NR 5-2015 / 69 SEK / UTGIVEN AV FAR AKADEMI

Resultat

Nyheter från din revisor/redovisningskonsult

PAKETERA FASTIGHETEN
för bästa skattehantering

FÅMANSBOLAG
Transaktionen avgör om det är ”samma eller likartad verksamhet”

TEMA: E-HANDEL
Så startar du webbutik

”Jag vill bidra till Sverige med den råvara som varit störst genom tiderna – skogen”
Mårten Hellberg, vd OrganoClick.

Grön industrialist

innehåll

Resultat nr 5/2015

Ägarkretsens gränser 8
Hur påverkar ett indirekt ägande från ett icke fåmansföretag fåmansföretaget?

Datasäkerheten inte så säker 9
En undersökning visar att en av fem småföretagare har utsatts för försök till dataintrång.

Skolfoton utan kreditnota 10
Eftersom skolfotoföretaget inte angett moms till kunderna behövde det inte betala tillbaka momsen från Skatteverket.

Verksamheten underordnad 12
När begreppet ”samma eller likartad verksamhet” ska bedömas är transaktionen viktigare än verksamhetens innehåll.

Tema e-handel 15
Nätet erbjuder många möjligheter och en del fällor när det gäller försäljning av varor.

Den gröna kemin 22
Företaget OrganoClick skapar möjlighet att förädla och förstärka olika material utan miljögifter och kemiska tillsatser.

Fastighetsförsäljning 29
Att sälja en fastighet innebär att en rad beslut bör fattas för att det ska ske på bästa sätt.

Två sidor siffror 34
Uppslaget med siffror ligger numera på två sidor. Rutan med arbetsgivaravgifter och egenavgifter kan vara bra att hålla koll på eftersom siffrorna kommer att ändras senare i sommar.

Excel för ekonomer

Lär dig hur du bygger kraftfulla ekonomimodeller och hur du skapar formler samt funktioner för redovisning. Kursen är praktiskt inriktad och baseras på ett antal företagsekonomiska fall som du får färdigställa med stöd av Excel. Du lär dig hur du skapar och använder kalkyler, uppföljningsverktyg och budgetmodeller på nya sätt.

Tid och plats
Stockholm 17–18 september
Löpande kursstarter under hela hösten.

Pris
6 900 kr exkl. moms. I priset ingår kursdokumentation, för- och eftermiddagskaffe samt lunch.

farakademi.se

FAR AKADEMI

Annons

Resultat
Nummer 5/2015

Resultat ges ut av FAR Akademi AB, ett dotterbolag till FAR – branschorganisationen för revisorer, redovisningskonsulter och rådgivare.

Adress:
Box 6417
113 82 Stockholm
Telefon 08-506 112 00

Chefredaktör och ansvarig utgivare:
Lisa Bergman
lisa.bergman@far.se

Redaktion:
Lisa Bergman
Charlotta Marténg
Pernilla Halling
Rakel Lennartsson
Jessica Otterstål

Övriga medarbetare i detta nummer:
Sofia Wallebom
Clara Hamrén
Elisabeth Thand Ringqvist
Lotta Engzell Larsson
Lina Hovling
Anders Carls
Therése Ny
Christian Gustavsson

Grafisk form:
Oh My!

Omslagsbild:
Christian Gustavsson

Tryck:
Forssa Print 2013,
ISSN 2001-5925

Prenumerationer:
08-506 112 00
resultat@far.se

Prenumerationspris:
575 kr inkl moms helår

Annonser:
Alex Simonsson
Swartling&Bergström Media AB
08-545 160 60
070-319 09 10
resultat@sb-media.se

TS-kontrollerad upplaga:
48 400 (2014)

SVERIGES TIDSKRIFTER

MILJÖMÄRKT

Postorder är sista skriket

FÖR PERSONER FÖDDA före 1990 förknippas postorder i regel med glansiga träningsoveraller, gardiner med volang och andra ohippa saker. För den yngre generationen är det i stället högsta modet. Alla med någon form av trendkänsla och estetisk trovärdighet shoppar kläder på postorderfirmor som Zalando, LaRedoute eller Bubbleroom. Visst klingar namnen mer 2000-tal än klassikern Ellos, men i grund och botten är det samma sak, fast det sker digital i stället för i print.

Enda väsentliga skillnaden på postorderboomen är kanske att det numera går så förföriskt enkelt att köpa vad som helst på nätet och hämta ut det på postfilialen i mataffären ett par dagar senare.

MÅNGA FÖRETAGARE som bedriver någon form av försäljning överväger numera att starta virtuell butik. Antingen som steg två som komplement till försäljningen i den reella butiken eller som steg ett - att helt enkelt starta försäljningen på nätet vilket innebär att man slipper kostnader för lokaler med mera från början. Webbutiken Sir James startade direkt på nätet när grundarna identifierat en ännu oexploaterad nisch; accessoarer för män. Läs mer om detta i temat om e-handel.

LÄNGRE FRAM I TIDNINGEN kan du stifta bekantskap med en person som satsat på en helt annan framtidsbransch. Mårten Hellberg vill kunna använda naturliga metoder för att göra olika material mer hållbara; tåliga, vattenavvisande, röttåliga och så vidare. Så ska exportindustrin kunna sälja exempelvis svensk skog utan att blanda in miljöfarliga kemikalier i processen.

DESSUTOM BLIR DET en artikel om fastighetsförsäljning och paketering av fastigheter - nyckeln till en skattemässigt lyckosam affär. Trevlig läsning!

Lisa Bergman
Chefredaktör

RÄTTELSE. På sida 31 i Resultat 4-2015 hade experten Jan Westerlund fått fel porträttbild placerad vid sitt namn. Vi beklagar detta.

STAFETTEN

Tre bra låtar

När arbetsbelastningen är hög kan det vara skönt att rensa hjärnan med lite bra musik. Detta är Lisa Borgert Isaks tips!

Lisa Borgert Isaks, LR Revision i Falun.

Olly Murs
Wrapped up

Ibland behöver man lyssna på något som piggar upp lite. En låt man blir glad av!

Phil Collins
Against all odds

Storbandsversionen från plattan A hot night in Paris. Den lyssnar jag på på fredag eftermiddag när sista deklarationen är klar. Mycket känslor, grymt saxsolo!

Capital Cities
I sold my bed, but not my stereo

Amerikansk indiepop-duo som för något år sedan hade listhiten "Safe and Sound". Denna kan man sätta på när som helst – gärna på väg från jobbet.

Stafettpinnen skickas vidare till **Jan Ordéus,** godkänd revisor, OTE Revision AB, Falun.

Annons

Hallå där ...

Johan P Larsson, forskare vid Entreprenörskapsforum och lektor vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping och författare till rapporten ”Innovation utan entreprenörskap”.

FOTO ENTREPRENÖRSKAPSFORUM

Varför är entreprenören viktig när det gäller att driva fram innovationer?
- Innovation går inte ens att definiera utan entreprenörskap. Den som kommersialiserar kunskapen - och hanterar den associerade risken - är en entreprenör. Förståelse för denna nyckelroll saknas dock i den svenska innovationspolitiken.

Hur då?
- Frågar man en politiker om innovationspolitik får man ett svar om forskningspolitik. Entreprenörsdimensionen saknas.

Hur kommer man tillrätta med det?
- Genom ökad förståelse för entreprenörskapets betydelse i innovationspolitiken. En konkret väg vore att innovationspolitik blev ett gemensamt ansvar för närings- och utbildningsdepartementet.

Finns det en motsättning mellan entreprenörer och universitetsforskare när det gäller innovationer?
- Nej. Det handlar inte om att tona ned andra fält, utan om att göra entreprenörskap till en integrerad del av innovationspolitiken med skattefrågor och andra incitament för företagande som fasta områden.

LISA BERGMAN

”Jag ger mig absolut inte.”

– Städbolaget Absolut Rents ägare Hans Dahlborn med anledning av att spritjätten The Absolut Company AB har stämt företaget för varumärkesintrång. Dagens Nyheter. .

DUBBELBESTRAFFNING KAN GE SKADESTÅND VID FÄNGELSE

Med anledning av förbudet mot dubbelbestraffning i skattemål har justitiekanslern, JK, i två fall bedömt om skadestånd skulle utgå. I det ena fallet hade personen dömts till skattetillägg och fängelse i sexton månader, i det andra fallet hade personen dömts till samhällstjänst. JK bedömde att den enskildes rätt till skadestånd för brott mot förbudet mot dubbelbestraffning inom skatterätten inte kunde gälla retroaktivt på samma sätt som rätt till resning. Och utan retroaktiv verkan hade inte heller någon överträdelse av Europakonventionen skett. För den som däremot dömts till fängelse finns det möjlighet att få skadestånd enligt frihetsberövandelagen.

Justitiekanslern, 31 mars 2015, 6528-13-40, 8203-13-40.

MOMSGRUPPER BLIR KVAR

Finansiella tjänster, försäkringstjänster, vård, skol- och högskoleutbildning och spel är befriade från moms, vilket ökar lönsamheten. Det innebär samtidigt att de momsbefriade företagen kan inte dra av den ingående momsen. Företagen kan dock gruppregistrera sig för moms, ”momsgrupper”. Det gör att de slipper momskostnaden på personalens lön som annars hade uppkommit när de tillhandahålls tjänster inom momsgruppen. Den borgerliga regeringen föreslog förra våren att momsgrupperna skulle slopas – vilket godkändes i riksdagen. Socialdemokraterna har hela tiden varit emot förslaget och meddelade tillsammans med Miljöpartiet i en debattartikel inför vårpropositionen att regeringen stoppar förslaget.

