

Меры по стимулированию сбыта и НДС 2/5/23

Одной из программ стимулирования потребителей, популярных в настоящий момент среди производителей и оптовых торговцев, является возврат денег (кешбэк). Это может проявляться в осуществляемом производителем (а также оптовым торговцем) возврате определенной денежной суммы конечному потребителю за приобретение определенного товара, который он производит (распространяет). Сумма возврата может быть фиксированной за конкретный товар или выражаться в процентах от стоимости покупки. Возврат может быть оформлен и в виде скидочных купонов, распространяемых производителем, которые конечный потребитель использует у розничного торговца, который в свою очередь обращается к производителю за компенсацией соответствующего купона. Такой порядок непосредственно стимулирует выбор конечного потребителя, поскольку предоставленная производителем скидка не аккумулируется в торговой сети, а поступает напрямую к конечному потребителю. Поскольку деятельность многих предприятий выходит за пределы Латвии, скидка может предоставляться и покупателям из других стран-участниц. В данной статье – о том, оказывает ли влияние возврат денег, осуществляемый производителем (оптовым торговцем) конечному покупателю, на НДС, уплачиваемый производителем (оптовым торговцем).

Izlasiet visu īsziņu ne tikai virsrakstu, kļūstot par abonētāju

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

[Пробный доступ](#) [Авторизация](#)