

Pārdošanu veicinoši pasākumi un PVN 2/5/23

Viena no šobrīd ražotāju vai vairumtirgotāju iecienītām patērētājus stimulējošām programmām ir naudas atmaksa (*cashback*). Tā var izpausties kā ražotāja (arī vairumtirgotāja) veikta noteiktas naudas summas atmaksa gala patērētājam par tā ražotas (izplatītas) noteiktas preces iegādi. Atmaksas summa var būt fiksēta cena par konkrētu preci vai izteikta procentos no pirkuma vērtības. Atmaksa var izpausties arī kā ražotāja izplatīts atlaides kupons, ko gala pircējs izmanto pie mazumtirgotāja, kurš savukārt vēršas pie ražotāja kupona kompensēšanai. Šāda kārtība tiešā veidā stimulē gala patērētāja izvēli, jo ražotāja piešķirtā atlaide neakumulējas tirdzniecības ķēdē, bet nonāk tieši pie gala patērētāja. Tā kā daudzu uzņēmumu darbība plešas pāri Latvijas robežām, atlaidi var piešķirt arī citu dalībvalstu pircējiem. Šajā rakstā – par to, vai ražotāja (vairumtirgotāja) veikta naudas atmaksa gala pircējam atstāj iespaidu uz ražotāja (vairumtirgotāja) maksājamo PVN.

Izlasiet visu īsziņu ne tikai virsrakstu, kļūstot par abonētāju

Kā abonētājs Jūs varat piekļūt ne tikai pilnām īsziņām, bet arī uzdot jautājumus PwC ekspertiem.

[Abonēt](#) [Ienākt](#)