Dagens Industri, 13 april 2015.

REA PÅ VARUMÄRKES-FÖRSÄLJNINGEN GAV SKATTESMÄLL

En försäljning av ett svenskt bolags varumärken till ett annat, schweiziskt bolag inom samma koncern var inte marknadsmässig. Det främsta skälet till detta var att parterna beräknat priset utan att beakta de skattemässiga aspekterna av överlåtelsen. Därför höjde Skatteverket bolagets inkomster och påförde skattetillägg.

Kammarrätten ansåg att Skatteverket styrkt att det avtalade priset inte var marknadsmässigt och att bolaget inte lyckats göra sannolikt att den felaktiga prissättningen berodde på något annat än den ekonomiska intressegemenskapen mellan bolagen. Därför skulle bolagets skattepliktiga resultat justeras. Däremot hade bolagets oriktiga uppgifter berott på en felbedömning av faktiska förhållanden och bolaget befriades från skattetillägg.

Kammarrätten i Stockholm, 23 februari 2015, 7476-7477-13.

FEL ATT PRIORITERA BORT SKATTEN

När företrädaren för ett telemarketingföretag såg att bolaget hade problem med lönsamheten bestämde han sig för att fortsätta att betala lön till de anställda utan att betala skatter och avgifter. Företrädaren hoppades att den temporära svackan i ekonomin skulle passera varefter han skulle betala skatterna. Varken Skatteverket eller domstolarna ansåg att det går att undvika företrädaransvaret genom att prioritera de anställdas löner framför skatter. Företrädaren hade därmed varit grovt oaktsam och det fanns inte grund att befria honom från betalningsansvar.

Kammarrätten i Göteborg, 6 februari 2015, 6182-14.

MOMS PÅ POSTENS TJÄNSTER ÄR BROTT MOT EU-RÄTTEN

Svenska Postens posttjänster och frimärksförsäljning borde inte beläggas med moms enligt EU-domstolen, eftersom den här sortens samhällsomfattande tjänster ska undantas från momsplikt. Så länge som tjänsterna som Posten AB säljer är samhällsomfattande, såsom postförsändelse på max 20 kilo, ska de vara momsfria, likaså frimärken. Genom att inte undanta samhällsomfattande posttjänster och frimärken från moms har Sverige försummat sina skyldigheter enligt EU-rätten. Domen är intressant för företag i den momsfria sektorn, som bank- och försäkringbolag och idella föreningar eftersom den kan aktualisera återbetalning av ingående moms från Posten.

EU-domstolen, 21 april 2015, C-114/14.

INGÅENDE OCH UTGÅENDE MOMS VAR SAMMA SAK

Ett bolag som underlåtit att redovisa rätt moms skulle få skattetillägg på grund av oriktig uppgift. Vid beräkningen av skattetillägget ville bolaget kvitta den utgående och ingående momsen mot varandra. Skatteverket ansåg att det inte handlade om samma fråga, eller sak. Eftersom bolaget inte visat klart samband mellan den ingående och utgående mervärdesskatten kunde de inte kvittas mot varandra i deklarationen. Både kammarrätten och förvaltningsrättens bedömde dock att frågan i målet var redovisning av mervärdesskatt och inte enbart redovisning av utgående mervärdesskatt. Därför skulle underlaget för skattetillägg beräknas på differensen mellan den utgående och ingående mervärdesskatt som bolaget redovisat i sin rättade skattedeklaration.

Kammarrätten i Stockholm, 10 februari 2015, 2034-14.

Minneslista

26 MAJ

Stora företag (momspliktig omsättning över 40 miljoner kronor)

* Avdragen skatt och arbetsgivaravgifter för april, deklaration.
* Moms för april, deklaration och betalning.

Helårsredovisning moms (årsomsättning högst 1 miljon, momsredovisning en gång per år, EU-handel bedrivs)

* Moms för räkenskapsår som slutar 31 mars 2015, betalning och momsdeklaration.

Handelsbolag, konkursbon m.fl. med helårsredovisning av moms

* Moms för räkenskapsår som slutar 31 mars 2015, betalning och momsdeklaration.

1 JUNI

Årsredovisning och revisionsberättelse till Bolagsverket (bokslutsdag 31 oktober 2014).

12 JUNI

Egen skatteinbetalning för att undvika räntedebitering på kvarskatt upp till 30 000 kronor för företag med räkenskapsår som slutar 31 januari, 28 februari, 31 mars eller 30 april 2015.

Stora företag (momspliktig omsättning minst 40 miljoner kronor)

* Debiterad F-skatt och särskild A-skatt för maj, betalning.
* Avdragen skatt och arbetsgivaravgifter för maj betalning.

Små företag (momspliktig omsättning högst 40 miljoner kronor)

* Debiterad F-skatt och särskild A-skatt för maj, betalning.
* Avdragen skatt och avgifter för maj, deklaration och betalning.
* Moms för april, deklaration och betalning.

22 JUNI

EU-försäljning för maj (vid månadssammanställning på papper).

25 JUNI

EU-försäljning för maj (vid månadssammanställning på papper).

Fåmansbolag eller inte. Både direkt och indirekt ägande – till och med indirekt ägande genom ett bolag som inte var ett fåmansaktiebolag – ska räknas samman vid bedömningen.

FOTO **DREAMSTIME**

Hur ska ägarkretsen bedömas?

Ett indirekt ägande från ett icke fåmansföretag påverkar fåmansföretagets status.

Frågan om ett företag är ett fåmansbolag eller inte avgör om vinst och utdelning ska beskattas som tjänst eller kapital. Det här regleras i de så kallade 3:12-reglerna och som namnet antyder får ett fåmansbolag bara ha ett begränsat antal delägare. Samtidigt räknas alla delägare som arbetar i ett fåmansbolag som en enda delägare, vilket innebär att fåmansbolaget i praktiken kan ha väldigt många delägare.

Ett undantag från 3:12-reglerna finns för fåmansföretag som till minst 30 procent ägs direkt eller indirekt av en utomstående med rätt till utdelning, den så kallade utomståenderegeln. Om ett företag på det viset inte klassas som fåmansbolag blir följden att vinst och utdelning ska beskattas som kapital, inte som tjänst. Vid bedömningen ska förhållandena under beskattningsåret och de fem föregående beskattningsåren beaktas. Anledningen till det här undantaget är att man bedömer att det är mindre risk att arbetande delägare tar utdelning i stället för lön om utdelningen måste delas med utomstående delägare som inte arbetar i företaget.

I det aktuella fallet handlade det, mycket förenklat, om två företagare som tillsammans startade ett tredje företag, verksamhetsföretaget, där de var verksamma. Företaget var ett fåmansföretag och åren 2007 till 2011 ägdes en del av företaget av en tredje ägare som inte var ett fåmansföretag.

De två företagarna gjorde i första hand gällande att verksamhetsföretaget upphörde att vara ett fåmansföretag i och med den delvisa försäljningen till den tredje ägaren 2007 och med den utspädning av ägande till anställda som skedde därefter. Beträffande frågan om den utvidgade ägarkretsen innebar att verksamhetsföretaget tappade karaktären av fåmansföretag var svaret nej; samtliga verksamma delägare skulle enligt 3:12-reglerna betraktas som en enda delägare vid bedömningen.

Här skulle både direkt och indirekt ägande - till och med indirekt ägande genom det bolag som inte var ett fåmansaktiebolag - räknas samman.

För det andra gjorde företagarna gällande att utomståenderegeln innebar att andelarna ändå inte skulle betraktas som kvalificerade. Medan Skatterättsnämnden förde ett längre resonemang i den frågan konstaterade Högsta förvaltningsdomstolen kort att regeln förutsätter att delägarna och någon utomstående äger sina andelar samtidigt under det aktuella beskattningsåret (2013).

Här förelåg inte något sådant samtidigt ägande och utomståenderegeln var därmed inte tillämplig.

Högsta förvaltningsdomstolen, 6 mars 2015, 3720-14.

LISA BERGMAN

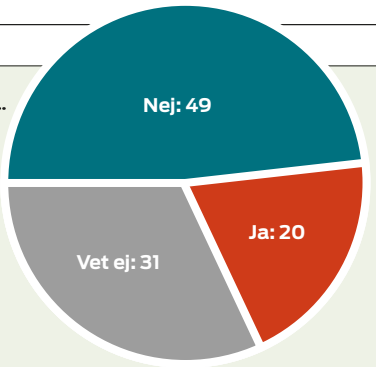
UNDERSÖKNING:

Farofylld datasäkerhet

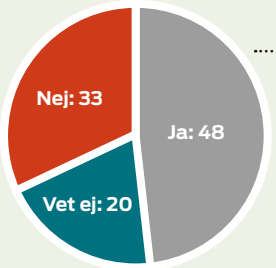
En undersökning från If bland drygt 600 småföretagare visar att dataintrång är ett allvarligt problem. En av fem småföretagare uppger att de har utsatts för försök till dataintrång.

Källa: If.

