

Momsfritak for duodji

*Økonomiske effekter og
samfunnsmessige konsekvenser*

September 2004

Innholdsfortegnelse

INNHALDSFORTEGNELSE	2
1 BAKGRUNN	3
2 POLITISK FORANKRING	4
3 OM MERVERDIAVGIFTEN	5
3.1 AVGIFTSPLIKT	5
3.2 DEFINISJONER.....	5
3.3 VILKÅR FOR AVGIFTSPLIKT.....	5
3.4 UNNTAK OG FRITAK FRA AVGIFTSPLIKT.....	5
4 DUODJUTØVERE OG MERVERDIAVGIFT.....	7
4.1 GENERELT	7
4.2 INDIVIDUET ØKONOMISK	7
4.3 UTSALGSPRIS, SALGSVOLUM OG VAREKOSTNAD	8
5 UNNTAK FRA AVGIFTSPLIKTEN	9
6 FRITAK FRA AVGIFTSPLIKTEN	11
7 MULIGHETER FOR UNNTAK ELLER FRITAK FRA AVGIFTSPLIKTEN	12
7.1 DUODJI DEFINERT SOM KUNSTVERK	12
7.2 POLITISKE MÅLSETTINGER.....	13
8 KOSTNADER	15

1 Bakgrunn

Samiid Duodji har over lengre tid arbeidet med å bedre lønnsomheten i duodji som næring. Et tiltak som foreslås er fritak for utgående merverdiavgift.

Et fritak fra utgående merverdiavgift gir mulighet til forbedret lønnsomhet gjennom (1) rom for å øke prisen (eks.mva) til sluttbruker og / eller (2) økning i salgsvolum på grunn av lavere pris til sluttbruker.

Dette dokumentet behandler problemstillinger rundt dagens ordning kontra henholdsvis unntak og fritak fra avgiftsplikten for omsetning av varer.

2 Politisk forankring

For reindrifftsforhandlingene 2003/2004 kom Sametinget med innspill til blant annet duodji. Sametinget hadde følgende merknader til forhandlingsresultatet:

"Sametinget er videre positiv til at avtalen stimulerer til økt verdiskapning i reindrifften og at inntekter fra duodji, videreforedlet kjøtt og andre biprodukter av rein også inngår i grunnlaget for tilskudd/produksjonspremie. Reindriffts næringens virkemidler har tidligere fokusert kun på kjøttinntektene og den totale produksjonen har ikke vært synlig"

... "Produksjonspremien er på 25% av næringsinntekten i næringsoppgaven. Når næringsinntekten oppgies i næringsoppgaven vil dette utløse 24% merverdiavgift. Effekten av produksjonspremien i forhold til synliggjøring av verdiskapningen er derfor begrenset."

"Et fritak for merverdiavgift for duodjiproduksjon og annen produksjon kombinert med produksjonspremie vil derimot kunne synliggjøre en større del av verdiskapningen i reindriffts næringen. Et fritak for merverdiavgift må snarest settes i verk for duodjiproduksjon."

I Stortingsmelding nr.8 (2003-2004) " Rikt mangfold i nord. Om tiltakssonen i Finnmark og Nord-Troms" pekes det videre på at Sametinget i høringsrunden mente at sonen har fungert godt, og at det er behov for å styrke virkemidlene i sonen. Sametinget har i høringen spesielt pekt på de selektive, innovasjonsrettede virkemidlene, og blant annet foreslått at duodji (samisk håndverk) burde likestilles med kunst for å få fritak for moms".

3 Om merverdiavgiften

Merverdiavgift er en statlig avgift på omsetning av varer og tjenester, som vi har hatt i sin nåværende form siden 1. januar 1970.

3.1 Avgiftsplikt

Avgiftsplikten utløses "ved henholdsvis **omsetning** av avgiftspliktig vare eller tjeneste, ved en registrert næringsdrivendes **uttak** av vare eller tjeneste til privat bruk eller til formål utenfor loven, og ved **innførsel** (import) av alle varer (for næringsdrivende også tjenester som kan fjernleveres..." (Merverdiavgiftshåndboken, 2002).

Gjennom fradragsretten på inngående avgift blir den enkelte næringsdrivendes innbetaling av avgift til staten begrenset til verditilveksten (merverdien) på hvert omsetningsledd.

