UNTERLIEGEN VERKÄUFE

IN DIE USA DER MEHRWERTSTEUER?

Schweizer Exporteure kennen in der Regel ihre mehrwertsteuerlichen Pflichten, wenn sie Waren oder Dienstleistungen in die EU verkaufen. Das ist verständlich, ist doch die Europäische Union mit über 50 Prozent aller Exporte der grösste Absatzmarkt der Schweizer Exportwirtschaft, gefolgt vom nordamerikanischen Wirtschaftsraum mit immerhin knapp 15 Prozent. Doch wie sieht es mit den Kenntnissen in Bezug auf die MwSt. für Warenexporte oder Dienstleistungen nach Nordamerika, und insbesondere in die USA, aus?

Laurent Lattmann
Partner
Tax Partner AG

Von den 194 Staaten dieser Welt haben deren 166 eine Konsumsteuer nach dem Vorbild der uns bekannten Mehrwertsteuer (MwSt.) umgesetzt. Von den verbleibenden 32 Staaten sind die USA sicherlich das prominenteste Beispiel, das zwar eine Konsumsteuer erhebt, aber eben nicht mit einem unserem Rechtsverständnis entsprechenden Besteuerungssystem. Es wird eine sog. Goods and Service Tax erhoben, besser bekannt als GST, und zwar auf Waren und Dienstleistungen. Die Steuererhebung ist nicht nur den einzelnen Bundesstaaten überlassen, selbst innerhalb eines Bundesstaates können Bezirke oder Städte zusätzliche Konsumsteuern erheben. Gemäss offizieller Zählung gibt es alleine in den USA 13 000 Steuerbehörden (sog. taxing jurisdictions), welche für die Erhebung der GST oder ähnlicher Konsumsteuern zuständig sind.

Worauf müssen Schweizer Exporteure oder Erbringer von Dienstleistungen besonders achten? Das Wichtigste vorab: Bei Exportlieferungen an B2B-Abnehmer ergeben sich keine steuerlichen Pflichten für Schweizer Unternehmen. Beim Import von Waren in die USA fallen lediglich US-Zollabgaben an. Die GST wird bei der Einfuhr von Waren noch nicht erhoben. Die Steuererhebung erfolgt nachgelagert, und zwar im betreffenden Bundesstaat. Wird die GST nicht vom in- oder ausländischen Lieferanten abgerechnet, hat der Käufer die Pflicht zur Abrechnung der GST, die in diesem Fall in «Use Tax» umbenannt wird und ähnlich wie das Reverse-charge-Verfahren in der EU funktioniert, nur ohne entsprechende Abzugsmöglichkeit. Die Steuerausnahmen bei der GST betreffen insbesondere Leistungen an Zwischenhändler, da die GST nur auf der Endstufe zwischen dem letzten Händler und dem Konsumenten zum Tragen kommt. Als Konsumenten gelten übrigens sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen, soweit Letztere die Gegenstände oder Dienstleistungen nicht als Wiederverkäufer beziehen.

Verkäufe an US-Kunden unterliegen nur dann der GST, wenn der Verkäufer in den USA physisch vertreten ist (Verkaufsstelle, Lager oder Verkaufspersonal). Bemerkenswert ist, dass bereits ein Auslieferungslager in den USA ausreicht, um zur Abrechnung von GST verpflichtet werden zu können. Seit Kurzem führt aber schon die blosse ökonomische Aktivität in einem Bundesstaat zu einer möglichen GST-Abrechnungspflicht, auch ohne physische Präsenz. Werden Waren oder Dienstleistungen an Endabnehmer verkauft und dabei bestimmte Umsatzgrenzen, eine Anzahl von Verkaufstransaktionen im betreffenden Bundesstaat oder eine Kombination von beiden übertroffen, wird auch ein ausländischer Leistungserbringer GST-pflichtig. Die von den einzelnen Bundesstaaten festgelegten Grenzwerte liegen zwischen 1 USD und einer Transaktion (Kansas) bis zu 500 000 USD (New York, Kalifornien, Texas) pro Jahr. Abschliessend gilt es festzuhalten, dass eine etwaige Verpflichtung zur Abrechnung der GST nicht automatisch zu einer gewinnsteuerlichen Abrechnungspflicht führt. Immerhin sind in diesem Punkt die US-Bestimmungen mit den europäischen Regeln identisch. ■