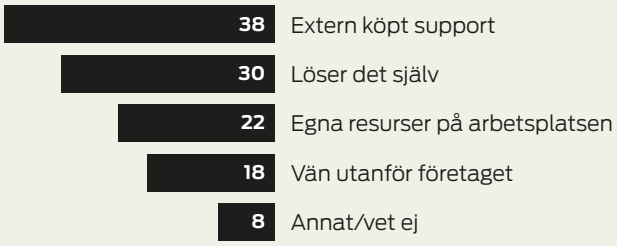
HAR UTSATTS FÖR FÖRSÖK TILL DATAINTRÅNG (procent)



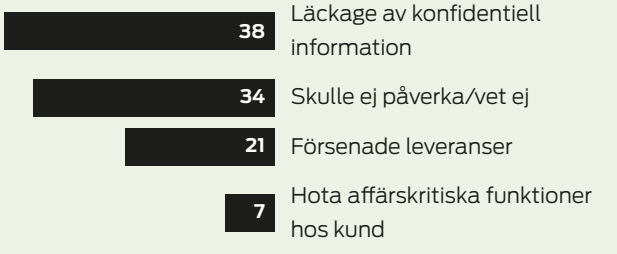
HAR TILLRÄCKLIG KUNSKAP FÖR ATT SKYDDA FÖRETAGET MOT DATAINTRÅNG (procent)



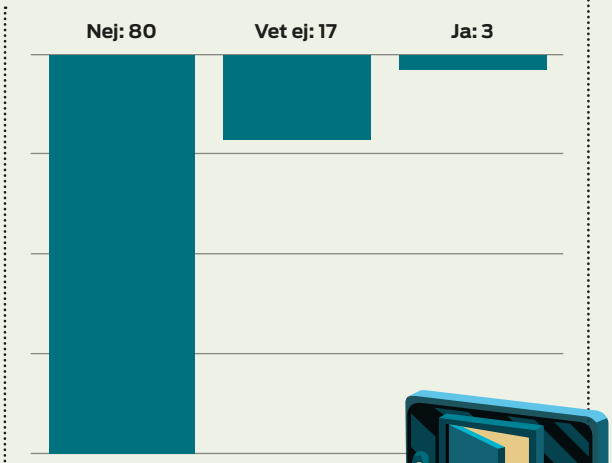
VEM HJÄLPER TILL MED DATASÄKERHET, INFORMATION OCH SUPPORT? (procent)



HUR SKULLE ETT DATAINTRÅNG PÅVERKA DINA KUNDER? (procent)



HAR UTSATTS FÖR FULLBORDAT DATAINTRÅNG (procent)



86

PROCENT HAR BACK-UP SOM SÄKERHET PÅ INNEHÅLLET I DATORERNA

74

PROCENT HAR AFFÄRSKÄNSLIG INFORMATION I FÖRETAGETS DATORER

SÅ MINSKAR DU RISKERNA

- Ha uppdaterade och funktionsdugliga brandväggar och antivirusprogram.
- Ta dagliga säkerhetskopior av data och information.
- Förvara säkerhetskopiorna säkert så att de inte skadas vid samma tillfälle som originalen.
- Lösenord och andra användaruppgifter förvaras och hanteras så att inte obehöriga kan komma åt dem.

Klassfoto blev bra affär. Skolfotoföretaget kunde få tillbaka moms utan att betala tillbaka till kunderna.

FOTO **SHUTTERSTOCK**

Företaget fick behålla momsen

Eftersom skolfotoföretaget inte angett momssatsen på inbetalningskorten fick det tillbaka moms utan att behöva betala tillbaka till kund.

ETT SKOLFOTOFÖRETAG som sålt skolkataloger hade satt priset 85 kronor på ett inbetalningskort, utan att ange momssats. När företaget upptäckte att det hade redovisat och betalat en momssats på 25 procent, i stället för gällande 6 procent, ansökte det om att få tillbaka pengarna från Skatteverket. Skatteverket ville inte betala tillbaka momsen om inte företaget i sin tur betalade tillbaka mellanskillnaden till kunderna med hjälp av en så kallad kreditnota.

SKATTEVERKET HÄNVISADE till kravet att en säljare som vill sätta ned den utgående momsen på en tidigare försäljning måste utfärda en kreditnota med en särskild och otvetydig hänvisning till den ursprungliga fakturan. För att undgå kravet på kreditnota fordras särskilda skäl och i förarbetena nämns tre fall; när köparen är okänd för säljaren, när köparen avlidit eller när företaget har upplösts på grund av konkurs eller likvidation. Eftersom inget av detta var aktuellt här, ansåg Skatteverket att kreditnota krävdes för att betala tillbaka på momsen.

Företaget å sin sida sa att priset på 85 kronor var konkurrensmässigt och att priset gällde gentemot kund oavsett vad momssatsen var.

FÖRVALTNINGSRÄTTEN GICK på Skatteverkets linje men kammarrätten gjorde en annan bedömning. Kammarrätten tog i stället fasta på att inbetalningskortet som skickades till kunderna inte hade angett någon momssats. Eftersom kunderna var privatpersoner köpte domstolen företagets förklaring om prissättningen. Det fanns därför inte stöd för att beloppet betecknats som moms på fel sätt, vilket i sin tur innebar att redovisningen av mervärdesskatten inte kunde kopplas till belopp som felaktigt betecknats som moms. Därför var det ostridigt att bolaget felaktigt redovisat och betalat 20 procent av erhållna inbetalningar som utgående mervärdeskatt i stället för den korrekta procentsatsen 5,66. Bolaget skulle få tillbaka mellanskillnaden från Skatteverket utan skyldighet att betala tillbaka pengar till kunderna.

Skatteverket, 10 februari 2015, 131 80603-15/111 och 16 mars 2015, 131 160469-15/111.

LISA BERGMAN
ANDERS CARLS

Aktuell personalliggare räcker

Att äldre personalliggare inte finns tillgängliga vid kontroll, innebär inte att Skatteverket får ta ut kontrollavgift.

VISSA ARBETSGIVARE är sedan ett par år skyldiga att föra bok över vilka som för tillfället arbetar på en arbetsplats. Men frågan är om Skatteverket kan påföra kontrollavgift när ett företag inte kan visa äldre personalliggare när Skatteverket gör kontrollbesök.

ENLIGT SKATTEVERKET skulle kontrollavgift påföras i ett fall där den frågan blev aktuell. Enligt Skatteverket hade en restaurang i Göteborg i egenskap av arbetsgivare ett strikt ansvar för personalliggare. Eftersom det inte fanns äldre personalliggare tillgängliga vid Skatteverkets besök innebar det att det inte gick att kontrollera om restaurangen fullgjort sina skyldigheter eller inte.

KAMMARRÄTTEN HÄNVISADE till lagtexten, som medger att kontrollavgift får tas ut i följande situationer:

1. När företaget inte för personalliggare.
2. När personalliggaren är så bristfällig att den inte kan ligga till grund för kontroll.
3. När uppgifterna inte bevaras i två år - och där avses enligt förarbetena bevarandekravet som sådant.

DOMSTOLEN KONSTATERADE sedan att det aktuella fallet inte täcktes av någon av de här situationerna. Alltså fanns det inte grund för att påföra krogägaren sanktionsavgift bara för att äldre personalliggare inte fanns tillgängliga vid kontrollen.

Kammarrätten i Göteborg, 18 februari 2015, 6558-14.

LISA BERGMAN

Ingen avgift. Avsaknaden av gamla personalliggare utgjorde inte grund för kontrollavgift.

Är du tryckerikund? Sök anstånd hos Skatteverket med både momskrav och ränta.

Oklart med tryckmomsen

Rättsläget är osäkert. Är du tryckerikund bör du söka anstånd hos Skatteverket.

FÖRRA ÅRET BESLUTADE Högsta förvaltningsdomstolen, HFD (26 februari 2014, mål 3291-13 och 3499-13) att Skatteverket retroaktivt kunde vägra tryckerikunder avdrag för ingående moms. Bakgrunden var en EU-dom som angav att momsen på tryckeriernas försäljning skulle vara 6 procent, inte 25 procent, vilket innebar att Skatteverket skulle betala tillbaka moms till tryckerier i ett stort antal fall.

Efter att utbetalningarna gjorts till tryckerierna har Skatteverket krävt tryckeriernas kunder på motsvarande belopp. Enligt HFD var det möjligt att göra följdändring och beskatta kunderna eftersom man kunde utgå ifrån att tryckerierna i sin tur skulle betala tillbaka momsen till kunderna.

NU HAR TVÅ TINGSRÄTTER prövat om kunderna har rätt att få tillbaka pengar för felaktigt betald moms - och landat i helt olika slutsatser. Tingsrätten i Nyköping underkände kundens krav på ersättning med förklaringen att det inte skett någon förmögenhetsförskjutning till nackdel för kunden. Tingsrätten i Göteborg ansåg i stället att moms inte ska utgöra vare sig intäkt eller kostnad för parterna. Om obalansen inte justeras uppkommer en vinst för tryckeriet och en förlust för kunden. Tryckeriet har bara varit en mellanhand för staten (Skatteverket) och har på det viset ingen egen rätt till pengarna. Pengarna skulle därför betalas tillbaka till kunden.

I AVVAKTAN PÅ att det rättsliga läget ska klarna har Skatteverket bestämt att tryckerikunderna kan få anstånd med både momskravet och räntan. Då gäller det emellertid att söka anstånd.

Nyköpings tingsrätt, 3 mars 2015, T3118-12. Göteborgs tingsrätt, 20 mars 2015, T 11726-14. Skatteverket ställningstagande 20 mars 2015, dnr 131 166415-15/111.