3.2 Definisjoner

Utgående avgift beregnes og kreves opp ved salg av varer og tjenester, både til andre næringsdrivende, til vanlige forbrukere og til seg selv.

Inngående avgift påløper ved kjøp av en avgiftspliktig vare eller tjeneste. Registrerte næringsdrivende kan føre dette avgiftsbeløpet til fradrag i mva-oppgjøret.

Netto merverdiavgiftsbeløp som ved mva-oppgjøret skal betales inn til avgiftsmyndighetene, er differansen mellom utgående og inngående avgift i avregningsperioden.

Omsetning er levering av vare eller yting av tjeneste mot vederlag.

3.3 Vilkår for avgiftsplikt

Vilkår for beregning av avgift ved salg:

1. Varen eller tjenesten faller inn under avgiftsområdet. Med vare forstås fysiske gjenstander, herunder også fast eiendom.
2. Selgeren er registrert næringsdrivende.
3. Det utøves næring. Begrepet næring må avgrenses mot andre former for aktivitet, som (a) næringsvirksomhet / lønnstakerforhold og (b) næringsvirksomhet / hobby.

Bytte av vare eller tjeneste anses som omsetning. Tjeneste som helt eller delvis vederlag for annen tjeneste medfører altså plikt til å beregne avgift for begge parter.

3.4 Unntak og fritak fra avgiftsplikt

Det er en del unntak og fritak fra avgiftsplikten for omsetning av varer. Disse kan deles inn i kategoriene **unntak** og **fritak**, som prinsipielt sett er helt ulike.

Unntak:

Med "unntak" menes vareomsetning som faller **utenfor** lovens §§ 5 og 5 a.

Et slikt unntak er utnyttelse av opphavsrett til egne litterære og kunstneriske verk, herunder også omsetning ved mellommann i opphavsmannens navn. Med kunstneriske verk menes malerier,

tegninger og pasteller utført helt for hånd, originale stikk, avtrykk og litografier, originale skulpturer og statuer uansett materiale, samt billedvev. Avgiftsunntaket for kunstverk omfatter bare originale kunstverk. Omsetning av kunsthåndverk er derimot avgiftspliktig.

Et annet unntak er omsetning av suvenirer fra museer, teatre, kinematografer, arrangører av utstillinger, konserter og stevner.

Virksomheter som kun har omsetning som faller utenfor lovens §§ 5 og 5 a, skal ikke registreres i merverdiavgiftsmanntallet. Disse har ikke rett til fradrag for inngående avgift, og omsetningen skal ikke tas med på omsetningsoppgaven.

Fritak:

Med "fritak" menes vareomsetning som faller innfor merverdiavgiftsloven, men hvor det i loven er fastsatt at det ikke skal beregnes utgående merverdiavgift (§§ 16 og 17).

Ved slik omsetning gjelder merverdiavgiftslovens regler fullt ut, blant annet reglene om fradrag for inngående merverdiavgift.

Det er gitt generelt fritak for utgående merverdiavgift blant annet på omsetning av varer og tjenester til utlandet, bøker i siste omsetningsledd, elektrisk kraft til husholdningsbruk i fylkene Finnmark, Troms og Nordland. Det generelle fritaket berører i liten grad varer og tjenester det er relevant å sammenligne med duodji.

4 Duodjiutøvere og merverdiavgift

4.1 Generelt

Statistikk fra Sametinget viser at det i dag finnes rundt 300 registrerte duodjeutøvere i Norge. Gjennomsnittlig omsetning for disse utøverne er oppgitt til å være på ca kr 50 000 per utøver.

En betydelig del av duodji-næringen består av aktører med relativt liten produksjon, hvor duodji enten må betraktes som en tilleggsnæring eller en hobby. De fleste utøverne vil derfor komme under registreringsplikten som inntreffer ved omsetning over kr 50 000. For utøvere med omsetning fra duodji på under kr 50 000, gjelder derfor verken mva-plikt for utgående salg eller fradragsrett for mva på innkjøpte råvarer og investeringer.

For duodji-utøvere med omsetning over kr 50 000 gjelder registreringsplikt. Ved registrering inntreffer avgiftsplikt, som medfører mva på alt mva-pliktig salg, men også fradragsrett for råvareinnkjøp og investeringer. Netto merverdiavgift er 24% av den verdien produsenten tilfører.

