



## Brexit – told og moms

14 / 12 / 2020

**Fra 1. januar 2021 er Storbritannien (UK) ikke længere en del af EU´s indre marked, og dermed er de heller ikke en del af de fælles momsregler for handel med varer og ydelser. I stedet får de status af tredjeland, hvilket betyder genindførelse af told- og eksportprocedurer. Dette giver en lang række praktiske og i et vist omfang også økonomiske udfordringer for de virksomheder, som handler med UK.**

I skrivende stund er der ikke indgået en endelig handelsaftale mellem EU og UK, og dermed heller ikke en aftale om gensidig toldfrihed. I værste fald betyder det, at der indføres fuld told i samhandlen mellem EU og UK, hvilket kan få store konsekvenser. Vi tror og håber, at man når frem til en aftale, som kan træde i kraft 1. januar eller umiddelbart herefter.

Dette har først og fremmest betydning for den told, der skal betales, hvorimod de procedurer mv., der skal anvendes fra årsskiftet, ligger fast. Dette ses også af det stigende pres på grænseovergangene / færgenhavnene, hvor leverandører på begge sider forsøger at få deres varer overført inden årets udgang.

## Salg til kunder i UK fra 1. januar

Hvis en dansk virksomhed sælger en varer til en kunde i UK efter 1. januar, er der tale om et eksportsalg. Dermed kan salget gennemføres uden moms, hvis sælger kan dokumentere, at varen er sendt ud af EU.

For at gennemføre salget uden moms skal virksomheden være eksportørregistreret hos Toldstyrelsen. Dette er et formelt krav, som ikke har praksis betydning ved salg og efterfølgende angivelse af salget i momsangivelsen.

Kravet om dokumentation, for at maskinen er sendt ud af EU, er ikke problematisk, hvis det er den danske sælger, som forestår eksporten. Her vil eksporten skulle angives til Toldstyrelsen, og dermed sikres den nødvendige dokumentation.

Mere kompliceret bliver det, hvis køber fra UK henter maskinen i Danmark og selv transporterer eller får den transporteret til UK. Når det er salg til lande uden for EU, er det ikke tilstrækkeligt, at transporten kan sandsynliggøres – der skal kunne fremvises egentlig dokumentation.

Denne dokumentation bør bestå i, at køber eftersender kopi af udførelsespapirer for varerne. Alternativt må sælger have kopi af fragtbrev / skibskonossement, som viser, at den pågældende maskine er sendt ud af EU. Fragtbrev må gerne understøttes af ordreseddel, betalingsoverførsel, eventuelt kopi af faktura fra transportør mv.

Hvis der er tale om afhentningssalg, vil det være mest hensigtsmæssigt, hvis faktura udstedes med dansk moms og med en aftale om, at der udstedes kreditnota og ny faktura, når der er modtaget den nødvendige dokumentation.

Det bemærkes, at salg af varer til både private borgere og erhvervsvirksomheder i UK principielt følger samme regler. De nuværende regler om fjernsalg falder bort, og i stedet skal køber i UK foretage fortoldning mv. Hvis der kommer en toldaftale, skal den engelske kunde med stor sikkerhed ikke betale told ved køb af varer, som har oprindelse i et EU-land, og som er ledsaget af oprindelsesdokumentation. Men bemærk, at en køber i UK under alle omstændigheder skal betale told, hvis der leveres en vare fra Danmark, men hvor maskinen er produceret i et land uden for EU, som UK ikke har en toldaftale med, fx Rusland.

Hvis der er tale om salg af ydelser, herunder reparationsarbejder o.lign., vil der næppe blive tale om væsentlige ændringer i procedurerne, udover at der ikke skal indgives EU-salg uden moms, når der sælges ydelser til kunder i UK.

## Køb fra leverandører i UK

Hvis der købes en vare i UK, skal den fortolde ved ankomst til EU, og der skal betales importmoms og eventuel told. Den tekniske procedure vil svare til proceduren ved import fra Norge, Ukraine m.fl.

Køber skal være importørregistreret i Danmark. Hvis en virksomhed ikke er importørregistreret for køb fra andre lande uden for EU, bør der anmodes om importørregistrering hurtigst muligt.

Om der skal betales told ved importen, afhænger dels af, om der kommer en toldaftale mellem EU og UK, og dels af om de købte varer har oprindelse i UK. Under forudsætning af at der kommer en aftale, vil produkter med oprindelse i UK med stor sikkerhed kunne indgå toldfrit i EU, hvis de er ledsaget af dokumentation for, at varerne har oprindelse i UK. Det må antages, at denne dokumentation enten skal bestå i et EUR 1 dokument eller en fakturaerklæring fra leverandøren i UK.

Der er en risiko for, at der ikke indgås en toldaftale, eller at en toldaftale ikke kan få virkning fra 1. januar 2021. Det vil i givet fald betyde, at varer fra UK skal toldbelastes med almindelig tarifmæssig told.

Man skal dog være meget opmærksom på, at en toldaftale ikke vil give fritagelse for told på produkter, som ikke har oprindelse i UK. Hvis en virksomhed i UK har importeret en vare fra fx USA og herefter videresælger den til en kunde i Danmark, skal den danske kunde betale told af varen baseret på, at den beholder sin oprindelse i USA. Det betyder, at der er en risiko for, at samme vare belastes med told to gange, dels ved import til UK, og dels ved den efterfølgende import i Danmark / EU. Leverandøren kan undgå at betale tolden ved at bruge toldoplæg eller eventuelt aktiv forædling, hvis der skal ske en

bearbejdning i UK, hvorimod den danske importør ikke kan undgå toldbetaling.

Hvis den danske køber selv afhenter varen i UK, er køber ansvarlig for, at der indgives udførselsangivelse til myndighederne i UK, ligesom der selvsagt skal ske fortoldning ved importen til Danmark.

Ved køb af ydelser vil udgangspunktet, som ved salg af ydelser være, at der næppe vil ske større ændringer, udover at rubrik A i momsangivelsen ikke længere skal anvendes ved køb i UK.

## Overgangsvanskeligheder kan medføre store forsinkelser

Toldstyrelsen har fået tilført ressourcer til at tackle opgaven med udførsel til og indførsel fra UK. Ikke desto mindre må erhvervslivet være indstillet på, at der vil komme væsentlige overgangsvanskeligheder, som kan medføre store forsinkelser, og som vil kræve stor utålmodighed.

Derudover bliver en kommende toldaftale helt afgørende for den fortsatte samhandel med UK.

Mange virksomheder, som har samhandel med UK, kan selv gøre en del til, at opgaven bliver mere overskuelig ved at være bedst muligt forberedt. Det gælder i første omgang om at få de nye procedurer på plads. Derudover kan der være tilfælde, hvor det er relevant at overveje nogle af de særordninger, som findes i toldbestemmelserne, herunder etablering af toldoplæg mv.

Var informationen nyttig?

[Ja](#) | [Nej](#)

[Download PDF](#)



**Søren Engers**

**Momsdirektør**

*København*