LISA BERGMAN

Från det ena till det andra. Två företag anses normalt bedriva samma eller likartad verksamhet om hela eller del av verksamheten har förts över från det ena till det andra.

FOTO **DREAMSTIME**

FÅMANSBOLAGSREGLERNA: SAMMA ELLER LIKARTAD VERKSAMHET

Affären avgör

Tvärtemot vad begreppet ”samma eller liknande verksamhet” antyder, handlar bedömningen mer om en transaktion mellan två bolag än om verksamheternas innehåll.

FÅMANSBOLAGSREGLERNAS syfte är att hindra att ersättning som borde beskattas som lön hos en delägare i stället tas ut ur bolaget som kapital. Andelar som ägs av personer verksamma i betydande omfattning kallas kvalificerade andelar, och de är underkastade särskilda regler som styr om de ska beskattas som kapital eller tjänst. Kapitalinkomster beskattas i regel lägre än tjänsteinkomster.

Som en naturlig följd ska delägare också stoppas från att starta olika företag eller dotterföretag vars enda syfte är att undkomma - den högre - tjänstebeskattningen av sina kvalificerade andelar. Verksamheten ska inte kunna flyttas mellan olika företag där arbetsinkomsten sparas i ett vilande företag (ofta kallat ”trädabolag”) för att tas ut som lägre beskattad kapitalinkomst samtidigt som den aktiva rörelsen fortsätter att bedrivas i ett annat företag.

Så säger 57 kapitlet 4§ inkomstskattelagen att en andel i ett fåmansbolag är kvalificerad andel om ägaren under beskattningsåret eller något av de fem föregående beskattningsåren varit verksam i betydande omfattning i företaget eller i ett annat fåmansföretag som bedriver ”samma eller likartad verksamhet”.

Följden av att en passiv ägare anses bedriva samma eller likartad verksamhet i ett annat fåmansföretag är att andelarna i det passiva företaget är kvalificerade. Det här gäller så länge den aktiva verksamheten fortsätter att bedrivas av ägaren eller närstående, och upphör först efter att en karenstid på fem hela beskattningsår har passerat.

BEGREPPET ”SAMMA eller likartad verksamhet” ska enligt praxis rymma fall där hela eller delar av verksamheten i ett fåmansföretag överförs till ett annat sådant företag vars verksamhet i sin tur liknar den tidigare bedrivna verksam-

ANDRA RÄTTSFALL GÄLLANDE BEGREPPET ”SAMMA ELLER LIKNANDE VERKSAMHET”

LIKARTAT SAMBAND
Enligt Högsta förvaltningsdomstolen, HFD, gäller reglerna fall där verksamheten överförts från ett fåmansbolag till ett annat och där verksamheterna ligger inom samma ram eller har ett likartat samband. Om någon överföring av verksamhet inte skett mellan företagen anses de, normalt sett, inte bedriva samma eller likartad verksamhet.
RÅ 2007 not 66, RÅ 1997 ref 48 och RÅ 1999 ref 28.

SMITTAN GÅR ÅT BÅDA HÅLLEN
2010 avgjorde HFD fem förhandsbesked där verksamheten flyttats från ett företag till ett annat där ägaren (eller närstående) skulle fortsätta att vara verksam, där slutsatsen var att företagen bedrev samma eller likartad verksamhet. Domstolen betonade att verksamhetssmittan kan röra sig i båda riktningarna vid en verksamhetsflytt.
RÅ 2010 ref 11 I–V.

KAPITALSMITTA GÄLLER
Överföring av kapital genererat i en tidigare verksamhet jämställdes i det här fallet med överföring av verksamhet. Ett holdingbolag ansågs ha tillgodogjort sig kapital som genererats i den verksamhet som bedrivits i rörelsebolaget och var hänförlig till arbetsinsatserna i det bolaget. Vid senare försäljning skulle bolagen anses bedriva samma eller liknande verksamhet.
HFD 2011 ref 75.

I ett fall från 2012 bekräftades att ”kapitalsmitta” råder och att verksamhetens art är av underordnad betydelse. De företag som mottagit kapital hade bedrivit en verksamhet som härrörde från det gamla verksamhetsbolaget. Därmed var det fråga om samma eller likartad verksamhet. Den omständigheten att företagen bedrev verksamhet av olika slag medförde ingen annan bedömning.
HFD 2012 ref 67.

KRAV PÅ ÄGARSAMBAND
Det är inte ovanligt att säljaren fortsätter att vara verksam i bolaget utan ägarinflytande efter en försäljning, medan köpeskillingen förvaltas i ett annat bolag. Trots att 3:12-reglerna inte säger vad som kräver ägarsamband ansåg HFD i ett fall från 2012 att reglerna tar sikte på situationer där den verksamma personen också är delägare i det andra fåmansföretaget. Därför skulle de båda bolagen inte anses bedriva samma eller likartad verksamhet.
HFD 2012 ref 67 II.

heten eller där det finns ett liknande samband mellan företagen. Det finns någon form av överlåtelse av verksamhet som föregår det här släktskapet mellan företagen.

Det handlar alltså dels om en transaktion av något slag mellan två företag, dels om själva verksamheten. Men tvärtemot vad begreppet ”samma eller liknande verksamhet” antyder så är transaktionen av större betydelse än verksamhetens innehåll.

NÄR DET GÄLLER transaktionens art och betydelse behandlade Skatterättsnämnden i höstas två fall där frågan var om bolag kunde anses bedriva samma eller likartad verksamhet trots att inga tillgångar förts över mellan bolagen. Kapital, som genererats i ett fåmansföretag där ägaren varit verksam i betydande omfattning, hade förts över till ett av ägarens andra företag. I det ena fallet ägde en fåmansbolagsägare två bolag; dels bolaget X där han inte var verksam i betydande omfattning, dels bolaget Y där han var verksam. De båda bolagen ägde bolaget Z som sålt ett verksamhetsbolag, vilket innebar att bolaget Z innehöll ”smittat” kapital. Vid utdelning från Z fördes det smittade kapitalet vidare till ägarna, företagen X och Y. X och Y ansågs bedriva samma eller likartad verksamhet, trots att det inte skett någon transaktion av tillgångar dem emellan. Eftersom ägaren var verksam i betydande omfattning i Y var också hans andelar i X kvalificerade enligt Skatterättsnämnden. Det andra fallet var snarlikt.

FÖRRA VÅREN BEDÖMDE Skatterättsnämnden ett fall som visar att innehållet i företagens verksamhet är av underordnad betydelse. I det aktuella fallet ägde en person andelar i Moderbolaget och var själv verksam i dotterbolaget Butiksbolaget som hade butiksförsäljning. Sedan bildade ägaren Nybolaget som tog över Moderbolaget och i sin tur sålde Butiksbolaget. Några år senare startade ägaren Outletbolaget som visserligen ägnade sig åt detaljförsäljning men inom outletbutiker och i en annan bransch med andra kunder och kontakter än vad Butiksbolaget hade.

ATT MODERBOLAGET och Butiksbolaget hade samma eller likartad verksamhet var en sak - genom Moderbolagets försäljning av Butiksbolaget hade ju Moderbolaget fått frukterna av ägarens arbete i Butiksbolaget. Men nu gällde frågan om den här verksamheten även ansågs vara samma eller likartad med Outletbolagets verksamhet. Det skulle innebära att andelarna i Moderbolaget fortfarande var kvalificerade trots att Butiksbolaget såldes för mer än fem år sedan.

Nej, svarade Skatterättsnämnden och hänvisade till att det aldrig skett någon transaktion av kapital eller andra tillgångar mellan Butiksbolaget och Outletbolaget. Nämnden konstaterade också att verksamheterna bedrivits helt separat och att alla transaktioner som gjorts skett på marknadsmässiga villkor. Bolagen ägnade sig alltså inte åt samma eller likartad verksamhet. Att det handlade om samma slags varor i bägge verksamheterna påverkade inte den bedömningen.

Skatterättsnämnden, 21 oktober 2014, dnr 29-14/D, dnr 35-14/D.
Skatterättsnämnden, 20 maj 2014, dnr 102-13/D.

LISA BERGMAN

”En framtidsutmaning är att förstå hur vår omvärld är beskaffad”

En slående insikt, både som vd för Företagarna och som nybliven ordförande i Svenska Riskkapitalföreningen, är hur betydelsefull verklighetsbeskrivningen är. När politiker och företagare inte förstår varandra handlar det sällan om förslagen i sig, utan om hur den omgivande verkligheten bör tolkas.

OM MAN UPPLEVER ATT ungdomsarbetslösheten beror på avhopp från gymnasiet, är det naturligt att man inte tycker att höjda arbetsgivaravgifter är ett problem. Om man menar att Sveriges konkurrenskraft avgörs av de stora industriföretagen, betraktas inte regelbördan i småföretag som ett bekymmer. Företagarnas kampanj #4av5jobb handlade om att vända på perspektivet och beskriva verkligheten ur företagarnas synvinkel. Den blev också utgångspunkten för att prata om konkreta politiska förslag.

I DAG SPELAR verklighetsbilden en enorm roll. Globalisering, automatisering och digitalisering medför utmaningar långt bortom den vanliga politiska debatten och kräver nya lösningar. Men i en politisk diskussion som förenklar och tydliggör konflikter, är verkligheten ofta alltför komplex och svår att kommunicera för att få en meningsfull debatt.

