

- Pas op dat je daarmee niet zegt: eigenlijk moet iedereen mondkapjes dragen, communicatie gericht op OV (en andere situaties van niet-triage en binnen 1,5 meter, al denk ik zelf dat in thuiszorg etc ook steeds meer mensen niet-medische kapjes zullen gaan dragen, dan wel opletten dan die niet in plaats komen van medische mondkapjes daar waar nodig).
- Het is meer een positieve geste dan een noodzaak (prijzen zijn laag, concurrentie zal stevig zijn), versus vraag of dit nu goed gebruik van fiscale instrumenten is (maar dat is afweging voor Financiën, al hopen we nu natuurlijk op flexibiliteit van Financiën op andere terreinen).
- Vraag is wel waarom tijdelijk en waarom naar 0%, je zou ook nog kunnen zeggen: structureel naar lage BTW tarief.

(10)(2e) en (10)(2e) schuiven in principe aan, desgewenst kan ik ook even aanschuiven bij call.

(10)(2e)

Het btw tarief op mondkapjes is op dit moment 21%. Dat tarief geldt ongeacht wie het mondkapje koopt. Voor het tarief maakt het dus niet uit of de koper een bedrijf (bijvoorbeeld een kapper), een ziekenhuis of een particulier is. Over het algemeen kunnen zorginstellingen en particulieren echter geen btw in aftrek brengen. Bedrijven kunnen dat meestal wel. Dat betekent dat de btw die aan een zorginstelling of particulier in rekening wordt gebracht als zij producten kopen tot hun kosten behoort (kostprijsverhogend werkt).

Het voorstel is om het tarief op mondkapjes naar 0% te brengen.

In beginsel is dat voordelig voor partijen die geen btw kunnen verrekenen, zoals zorginstellingen en particulieren. In plaats van 21% betalen zij immers 0% btw. Maar er zijn twee belangrijke kanttekeningen:

1. Belangrijk is dat het voordeel mogelijk (deels) theoretisch is: de verkoper bepaalt immers de "consumentenprijs" (prijs inclusief btw) en gelet op de grote vraag kan hij deze op korte termijn waarschijnlijk eenvoudig verhogen, misschien zelfs tot hetzelfde niveau als vóór de verlaging van het btw tarief. Dat is uiteraard ook afhankelijk van aanbod.
 2. Voor de (commerciële) tussenhandel is er voor wat betreft de btw geen effect: zij mogen hun inkoop-btw blijven verrekenen, maar hoeven over de verkoop aan zorginstellingen en particulieren geen btw in rekening te brengen en ook niet af te dragen (dat is financieel hetzelfde als wél btw in rekening brengen en afdragen aan de belastingdienst, zoals zij normaal gesproken doen). Maar: deze tussenhandel kan dus wel een voordeel hebben als zij hun prijzen verhogen. Er ontstaat "ruimte" in de vraagprijs door de verlaging van het tarief. In het voorbeeld hierboven ontvangt de verkoper €(10)(2b) meer dan eerst voor dezelfde mondkapjes. De koper is nog steeds hetzelfde kwijt.
- Kortom: de verlaging van het btw tarief kan tot een financieel voordeel voor zorginstellingen leiden en in elk geval niet tot een nadeel. Leveranciers zullen – bij de huidige overspannen vraag – mogelijk (mee)profiteren van het verlaagde tarief, op langere termijn zal effect anders zijn. De verlaging van het tarief leidt voor zorginstellingen en particuliere kopers alleen tot een financieel voordeel als verkopers hun prijzen niet/niet volledig verhogen

(10)(2e)

(10)(2e)

(10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e)

Dubbel

(10)(2e) (10)(2e) (10)(2e) (10)(2e)