

VAT zadaje cios

21 grudnia 2018

Nowe stawki tego podatku mogą zniszczyć produkcję napojów owocowo-warzywnych i nektarów w Polsce.



Proponowana przez Ministerstwo Finansów podwyżka stawki VAT na nektary i napoje owocowe oraz warzywne wywołuje niepokój producentów i handlowców. Resort proponuje, by wzrosła ona z 5 do 23 proc.

Jednocześnie, jak wskazuje Krajowa Unia Producentów Soków, resort finansów chce obniżyć do 5 proc. VAT na ciastka czy chipsy – co trzeba już uznać za niebezpieczny nonsens.

To na razie tylko propozycja, która nie wiadomo czy i kiedy zostanie przyjęta. Trwają konsultacje społeczne projektu ustawy, zmieniającej stawki podatku od sprzedaży towarów i usług. Ponieważ jednak takie konsultacje od prawie trzech lat są w Polsce dosyć fikcyjne, bardzo prawdopodobne jest, że te nowe propozycje fiskalne szybko zostaną uchwalone.

Branża owocowo – warzywna alarmuje, że chodzi tu o podniesienie VAT-u na około 580 mln litrów nektarów i napojów rocznie. To sporo, trzeba jednak pamiętać, że podwyżka nie ma objąć soków owocowych i warzywnych, których produkuje się w

Polsce ok. 800 mln litrów rocznie – a są one zdrowsze od nektarów i napojów. Gdyby więc Polacy po podwyżce VAT-u zaczęli rezygnować z nektarów i napojów owocowych czy warzywnych na rzecz soków, wyszłoby to im tylko na dobre.

Co zdrowiej pić?

Różnice między tymi trzema produktami są dość wyraźnie określone.

Zgodnie z przepisami unijnymi, sok jest wyciśnięty z owoców lub warzyw albo pochodzi z soku zagęszczonego z dodatkiem wody. Nie może zawierać konserwantów, nie wolno do niego dokładać barwników, aromatów oraz żadnych substancji słodzących.

Nektar to sok czy przecier, do którego dodano wodę, cukier czy inne substancje słodzące, lub przeciwnie, kwas cytrynowy. Do nektarów nie można jednak dodawać barwników i konserwantów.

Napój powinien zawierać nie mniej niż 20 proc. soku czy przecieru. Reszta to może być woda, także i z konserwantami, barwnikami, aromatami czy przyprawami.

Oczywiście najlepiej byłoby, gdyby Polacy pili soki zamiast napojów, z których wypłukano część substancji dobrych dla zdrowia. To raczej nie ucieszyłoby jednak producentów, gdyż z uwagi na mniejszy stopień koncentracji napojów i możliwość wydłużania ich trwałości, są one tańsze w wytwarzaniu od soków.

Poza tym, z niektórych owoców – np. cytryn, limonek czy aronii – nie da się zrobić soku, który by dobrze smakował. Sok z takich owoców trzeba rozcieńczyć czy dosłodzić. Wtedy jednak staje się on napojem – i jako napój ma zostać obciążony 23-procentowym VAT-em, w odróżnieniu od soków, które nadal będą objęte stawką wynoszącą 5 proc.

Ponura przyszłość

KUPS podkreśla, że wzrost stawki VAT zmniejszy konkurencyjność napojów owocowych i warzywnych wobec innych trunków.

Producenci przewidują hiobową przyszłość dla całej branży owocowo – warzywnej, jeśli VAT wzrośnie z 5 do 23 proc. O trzy czwarte ma spaść zapotrzebowanie na owoce i warzywa z rodzimych upraw, które są wykorzystywane do produkcji napojów – a to doprowadzi do bankructwa część sadowników (już teraz borykających się z klęską urodzaju) i zakładów owocowo-warzywnych.

Napojów i nektarów będzie się wytwarzać mniej, ponieważ wzrost VAT-u podniesie ich ceny. W związku z tym, jak ostrzega KUPS, znikną tradycyjne polskie nektary i napoje z aronii czy czarnej porzeczki. Polacy przerzucą się zaś na tanie napoje gazowane szprycowane różnymi dodatkami, co odbije się na ich zdrowiu.

Zagrożone zostaną też polskie dzieci, ponieważ wzrost stawek VAT dotyczyć ma również napojów owocowych i warzywnych z wysoką zawartością soku, podawanych dzieciom do 3. roku życia.

Trzeba sobie pomagać

Wszystkie te złe skutki nie muszą jednak nastąpić, jeśli producenci z branży owocowo – warzywnej spojrzą na siebie bardziej krytycznym okiem. Uważają oni za coś oczywistego, że cały wzrost stawek VAT wcisną w ceny napojów i nektarów, przerzucając go na klientów. Oczywiście, że wtedy sprzedaż spadnie!

Producentom przydałoby się zatem nieco więcej empatii i mniej egoizmu. Powinni zrozumieć, że obciążenia należy dźwigać wspólnie, a nie tylko przerzucać je na innych. Niech więc nieco zmniejszą swe zyski – i zrezygnują ze wzrostu cen lub ograniczą go do minimum.

Takie postępowanie byłoby wprowadzić dla nich czymś niepojętym, bo świadome pomniejszanie własnego zysku uważane jest za chorobę psychiczną. Ale gdy z powodu mniejszego wzrostu cen napojów i nektarów, mniejszy będzie także spadek sprzedaży tych trunków, producenci powinni uznać, że jest w tym sens.

Przyszła też pora na zajęcie się obniżeniem kosztów wytwarzania. Polskie przedsiębiorstwa, także i z branży owocowo-warzywnej, nie są liderami efektywności i innowacyjności. Konkurują głównie niskimi zarobkami swych pracowników. Mogłyby więc oczywiście poszukać u siebie oszczędności i produkować taniej – tyle, że dotychczas nie zmuszała ich do tego sytuacja rynkowa. A teraz właśnie zaczną ich zmuszać. Czas więc, by myśleć i działać.

Autorstwo: Andrzej Leszyk

Zdjęcie: [Quan Nguyen](#) (CC BY-NC-ND 2.0)

Źródło: [Trybuna.info](#)