EN AV VÅRA STORA framtidsutmaningar är att förstå hur vår omvärld är beskaffad och hur den tekniska revolution vi är mitt uppe i påverkar förutsättningarna för företagande, jobb och välfärd. Det kräver mycket av våra politiker att våga sig ut på en ny spelplan, bortom enkla slogans och twitterkommunikation på 140 tecken.

SOM SÅ OFTA FÖRR kommer vägen in i framtiden att ledas av företagen. I dag är företagandet den mest dynamiska kraft vi har i Sverige och samlar de mest initiativrika och visionära människor vårt land har att uppbringa.

Men även många företag har en hemläxa att göra. Den oerhört snabba automatiseringen av näringslivet och digitaliseringen av tjänster påverkar inte längre bara multinationella storföretag. Globaliseringen är något som sker i lokalsamhället och som även påverkar de minsta företagen. De företag som vill vara verksamma och konkurrenskraftiga om bara några få år måste fundera igenom vilka konkurrensfördelar de har. Det gäller att förstå hur den kraften kan utnyttjas för att ta sig an både internationella och kapitalstarka konkurrenter som just nu lägger planerna för en dramatisk produktivitetsförbättring genom robotar och smarta it-system.

”Globaliseringen är något som sker i lokalsamhället och som även påverkar de minsta företagen”

JAG ÄR DEN FÖRSTA att ställa upp på att arbetsgivaravgifter och andra dagsaktuella politiska ämnen är viktiga. Men nu är det upp till både företag och politiker att sätta in dem i ett bredare sammanhang. Näringslivet har inte råd att vänta på nästa globaliseringsutredning. Vi behöver ta initiativet i en diskussion om företagandets framtid. *

FOTO **KRISTOFFER HEDLUND**

ELISABETH THAND RINGQVIST

Ordförande Svenska Riskkapitalföreningen. Före detta vd Företagarna.

Växande bransch. E-handeln har de senaste åren ökat med tvåsiffriga tal. Förra året var tillväxten 17 procent.

TEMA

E-handel

E-handeln växer kraftigt, och många tittar på möjligheten att starta e-butik. Men konkurrensen är stenhård så det är viktigt att hitta rätt – både när det gäller produkten och kundkretsen.

TEXT **LOTTA ENGZELL LARSSON** FOTO **DREAMSTIME, SHUTTERSTOCK**

Webben växer mest

Svenskarnas intresse för shopping på nätet är stort. Men den som vill börja med e-handel ska veta att det är många som konkurrerar om konsumenternas uppmärksamhet.

Svenskarna är världens tredje mest uppkopplade folk (efter Danmark och Sydkorea), därför är det inte så konstigt att vi också tillhör världens mest e-handlande folk. En tredjedel av oss e-handlar minst en gång i månaden. De yngre, mellan 30 och 49 år, är mest aktiva; bland dem handlar varannan på nätet varje månad.

Fast egentligen är det ju inte nytt att handla på distans. Förr kallade vi det postorder, och varorna kommer fortfarande med posten eller någon annan distributör. Skillnaden är att kunderna numera ser bilder på varorna på nätet i stället för i en papperskatalog, och beställer direkt via nätet.

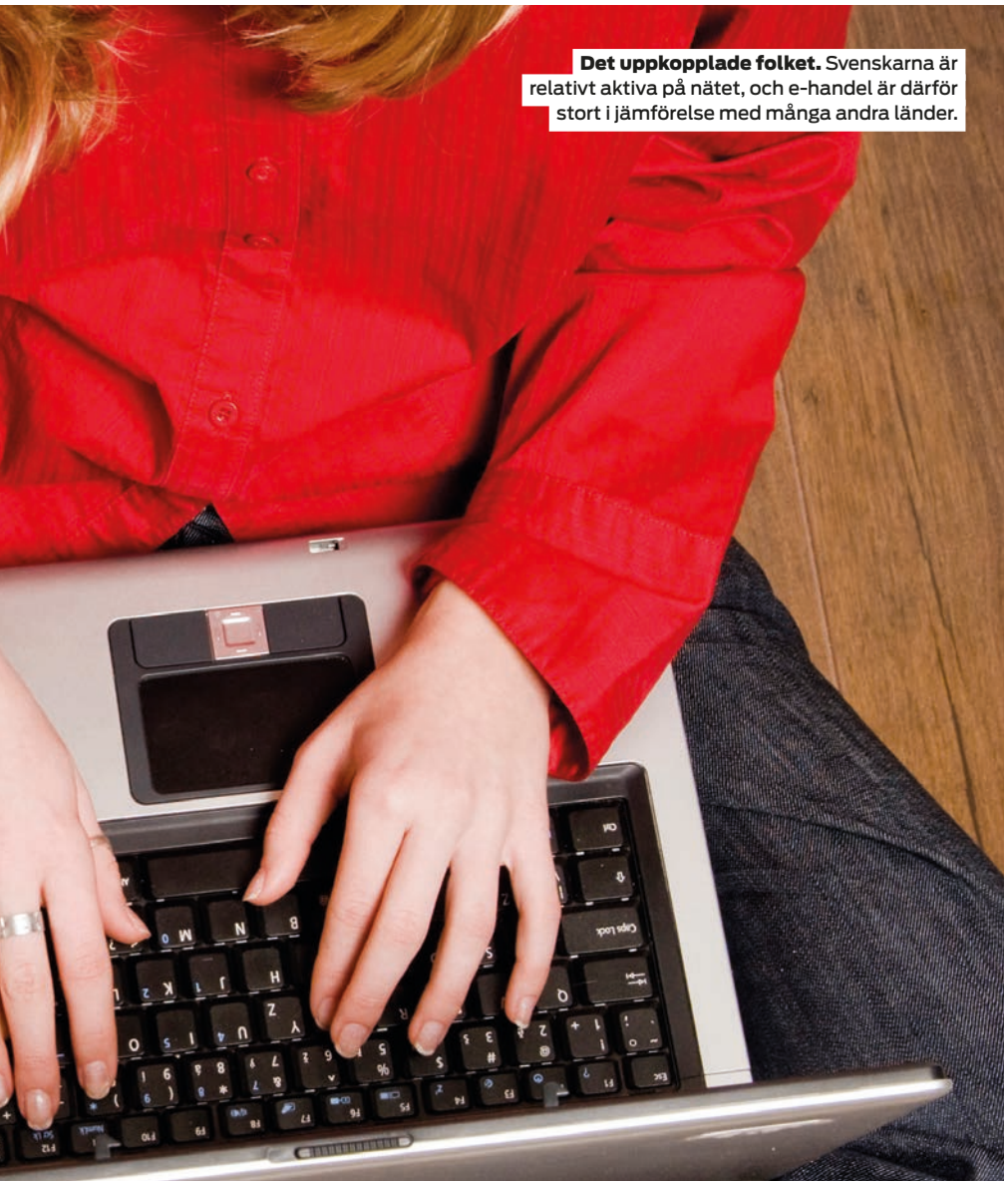
E-HANDLAREN ANDERS KARLSSON har drivit olika webbutiker under flera år, och satsar just nu helhjärtat på ”Barahandtag”. De säljer kökshandtag, belysning och inredning till skåp och lådor samt köksknivar, kastruller och stekpannor.

- Det viktigaste för att lyckas är 110 procent nöjda kunder. För att nå dit krävs en väl fungerande kundtjänst med generösa öppettider. Bland annat har vi en chatt som är öppen kvällar och helger när de flesta handlar. Och vi tjafsar aldrig om småsaker - kunden har alltid rätt, säger han.

Webhandeln utgör ännu bara 6,4 procent av den totala detaljhandeln i Sverige, men tillväxtmöjligheterna är stora. Med undantag för året 2009 har e-handeln ökat med tvåsiffriga tal under tio år. Förra året var tillväxten 17 procent.

Frågan är vilka faktorer som driver e-handeln framåt. E-barometerns kundundersökningar (som görs i samarbete mellan HUI, Postnord och Svensk Digtal Handel) visar att det handlar om flera saker; flexibilitet (jag kan handla när jag vill), bekvämlighet, utbud, pris. Allra mest handlar barnfamiljer i Norrlands inland, vilket är ett tecken på att utbud och tillgänglighet är en väsentlig faktor.

DE BRANSCHER SOM omsätter mest på nätet i kronor räknat är hemelektronik, där runt 20 procent av den totala försäljningen går via nätet, samt kläder, skor och media. Men även byggmaterial,



Det uppkopplade folket. Svenskarna är relativt aktiva på nätet, och e-handel är därför stort i jämförelse med många andra länder.

FÖR DEN SOM VILL STARTA WEBBUTIK KAN DET VARA LÄMPLIGT ATT GÅ IGENOM FÖLJANDE PUNKTER.

* **Affärsplan.** För den som startar från noll, och inte redan har en fysisk butik, krävs en affärsplan, hur ser efterfrågan ut på dina tänkta produkter?

* **Teknik.** Därefter väljer du teknisk plattform, mobilanpassad, med enkla betallösningar som Klarna, betalkort, paypal, internetbank.

* **Design.** Tredje steget är att välja domänadress, och skapa en grafisk profil som stämmer med produkterna, samt en god design med enkel navigering på sidan.

* **Köpvänlighet.** Håll begreppet ”konvertering” i fokus, det betyder hur många av sajtens besökare som faktiskt handlar. Steget från att surfa på sidan till att handla ska vara kort och okomplicerat. Många konsumenter ogillar att tvingas bli medlemmar och/eller fylla i sida upp och sida ned med personuppgifter för att få handla.