Eksempel:

For et produkt som har en markedsverdi på kr 1000 og råvarekostnad på kr 200, blir regnestykket som følger:

Faktor	Eks.mva	Mva	Ink.mva
Råvare	Kr 200	Kr 48	Kr 248
Salgspris	Kr 806	Kr 194	Kr 1000

	Avgiftsplikt, som i dag	Unntak	Fritak
Sum avgift til staten:	Kr 194 – Kr 48 = kr 146	Kr 0	- Kr 48 (til gode)
Netto inntekt til produsent:	Kr 806 – Kr 200 = kr 606	Kr 1000 – Kr 248 = kr 752	Kr 1000 – Kr 200 = kr 800

Tabellen over illustrerer at et unntak vil være mer lønnsomt for utøveren enn dagens ordning, men et fritak i alle tilfelle vil være det mest lønnsomme alternativet.

4.2 Individuelt økonomisk

Merverdiavgiftens innvirkning på utøverens nettoresultat avhenger av i hvilken grad utøveren tilfører produktet merverdi utover innkjøpte råvarer og forbruk av investert materiell. De økonomiske konsekvensene varierer altså med andel av mva-belagte innkjøp, relativt til utsalgsprisen. I de følgende kapitler drøftes de økonomiske effekter av de forskjellige mva-regimene.

Med dagens regelverk faller omsetning av duodji inn under avgiftsområdet, hvilket betyr at det beregnes merverdiavgift av omsetningen, og at det gis fradrag for inngående merverdiavgift.

Dersom duodji skulle omfattes av unntaksbestemmelsen, ville det gi fritak for utgående merverdiavgift. Dersom en næringsdrivende kun har omsetning av denne typen, skal denne ikke registreres i merverdiavgiftsmanntallet, og det vil følgelig heller ikke gis fradrag for inngående merverdiavgift. For næringsdrivende som delvis har slik omsetning, skal det i prinsippet også gjøres delvis fradrag for inngående merverdiavgift.

Dersom duodji skulle omfattes av fritaksbestemmelsen, ville det både gi fritak for utgående merverdiavgift og fradrag for inngående merverdiavgift.

	<i>Omsetning under kr 50 000, Ikke mva-pliktig</i>	<i>Omsetning over kr 50 000, Mva-pliktig</i>	<i>Unntak</i>	<i>Fritak</i>
Salgsinntekt	<i>Ikke utg mva</i>	<i>Utg mva</i>	<i>Ikke utg mva</i>	<i>Ikke utg mva</i>
- Råvarekostnad	<i>Ikke fradrag for inng mva</i>	<i>Fradrag for inng mva</i>	<i>Ikke fradrag for inng mva</i>	<i>Fradrag for inng mva</i>
- Lønnskostnad				
= Dekningsbidrag				
- Faste kostnader	<i>Ikke fradrag for inng mva</i>	<i>Fradrag for inng mva</i>	<i>Ikke fradrag for inng mva</i>	<i>Fradrag for inng mva</i>
= Resultat før skatt				

Råvarekostnad og faste kostnader har inngående mva, mens lønnskostnader ikke har det. Råvarekostnader og lønnskostnader varierer med volum produsert, mens faste kostnader ikke endrer seg med produksjonsvolumet.

4.3 Utsalgspris, salgsvolum og varekostnad

Både fritak og unntak fra avgiftsplikten medfører at pris til sluttbruker blir fri for merverdiavgift. Gevinst kan tas ut enten i form av:

1. Økt pris: opp til 24% økning i salgspris for uendret salgsvolum
2. Økt salgsvolum: volumendring avhengig av markedets prisfølsomhet, som antas å variere med både kundesegment og produkttype (denne prisfølsomheten er ikke kjent, og vil heller ikke beregnes i denne analysen)
3. En kombinasjon av økt pris og økt salgsvolum.

Salgsinntekten isolert sett påvirkes likt av henholdsvis like økninger i pris og salgsvolum.

