

Pas på momsen ved rabatter



Skattestyrelsen har øget sit fokus på den momsmæssige behandling af rabatter. Virksomheder, der modtager rabatter fra deres leverandører, skal nedsætte købsmomsen med rabatterne. For de virksomheder, der giver betingede rabatter, kan salgsmomsen nedsættes med udløste rabatter, når der udstedes kreditnotaer. Erfaringen viser, at mange virksomheder ikke får håndteret rabatter korrekt.

Moms af rabatter

Rabatter og prisnedslag, der fratrækkes i prisen eller opnås på tidspunktet for levering eller fakturering, fragår ved opgørelsen af afgiftsgrundlaget. Sådanne rabatter og prisnedslag betegnes også som ubetingede rabatter.

Efterfølgende/betingede rabatter, der ikke ydes på leveringstidspunktet, men først udløses på et senere tidspunkt, kan også reducere afgiftsgrundlaget, når rabatterne bliver udløst. Her er det dog en betingelse for at reducere afgiftsgrundlaget for sælger, at der udstedes en kreditnota.

Der kan være tale om en kontantrabat, som køber først opnår på betalingstidspunktet, eksempelvis 2 % af købesummen. Der kan også være tale om en bonusordning, hvor køber ved årets afslutning får en afregning af bonus optjent årets løb.

Behandling af moms ved salg

Hvor kunden får rabat, har sælger mulighed for at reducere sin salgsmoms med moms af rabatten. Reduktionen kan dog først ske, når rabatten bliver udløst, og sælger har udstedt en kreditnota over rabatten, for så vidt den ikke fremgår af den oprindelige faktura.

Løbende kontanrabatter kan dermed reducere afgiftsgrundlaget, når der udstedes kreditnotaer. Tilsvarende kan bonusrabatter, der optjenes over en periode, først reducere afgiftsgrundlaget, når bonussen er opgjort, og der er sendt en kreditnota til kunden.

Behandling af moms ved køb

For en køber, der modtager rabatter, medfører rabatten en nedsættelse af afgiftsgrundlaget, hvorfor købsmomsen også bliver reduceret.

Når rabatten er effektueret, skal virksomhedens købsmoms således nedsættes med et beløb svarende til momsen af rabatten. Her er det ikke et krav, at køber har modtaget en kreditnota.

Ligesom ved salg effektueres kontanrabatter løbende, hvorimod en bonus ofte vil blive effektueret en gang årligt.

Risiko for merudgifter

I henhold til momsloven skal købsmomsen reduceres med modtagne rabatterne. For sælger kan salgsmomsen først reduceres med betingede rabatter, når der udstedes en kreditnota. Det kan i praksis medføre, en samlet merudgift til moms for parterne.

Hvis sælger ikke udsteder kreditnotaer over rabatter, hvor momsen reduceres, kan salgsmomsen ikke nedsættes, uanset at købers momsfradragsret reduceres. Køber får dermed en merudgift til moms, mens sælger ikke opnår en tilsvarende besparelse.

For virksomhed, som udsteder mange små fakturaer med kontanrabatter, kan det være en tung proces at udstede kreditnotaer over alle rabatter. Virksomheder, bør derfor overveje, hvordan de indretter evt. rabat- og bonusordninger.

For virksomheder, der har haft løbende rabatter, som ikke er medtaget i fakturaer eller kreditnota, kan det overvejes, om det kan betale sig at bruge tid på at udstede kreditnotaer for at opnå en reduktion af salgsmomsen, eller om det bedre kan betale sig for virksomhederne at betale for meget i salgsmoms.

<



Tine Lønvig