* **Leverans.** Välj leveranssätt, och försök få ett avtal där distributören står för eventuella skador på varorna.

heminredning, sport/fritid, och leksaker säljer stort på nätet. Därför går det inte att ignorera webben om man vill växa inom de här områdena. Sådant som kosmetika och kosttillskott är också stort men kostar mindre per produkt och syns därför inte i toppen av statistiken.

FAKTA: E-HANDELN 2014

Försäljning: 43 miljarder
Tillväxt 2013/2014: 16 %
(detaljhandeln totalt 1,9 %)
Andel av total varuhandel: 6,4 %

Källa: E-barometern.

ÄVEN OM ETT antal likartade faktorer driver e-handeln ser marknadslogiken olika ut i olika branscher. När det gäller exempelvis hemelektronik är priset viktigt och nätet innebär att kunden i lugn och ro kan hitta information och jämföra priser hemma.

Kläder och skor innebär en speciell utmaning eftersom de måste provas fysiskt. Följdriktigt angav 25 procent av kunderna att fria returer är den viktigaste faktorn enligt e-barometern 2014. Den som säljer kläder måste alltså ha ett väl fungerande retursystem. Helst gratis - eftersom många större aktörer erbjuder kostnadsfria returer. Många företag ser kostnaden för returer som en ren marknadsföringskostnad. Det viktigaste är att kunderna kommer tillbaka.

I många branscher, som klädhandel, finns det en stark koppling till varumärken och fysiska butiker, vilket det inte gör inom exempelvis medieprodukter. Där är det pris och utbud som styr.

EN VIKTIG TREND generellt inom e-handeln just nu är att det mobila inslaget ökar. I slutet av 2014 handlade 35 procent av kunderna via mobil eller surfplatta. Den mobila anpassningen är ännu viktigare som informationskälla eftersom det är med sökmotorer och på jämförelsesajter man skaffar sig en uppfattning om var man ska handla. Först »

Fri retur. Kläder och skor innebär en extra utmaning eftersom kunderna förväntar sig att de ska kunna prova och skicka tillbaka det som inte passar utan extra kostnad.

» i tredje hand kommer tips från vänner och bekanta.

OM KONKURRENSEN på affärsgatan i stan är hård mellan butikerna, så är det ingenting jämfört med nätet. Där är transparensen total och all information en kund kan behöva finns lätt tillgänglig. Googla ”billig” med det du söker, och du får många träffar.

Sven Hammar, expert på webb- och e-handel.
FOTO **APICA**

– Det är mycket enklare att gå till en konkurrent på nätet än det är att promenera till en konkurrerande fysisk butik, säger Sven Hammar.

Han bloggar på företagande.se och driver företaget Apica, som ”lasttestar” och övervakar prestanda för webb-, moln- och mobilapplikationer.

Sven Hammar betonar liksom Anders Karlsson vikten av att lyssna på kunden, men också behovet att optimera webbplatsen. Snabbhet blir allt viktigare för att behålla kunden och därmed även ett slags kundvård.

Några sätt att öka hastigheten på webbplatsen är enligt Sven Hammar att:

1. Ta bort Flash, den tar mycket utrymme och är inte kompatibel med så många mobila enheter.
2. Bädda inte in externa media, överväg att ta bort twitter, vissa annonser, externa filmlänkar som är långsamma eller inte fungerar.
3. Finjustera och optimera bilder på sajten så att de inte tar upp för mycket bandbredd. Kanske räcker 90 procents kvalitet.

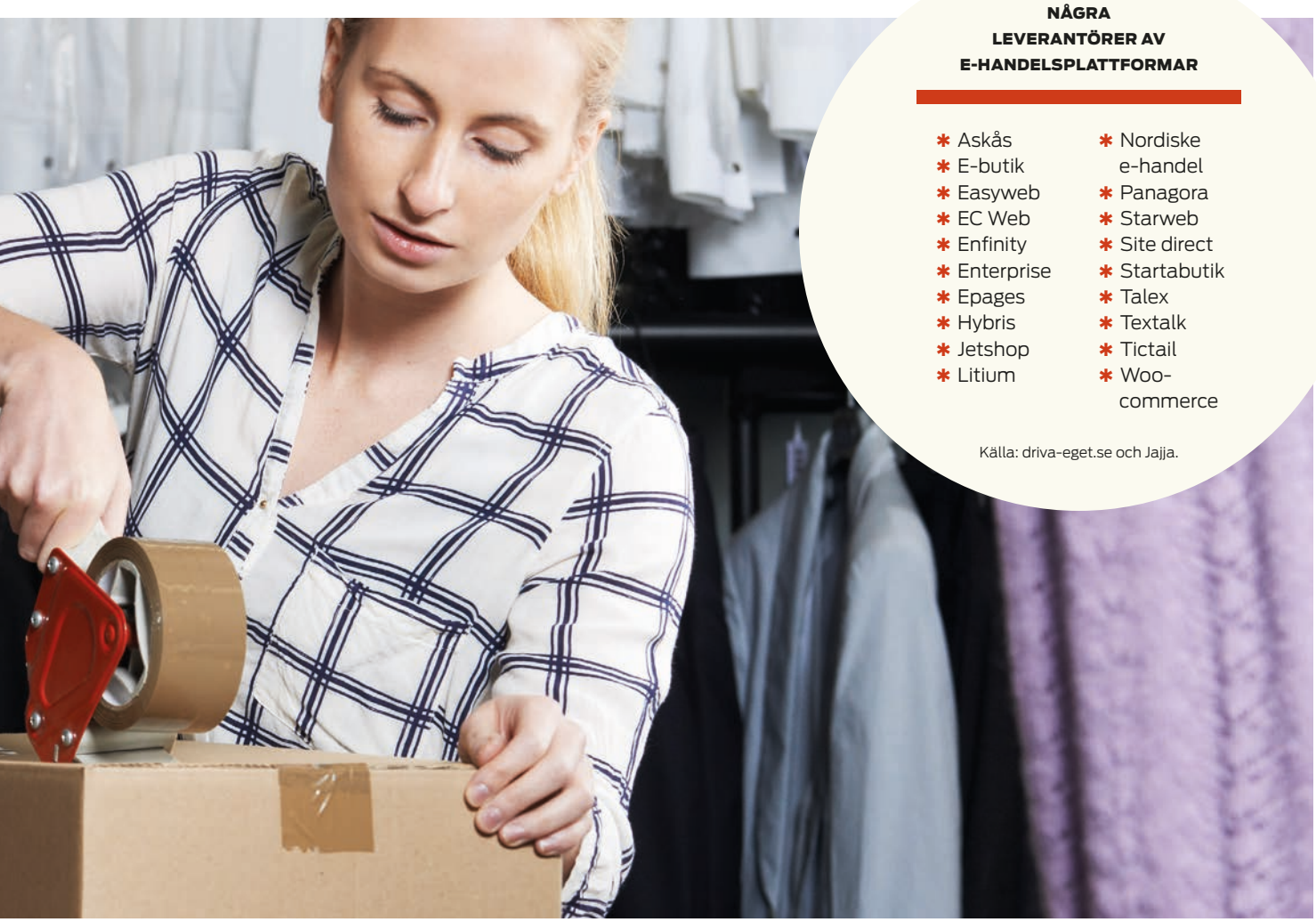
EN ANNAN TYDLIG TREND är att den internationella konkurrensen ökar. Enligt e-barometerns enkät handlade svenskarna på utländska webbutiker för drygt 11 miljarder förra året.

Att företagen känner av den hårdnande internationella konkurrensen ger avtryck i statistiken: 2013 angav en knappt tredjedel att konkurrensen har ökat, 2014 hade andelen ökat till nästan hälften.

Men den ökande internationella handeln går åt bägge håll vilket innebär att svenska företag också exporterar en del. Omfattningen är ganska blygsam men under 2014 hade två av tre e-handelsföretag viss försäljning, och vart tionde

→ När du startar, tänk på att ...

- Affärsplan, e-handel eller ej, det måste finnas en marknad.
- Fokusera på konvertering, att du inte bara får besökare på sajten utan hur stor andel som handlar.
- Bra prisinformation, tillgänglighet och fungerande kundtjänst är A och O.



NÅGRA LEVERANTÖRER AV E-HANDELSPLATTFORMAR

- Askås
- E-butik
- Easyweb
- EC Web
- Enfinity
- Enterprise
- Epages
- Hybris
- Jetshop
- Litium
- Nordiske e-handel
- Panagora
- Starweb
- Site direct
- Startabutik
- Talex
- Textalk
- Tictail
- Woo-commerce

Källa: driva-eget.se och Jajja.

företag mer än 20 procent, utomlands. Norge är den största exportmarknaden, därefter följer Finland och Danmark.

EXPORTEN SPÅS FORTSÄTTA att växa. Den underlättas av tydligare regler, enklare transporter och mognare konsumenter. Men det finns samtidigt redovisningstekniska utmaningar.

Ylva Hestreus, skatteexpert, Deloitte. FOTO **DELOITTE**

– I grund och botten är ju detta vanlig varuhandel, men man måste hantera momsfrågan, säger skatteexpert Ylva Hestreus på Deloitte.

I EN VANLIG FYSISK butik är kunderna och momsen lokala (och i regel nationella). Men den som driver en webbutik kan ha kunder över hela världen. Om exporten går utanför EU betalas ingen moms, i stället kan kunden drabbas av tull. Men inom EU är det kundens hemvist som styr momsen, oftast rör det sig om privatpersoner, inte beskattningsbara juridiska personer.

