

## **Merverdiavgift - Leverandøravtaler**

En tilbakevendende problemstilling for idrettslag er den avgiftsmessige behandlingen av leverandøravtaler ( gjerne kalt barteravtaler) hvor idrettslaget mottar varer og/eller tjenester som hele eller deler av vederlaget fra sponsoren/leverandøren.

Dersom idrettslaget skal benytte varen/tjenesten i sin idrettslige virksomhet, som jo gjerne er tilfellet ved leveranser av for eksempel konkurranse-/treningsantrekk, sportsutstyr mv, vil idrettslaget få en avgiftskostnad. Dette fordi idrettslaget plikter å sende en faktura til sponsoren/leverandøren tilsvarende verdien på idrettslagets ytelse (dvs reklameverdi mv) [1], uten selv å ha fradragrett for denne ettersom ytelsene skal benyttes i idrettslig sammenheng (som er utenfor merverdiavgiftsområdet). Normalt vil verdien av denne ytelsen settes tilsvarende verdien av ytelsen fra sponsoren/leverandøren, jfr. nærmere om dette nedenfor. Ettersom idrettslaget mottar varer og/eller tjenester fra sponsoren/leverandøren, og ikke penger, vil ikke idrettslaget motta midler til å betale merverdiavgiften og dette blir følgelig en kostnad for idrettslaget som må dekkes på egen hånd.

Konsekvensen av det ovenstående er at idrettslaget vil kunne få en betydelig avgiftskostnad dersom verdien på sponsorens/leverandørens ytelse i kontraktsforholdet settes høyt. Verdien på sponsorens/ytelser bør derfor settes så lavt som mulig, herunder for eksempel til veiledende pris med fradrag for en fremforhandlet rabatt (som kan være relativt høy).

Verdien av idrettslagets leveranse vil også kunne settes enda lavere, men da må man kunne vise til at dette er en «riktig» verdi, for eksempel at denne verdien er lagt til grunn overfor andre sponsorer. Dette må eventuelt vurderes nærmere i hvert enkelt tilfelle, og det klare utgangspunktet og presumsjonen er at verdien på idrettslagets ytelse er lik den verdien man mottar (med fradrag for en naturlig rabatt).

Med bakgrunn i ovennevnte bør idrettslaget søke å avtalefeste at en del av sponsorens/leverandørens vederlag skal ytes i penger. Pengevederlaget bør tilsvare idrettslagets ansvar for betaling av merverdiavgift. Rent praktisk vil dette kunne skje ved at idrettslaget mottar noe mindre utstyr samt et pengevederlag fra sponsoren/leverandøren. Fra idrettslagets side må det så utstedes en faktura som omfatter summen av verdien på utstyret og pengevederlaget. Idrettslaget kan så benytte pengevederlaget til å betale merverdiavgiften.

For konkret å regulere dette i sponsor-/leverandøravtalen kan følgende tekst være retningsgivende:

#### Fakturering

Det skal beregnes og betales merverdiavgift på de ytelser og rettigheter partene mottar fra hverandre etter denne avtalen i det omfang og i den utstrekning merverdiavgiftsloven og avgiftsmyndighetenes praksis tilsier det jfr. over. (Eventuelt: Hvis endrede regler skaper ubalanse i forholdet mellom ytelsene kan det kreves reforhandling.)

Partene fakturerer sine ytelser i hht. denne avtalen med tillegg av merverdiavgift. Oppgjør skjer ved motregning. Ved verdifastsettelsen av ytelsene i tilknytning til partenes fakturering skal det legges til grunn en rabatt på .... % av veiledende utsalgspris for leveransene, hvilket sammen med kontantbeløpet angitt i punkt .... reflekterer og tilsvarer verdien av de rettigheter sponsoren/leverandøren mottar fra idrettslaget.

[1] Dette forutsetter at idrettslaget er registrert i Merverdiavgiftsregisteret. Plikt til avgiftsregistrering inntreer når idrettslaget passerer kr 140 000 i avgiftspliktig omsetning over en 12 måneders periode.

\*\*\*\*