jest równoważny podatkowi dochodowym (PIT i CIT).

Fakt, że VAT wcale nie obciąża konsumentów jest też nawet zakodowany w samej jego nazwie, gdyż VAT to podatek od wartości dodanej (*Value Added Tax*), a wartość dodana jest tworzona przez tych, którzy wytwarzają dobra lub wykonują usługi, a więc przez pracowników i firmy ich zatrudniające, a nie przez konsumentów. Brak uzasadnienia dla przypisywania VAT-owi cechy „konsumpcyjności” wynika też z prostej arytmetyki. Szerzej na ten temat pisałem w moim tekście „Prawdziwe oblicze VAT” („Rzeczpospolita” z 10 listopada 2017 r.).

Z czasem VAT wprowadzano w kolejnych krajach, obejmował coraz to nowe obszary świata. Jeśli ktoś miał jeszcze wątpliwości co do zerowej stawki w eksporcie, przestawał je mieć, skoro „są tak powszechnie stosowane, to widocznie tak musi być”. Efekt: istotne zniekształcenia przepływu towarów i usług w handlu międzynarodowym prowadzące m.in. do uprzywilejowania (lub dyskryminacji, zależnie od punktu widzenia) krajów o wysokich stawkach VAT w handlu z krajami o stawkach niższych lub bez tego podatku. To także bezproduktywne przelewanie miliardów euro, juanów, złotych, forintów, itd. (ale nie dolarów!), które są najpierw zabierane importerom by potem przekazać je eksporterom (w Polsce zwroty VAT, to ponad 100 mld zł rocznie). Dodatkowo, ten strumień gotówki jest łatwym łupem dla podatkowych oszustów. Nie byłoby tego, gdyby VAT był płacony przy eksporcie tak samo, jak przy sprzedaży na rynek krajowy.

Być może obecna wojna handlowa uświadomi politykom potrzebę ogólnoświatowej reformy VAT (np. pod auspicjami Światowej Organizacji Handlu), polegającej na zniesieniu zerowej stawki przy eksporcie i na zaprzestaniu nakładania tego podatku przy imporcie. Jednak szanse na taką, korzystną i dla USA i dla reszty świata, reformę są małe, bo spowodowałaby przejściowo duże zamieszanie w globalnej gospodarce (koszty przejścia) i naruszyła interesy potężnych lobbies. Co więcej, decydenci musieli by zrozumieć opisaną w tym artykule rzeczywistą istotę problemu – co jest mało prawdopodobne. Zatem zapewne zostanie tak jak jest.

Autor jest niezależnym ekspertem i publicystą ekonomicznym, podatkowym i prawnym, a także przedsiębiorcą. Ma stopień doktora nauk fizycznych.