– Företaget måste därför registrera sig där privatkunderna är bosatta och det kan bli krångligare än man tänkt sig från början, säger Ylva Hestreus.

Det gäller dock bara om man har en lite större försäljning. Alla EU-länder har olika beloppsgränser som anger hur mycket ett företag får sälja utan att momsregistrera sig. Beloppen, som är listade på Skatteverkets hemsida, varierar stort. Frankrike, Nederländerna och Luxemburg har den högsta tröskeln, 100 000 euro, och Rumänien den lägsta, 26 000 euro.

UTÖVER ATT FÖRETAGET måste momsregistrera sig ska momsen betalas ut varje månad, och då kan man behöva ett momsombud som hanterar deklarationen. Det är sådant som revisorn kan hjälpa till med. Något som ställer till det lite är att varans faktiska leveransväg är av vikt och kan påverka i vilket land moms ska betalas. Om det är ett svenskt e-handelsföretag som till exempel har sina varor på lager i något annat land kan det påverka hur momsen ska hanteras.

När det gäller handel med elektroniska tjänster, som appar, telekommunikation, onlinespel med mera, gäller från årsskiftet nya regler. Tidigare utgick momsen från säljarens hemort, numera är det kundens hemland som styr eftersom många försökte undvika den höga svenska momsen genom att registrera sig i lågskatteländer som Luxemburg. Läs mer om detta i intervjun med experten på sidan 21.

OAVSETT OM DU TÄNKER köra webbutiken på hel- eller deltid, räkna med att framförallt starten, men även driften, kommer att ta mycket mer tid än du räknat med. *

Dame James. Frida Berglund har startat webhandelsföretaget Sir James med sin pojkvän.

FOTO **PRIVAT**

Att hitta sin nisch

När Frida och Jimmy startade sitt webbföretag var utgångspunkten att hitta en marknad som inte var så exploaterad. Det blev herraccessoarer.

FRIDA BERGLUND VERKAR helt orädd. Hon var bara 21 år när hon i december 2013 startade sitt webbföretag Sir James tillsammans med pojkvännen Jimmy Björnhård. Då hade hon jobbat på café och restaurang men ville pröva något nytt. Jimmy, som har lång erfarenhet av att designa och bygga hemsidor samt av digital kommunikation, kom på idén. Han skulle bygga hemsidan åt webbshopen och Frida skulle arbeta med driften.

– Nu jobbar jag heltid med det här och sköter inköp, kundtjänst, ekonomi, hantering och packning av ordrar. Jimmy står för den tekniska utvecklingen och marknadsföring, säger Frida Berglund.

Ingen av dem hade jobbat med mode eller i butik tidigare, men de hittade ganska snart en oexploaterad nisch för herraccessoarer. Marknadsundersökningen inför starten gjorde de informellt genom att tala med vänner och bekanta samt analysera konkurrenter.

– De större modeaktörerna håller sitt största fokus på kläder. På herrsidan såg vi därför stora möjligheter inom just accessoarer. Vi upptäckte också att killar

inte är lika priskänsliga. De handlar mer klassiskt och då är de beredda att betala lite mer, medan tjejerna följer trender och handlar oftare, men billigare produkter.

Det fanns andra fördelar med accessoarer. Produkterna är små och kräver inga stora, dyra lager.

- Och det är inte en massa olika storlekar så man behöver inte prova allting, vilket minskar antalet returer som annars är en kostnad. En del byten har vi för det finns armband i olika storlekar, men är inte alls så mycket som inom mode.

DET FÖRSTA DE GJORDE när de väl hade bestämt sig för att starta var att mejla potentiella leverantörer de hittade på nätet. Företaget har nämligen ingen egen produktion av varor. Ännu så länge har de inte så många leverantörer men antalet produkter ökar i takt med antalet leverantörer. Därmed ökar bredden och komplexiteten i utbudet, vilket ställer krav på hemsidan.

- Ju fler produkter vi har desto viktigare blir det att kunderna på ett enkelt sätt kan filtrera sortimentet och hitta det de vill ha, säger Frida Berglund.

Lika viktigt som att få kontakt med rätt leverantörer var det att optimera hemsidan. Företaget satsade redan från starten på Googles sökmotorsoptimering ”seo” som ser till att deras namn kommer upp på Google-sökningar.

- Många tror att trafiken till hemsidan kommer automatiskt men det gör den inte, man måste ha en plan för hur folk ska hitta en.

I BÖRJAN ANNONSERADE de också på andra hemsidor, samt Google och Facebook.

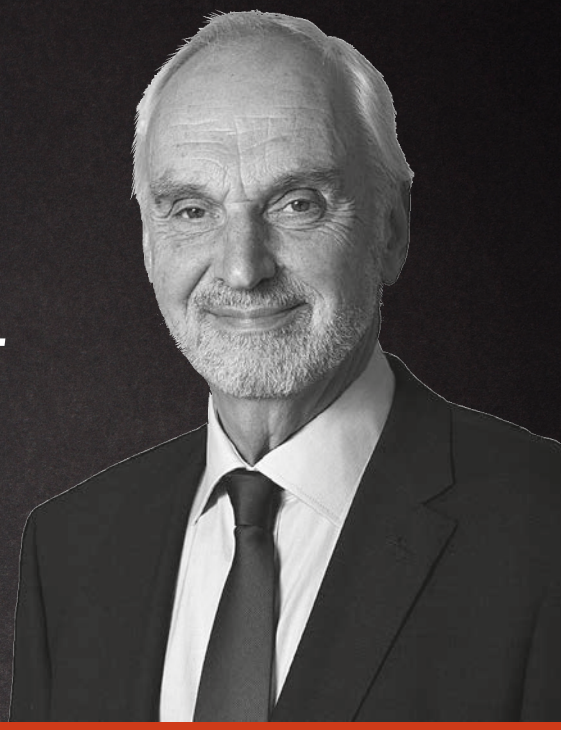
- Vi tror att det var viktigt att prova olika vägar för att sen med facit i hand kunna säga vad som var lönsamt för just oss.

Sir James har nu kommit upp i en omsättning på i snitt 100 000 kronor i månaden, men det svänger mycket.

- Målet är att företaget ska bli marknadsledande i Sverige i sin nisch och dit är det inte så långt, tror Frida Berglund.

HENNES BÄSTA TIPS till den som startar en webbfirma är att inte vara rädd att prova olika vägar, och att lyssna på kunderna.

- Vi trodde inte att armband skulle gå så bra som det gjort, nu är det vår största produkt. *



Experten: ”Nu slipper man moms-registrera i kundens hemland.”

Skattejuristen **Jan Kleerup,** momsexpert på Svalner Skatt och Transaktion.

FRÅN ÅRSSKIFTET GÄLLER NYA MOMSREGLER FÖR DEN SOM SÄLJER ELEKTRONISKA TJÄNSTER, SÄNDNINGSTJÄNSTER OCH TELETJÄNSTER DIREKT TILL PRIVATPERSONER. HUR FUNGERAR DE?

– De nya reglerna, som gäller inom EU, har skapats på grund av den ökande försäljningen av appar, dataspel, musik och tv-tjänster via nätet. Säljer jag till privatpersoner i ett annat EU-land, som oftast varit fallet hittills, var det tidigare mitt lands moms som gällde. Det nya är att när man säljer direkt till privatpersoner är det momsen i deras land som gäller. De reglerna har tillkommit därför att många leverantörer tidigare etablerade sig i lågskattelandet Luxemburg för att hålla momskostnaderna nere.

HUR DEKLARERAR MAN MOMSEN?

– Skatteverket har skapat ett system för att förenkla redovisningen för privat konsumtion, som kallas MOSS (MiniOneStopShop). Det innebär att man slipper momsregistrera i kundens hemland. I stället deklarerar man momsen direkt genom MOSS-systemet hos Skatteverket, som sedan gör en omräkning och sköter utbetalningarna till respektive land.

Säljaren får dock inte vara etablerad i kundens hemland för att detta ska kunna tillämpas.

Det svenska företag som exempelvis säljer en app till en dansk kund, fakturerar i danska kronor och momsdeklarerar i MOSS-systemet.

GÄLLER DETTA ALLTID?

– Nej, om du säljer exempelvis appar till en privatperson via en förmedlare, som Google eller Apple, är det normalt förmedlaren som är din kund. Då slipper du betala moms eftersom kunden är en företagare. Du ”säljer” till privatpersonen men exempelvis Apple fakturerar slutkunden.

OCH OM KUNDEN FINNS UTANFÖR EU?

– Då utgår normalt ingen moms, de här reglerna gäller endast inom EU. Men om ett företag utanför EU säljer till någon i ett EU-land måste denna registrera sig och debitera momsen i köparens land.

KAN MAN FUSKA?

- Det är möjligt, men Skatteverket har nog bra kontroll och kan bevaka försäljningar via Internet. Alla företag som säljer till privatpersoner via nätet är ju väldigt exponerade, vilket innebär att SKV kan välja ut några företag och kolla om dessa rapporterar korrekt till MOSS eller har momsregistreringar utomlands.

LOTTA ENGZELL LARSSON

Nya tidens materialare

Första produkten höll inte ens i tvätten. Till nästa år ska OrganoClicks behandling av material omsätta 50 miljoner. Vd:n **Mårten Hellberg** avslöjar hur grön kemi ska återupprätta svensk exportindustri.

