

der resulterer i et prisafslag, der igen kan være enten procentvis eller en reduktion af enhedsprisen. Der kan være tale om korrigeringer som følge af pris- eller kvantumsfejl ved fakturaudstedelsen, eller der kan være tale om korrigering af en i den oprindelige faktura anvendt ubetingede kvantumsrabatsats.

Endvidere kan der være tale om regulering af en tidligere udstedt konsignationsfaktura, hvor den oprindelige pris ikke har kunnet holde. Eller der kan være tale om prisgodtgørelse på en købers beholdning af sælgers produkter i tilfælde, hvor der er tale om betydningsfulde mærkevarer med fabrikantens nedsættelse af den landsavterrede vejledende udsalgspris.

Alle de nævnte former er prisreduktioner og ikke rabatter, men de sidste eksempler vedrører forhold, der ikke var kendt på faktureringstidspunktet, som falder sammen med leveringstidspunktet. Dette betyder altså, at også prisreduktioner kan opdeles i betingede og ubetingede prisreduktioner.

Også efterbetalingsfakturaer — som vi med tilfredshed konstaterer man er villig til at lade indgå i oms-regnskabet — kan, som påvist i vort første indlæg, opdeles i ubetingede og betingede efterbetalinger: den del af efterbetalingen, som er kontraktligt eller kutymemæssigt aftalt, og den del, der ved ordreafslutningen er betinget af aftagerens endelige regnskabsresultat og af konkurrenternes ditto.

Endelig er der selve det rejste problem om rabatternes indregning i omsætningens opgørelse. Tilsvarende som for prisreduktionerne er der en lang skala rækkende fra ubetingede til betingede. Som påvist af Industrirådet i bilag 47 er det ikke ualmindeligt, at en kasserabat er fratrukket, selv om den er betinget af betalingsvilkår, som endnu ikke er opfyldt. Dette kan skyldes, at sælger har rig erfaring for og fuld tillid til, at køber overholder betingelserne, eller det kan skyldes, at man giver visse kunder en prismæssig præference, men uden at have anstillet nøjere handelsretlige betragtninger blot kalder prisafslaget i fakturaen for kasserabat.

Som et eksempel på, hvor vanskeligt det kan være at beskrive erhvervslivets rabat-

system med ordene „... og andre rabatter, der er betinget af vilkår, der ikke er opfyldt ved leveringen“, skal nævnes: En mærkevarerfabrikant arbejder på landsbasis med en progressiv ubetinget kvantumsrabat ved salg til detailhandlere. Varerne distribueres gennem grossister, der yder disse kvantumsrabatter ved salget af fabrikantens varer. Ved salget fra fabrikant til grossist kendes disse rabatters endelige værdi ikke, hvorfor man aftaler, at grossisten senere vil få kreditnota, når han har opgjort sin rabatyldelse. Mellem detailhandler og grossist er rabatten ubetinget, men mellem grossist og fabrikant er rabatten betinget af vilkår, der ikke er opfyldt ved leveringen til grossisten.

De ovenfor omtalte varianter inden for området er et skønsomt udpluk af de faktiske forhold inden for erhvervslivet og kunne sikkert udbygges med en lang række yderligere muligheder, der kun ville medvirke til at dokumentere, at der findes en uendelig glidende skala, hvor det ikke er muligt at drage en objektiv og klar skillelinie mellem, hvad der forstås ved rabatter, og hvad der forstås ved prisgodtgørelser, og mellem hvilke der er betingede, og hvilke der er ubetingede i forhold til leveringen.

Formålet med det fremsatte lovforslag må kun være at tilgodese statens indtægter og kontrollen hermed og ikke at tage stilling til, hvilke rabatformer der er hensigtsmæssige at anvende i erhvervslivet.

Endvidere må det være lovformuleringens opgave at gøre administrationen af loven, som skal gennemføres af ca. 350.000 erhvervsvirksomheder, så enkel som muligt, hvilket bl. a. indebærer, at der nødtigt må opstå tvivl om fortolkningen af lovens bestemmelser, og at det er muligt at behandle de forskellige debet- og kreditnotaformer med samme administrationsteknik. Det må erindres, at kun i et fåtal af virksomhederne vil det være muligt at have eksperter, der tør påtage sig endeligt at definere et kreditnotagrundlag som henhørende til en bestemt af de to kategorier, hvis sondringen mellem betingede og ubetingede rabatter skal opretholdes. Forretningsgangen i virksomhederne bør tilrettelægges sådan, at det ganske unge rutinepersonale, som er ansat på ordrekontorer og i faktureringsafdelinger, på egen hånd kan gennemføre de løbende