Fordi variable kostnader (råvarekostnad og lønnskostnad) følger salgsvolumet, vil økt utsalgspris på en vare gi lavere råvarekostnad relativ til utsalgsprisen, og dermed høyere dekningsbidrag både pr enhet og aggregert. Økt salgsvolum gir ingen slik relativ reduksjon, noe som gir uendret dekningsbidrag pr enhet, men også her blir det aggregerte dekningsbidraget høyere. Så lenge det eksisterer variable kostnader, vil prisøkning derfor alltid gi større gevinst enn volumøkning, gitt at økningen er lik prosentvis. Hvis imidlertid markedets prisfølsomhet tilsier en større prosentvis økning i salgsvolum som følge av den prisreduksjonen, kan dette være det mest lønnsomme (avhengig av andel variable kostnader og den totale volumøkningen).

Av variable kostnader påvirkes råvarekostnaden (innkjøpte varer) av mva-regimet, mens lønnskostnaden ikke gjør det. Heller ikke kostnader relatert til råvarer framskaffet fra naturen eller direkte fra reindrifta (ikke innkjøp) påvirkes av mva-regimet, med mindre det dreier seg om bytte av varer eller tjenester (utløser mva-plikt).

Faste kostnader innenfor duodji-næringen er i all hovedsak mva-pliktig etter ordinær sats (men unntak av reisekostnader, som har 6% mva), og påvirkes derfor av mva-regimet.

Duodji-næringen kjennetegnes av mange produsenter og småskala produksjon. Det er derfor rimelig å anta at utøverne ved et eventuelt mva-fritak vil tilpasse seg ved å øke prisen i stedet for å øke produksjonen.

5 Unntak fra avgiftsplikten

Dersom duodji gis **unntak** fra avgiftsplikten vil det føre til bortfall av fradragsretten for inngående merverdiavgift. Konsekvensene er som følger:

- Innkjøpte råvarer med merverdiavgift blir dyrere (tilsvarende merverdiavgiftssatsen)
- Investeringer med merverdiavgift blir dyrere (tilsvarende merverdiavgiftssatsen)
- Det gis rom for prisøkning (opp til 24% for uendret pris til kunde) eller lavere pris til kunde

Dersom potensialet for prisøkning utnyttes fullt ut, vil dekningsbidraget pr enhet og aggregert øke.

Dersom utpris fra produsent holdes fast, vil dekningsbidraget pr enhet reduseres. Samtidig vil en lavere pris til kunde bidra til økt omsetning. Hvorvidt dekningsbidraget aggregert øker eller synker avhenger av hvor mye omsetningen øker på grunn av prisreduksjonen.

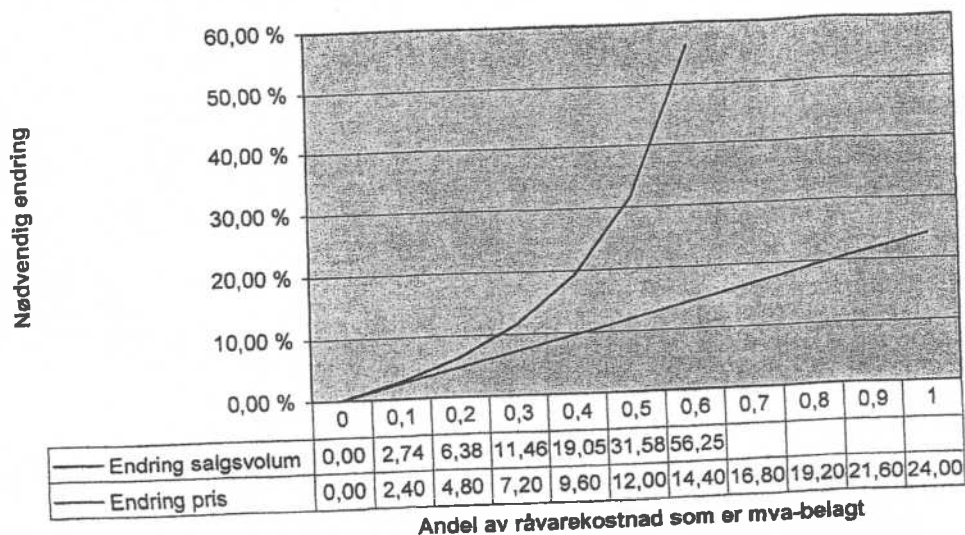
En viktig faktor i forhold til gevinsten ved unntak fra avgiftsplikt, er sammensetningen av mva-frie kostnader (lønn) og mva-belagte kostnader (innkjøpte råvarer, faste kostnader, investeringer). Jo større andel som er mva-belagt dess mindre vil gevinsten bli, fordi disse varekostnadene pådrar seg merverdiavgift som ikke kan trekkes fra i oppgjøret med staten.

Nødvendig økning i pris og volum for at unntak fra mva-plikten skal være like lønnsomt som med dagens ordning, avhenger av andel av råvarekostnad som er mva-belagt, som vist i figuren under. Dersom mva-belagt råvarekostnad (inkl andel av investeringer) utgjør 40% av opprinnelig utsalgspris, krever det ENTEN

- En salgsøkning på 19,05%, ELLER
- En prisøkning på 9,6 %

Salgsøkninger og prisøkninger utover dette vil gi utøveren gevinst. Legg merke til at hvis mva-belagt råvarekostnad overstiger 80,65%, vil strategien med å holde netto pris fra leverandøren fast, uansett gi negativt resultat. I dette tilfellet må en utnytte rommet for prisøkning.

Nødvendig økning i pris og volum for at unntak fra mva plikt skal være like lønnsomt som dagens ordning

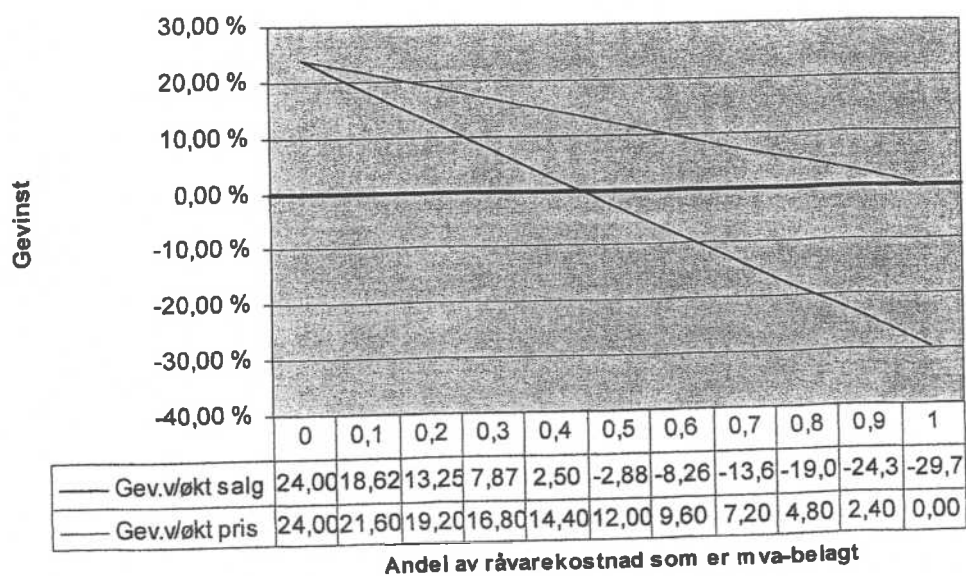


Gevinsten for utøveren avhenger altså både av (1) andel mva-belagt råvarekostnad og (2) hvor mye prisen eller salgsvolumet øker. Figuren under illustrerer denne sammenhengen:

- Dersom mva-belagt råvarekostnad (inkl andel av investeringer) utgjør 40% av opprinnelig utsalgspris, og **utsalgsprisen øker med 24%** (slik at pris til kunde forblir uforandret), vil gevinsten bli på **14,4 %**
- Dersom mva-belagt råvarekostnad (inkl andel av investeringer) utgjør 40% av opprinnelig utsalgspris, og **salget øker med 24%**, vil gevinsten bli på **2,5%**

Figuren viser at strategi med økt pris vil gi gevinst så lenge mva-belagt råvarekostnad er lavere enn opprinnelig nettopris fra leverandør. Strategi med økt salg vil gi gevinst inntil mva-belagt råvarekostnad når et bestemt nivå. Maksimalt nivå i dette tilfellet er 80,65%.

Gevinst når prisen eller volum økes med 24%



Andel av råvarekostnad som er mva-belagt