TEXT **LINA HOVLING** FOTO **CHRISTIAN GUSTAVSSON**

I OrganoClicks lokaler i Arninge strax norr om Stockholm råder febril aktivitet. Snart ska produktionen fyrfaldigas från 5 000 till 20 000 ton per år och flyttas till en anläggning på 36 000 kvadrat, 500 meter bort. På produktionsgolvet i den nuvarande anläggningen trängs pytsar och blandare, i ena hörnet står fem meter höga pallfållor med impregnering som ska skeppas till Asien.

– Här stod vi och rörde, dag som natt. Då var det bara jag och tre personer till, säger Mårten Hellberg och pekar på en lång cylinderblandare.

ORGANOCLICK GRUNDADES 2006 och produktutvecklingen drog igång ett år senare, men forskningen bakom tog sin början betydligt tidigare. Det handlar om att hitta naturliga alternativ för behandling av olika material som kan konkurrera med de kemiska processer som funnits länge. Mårten Hellbergs vetenskapliga medgrundare, professorerna Armando Cordova och Jonas Hafrén, hade sedan 90-talet ägnat sin forskning åt att besvara frågor som ”varför trä är starkare än de flesta av människan producerade material” eller ”hur kommer det sig att blad är vattenavvisande”.

– De ville ta reda på vilka kemiska processer som låg bakom de här egenskaperna, och utvecklade en teknik för att modifiera cellulosafibrer som imiterar naturens egna processer, förklarar vd:n.

Detta är den vetenskapliga grund OrganoClicks produkter vilar på. Med olika tekniker för att behandla olika material kan man på molekylnivå ”klicka fast” olika komponenter på fibrerna som ger materialet nya egenskaper.

– Det kan röra sig om att göra textil vattenavvisande, wellpapp starkare eller virke mer röttåligt, förklarar Hellberg.

ATT GÖRA MATERIAL TÅLIGARE är inte i sig någon innovation. Hela den svenska massaindustrin har

»

Grön gubbe. OrganoClicks verksamhet går ut på att hitta miljövänliga, konkurrenskraftiga alternativ för behandling av olika material.

5

RÅD TILL ANDRA ENTREPRENÖRER

- **Inse att den idé** du hade från början sannolikt inte är den du kommer slå igenom med. Håll ditt sinne flexibelt och pragmatiskt under resans gång.
- **Inse att du** inte är bäst på allt själv. Ta hjälp av personer runt omkring dig, som sitter inne på mer djupkunskap än du själv har. Det låter ganska naturligt, men det är förvånansvärt många som envisas med att göra allt själv, även efter att företaget vuxit förbi den egna kapaciteten.
- **Håll kostnaderna** låga redan från dag ett. Ta dig tiden att förklara, och skapa en kultur där kostnadsmedvetenhet finns naturligt.
- **Fråga kunden.** Även om produkten inte är färdig, gå ut och träffa kunder för att få en djup och bred förståelse av vad kunderna vill ha och behöver.
- **Var beredd på** hårt arbete. Det är kanske en klyscha, men inte desto mindre sann. Och om du inte dricker kaffe är det bäst att börja nu. Särskilt om du har småbarn.

MÅRTEN HELLBERG

Titel: Vd och medgrundare av OrganoClick.
Utbildning: Civilingenjör i molekylär bioteknik vid Uppsala universitet. Har även en kandidatexamen i ekonomi, Stockholms universitet.
Ålder: 34 år.
Familj: Sambon Louise, döttrarna Matilda, 3 och Cecilia, 1 år.
Fritid: Springer i skogen, forspaddling, bergsbestigning. Vinterbestiger gärna Kebnekaise.
Otippat om Mårten Hellberg: Har varit rankad topp tio i världen i kanotslalom och representerat Sverige i VM-sammanhang. ”Informationsknarkare” som prenumererar på inte mindre än åtta olika tidskrifter.

”Här stod vi och rörde”. När företaget startade var det bara Mårten Hellberg och tre personer till.

» ständigt pressat utvecklingen framåt, ända sedan flottrännornas dagar. Det som är nytt är att det rör sig om grön kemi, alltså enbart biologiskt nedbrytbara komponenter utan miljögifter.

Parallellt med att de två forskarna gjorde sina upptäckter, blev Mårten Hellberg 2006 klar med både civilingenjörsexamen i molekylär biokemi och ekonomexamen.

– Jag hade under många år rest världen över och tävlat på elitnivå i kanotslalom, men hade precis lagt paddeln på hyllan och letade efter nya utmaningar.

HELLBERG OCH DUON Cordova/Hafrén kom först i kontakt med varandra via gemensamma kontakter i Serendipity Innovations, ett företag som fokuserar på att starta och utveckla bolag genom att länka samman forskningsvärlden med hugade entreprenörer.

– Med min bakgrund inom ekonomi och molekylär biokemi var matchningen klockren. Det är ett oerhört fascinerande område. Jag har alltid varit intresserad av att bryta ned saker och ting i sin yttersta, minsta beståndsdel, säger Mårten Hellberg.

”Jag vill skapa jobb och tillväxt med basen i något som är ekonomiskt och ekologiskt hållbart.”

UNDER RUNDTUREN i labbet förklarar han att produktutveckling i en forskningsmiljö innebär en konstant berg- och dalbana. Företagets resa har definitivt inte följt någon linjär uppåtgående kurva.

Mårten Hellberg gestikulerar, pekar och förklarar hur man genom åren studerat molekylernas bindningar, experimenterat med olika blandningar, förkastat och förfinat.

– Efter första året insåg jag att vi måste göra om tekniken helt och hållet. Alla kunder jobbar med vattensystem vilket kräver snabbhet, och vår process var alldeles för långsam. Det som fungerade i provrör kunde inte överföras till stora produktionsmaskiner. Ser man till vad vi startade med och det vi gör i dag är tekniken en helt annan. Men den röda tråden är kvar, det vill säga att modifiera fibrer, använda grön kemi och hitta metoder som snabbar på processen.

»

En helt vanlig dag

6:00 Väckarklockan ringer.

8:00 Kommer till jobbet efter att ha lämnat treåringen på förskolan, går igenom mejlkorgen.

10:00 Möte med säljansvariga för att stämma av senaste veckans försäljning av OrganoWood i Norden.

12:00 Lunchmöte med globalt industriföretag om hur vår produkt ska implementeras i deras produktionslina.

13:30 Möte med vår FoU-chef och blir uppdaterad om det senaste inom Woobama-projektet, som vi driver med KTH. Där tittar vi på hur molekyler som i dag bränns upp istället skulle kunna användas i mer högförädlade material.

15:00 Telefonmöte med vår partner Chang-Ho Fibre i Taiwan om hur vi ska lösa leveranser till ny potentiell kundstock i Europa.

18:00 Kommer hem, fixar middag, nattar barnen.

20:30 Tar en löprunda i skogen.

21:30 Umgås med sambon, kanske blir det lite jobb framför skärmen.

23:00 Lampan släcks.

Växande företag. Efter börsintroduktion väntar internationell expansion – till bland annat Kina.

» **MEN FÖRETAGET HAR** haft många motgångar. Som när de för första gången lyckades göra bomull vattenavvisande.

– Vi var yra av lycka, alla rantade omkring i de där t-shirtarna som vi behandlat. Vi hade till och med hittat potentiella kunder.

Så efter ett tag hade någon spillt på tröjan och tog hem och tvättade den. Det visade sig att behandlingen inte tålde vanliga tvättmedels höga pH-värde. Att försöka få tvättmedelsbolagen att sänka det onödigt höga pH:t i sina tvättmedel var förstås lönlöst. De hade funnit en briljant produkt som var helt värdelös för marknaden. Det var bara att gå in i labbet igen. Samtidigt konstaterar Mårten Hellberg att det är förmågan att vända underläge till framgång som varit företagets styrka.

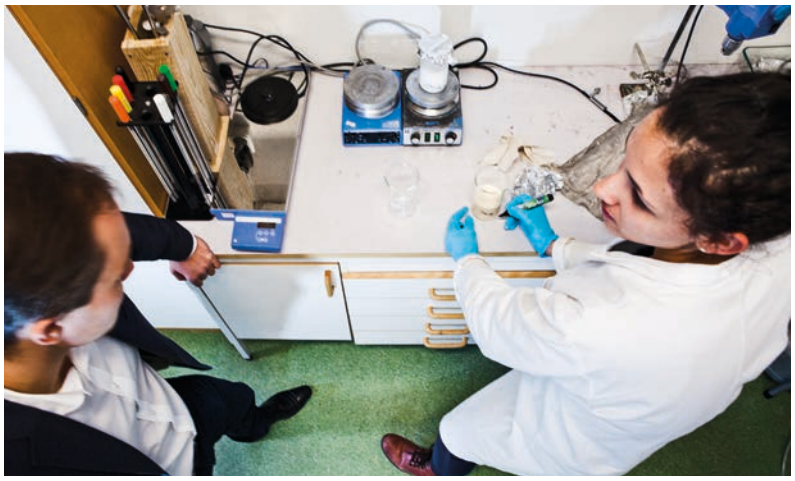
– Av de projekt vi drivit har mellan 25 och 30 procent nått hela vägen. Men då kan vi också använda samma teknik på flera olika marknader.

Med den gröna kemin som ledstjärna har företaget haft god draghjälp av slutkundernas tilltagande miljömedvetenhet. OrganoWoods träimpregnering är den första någonsin som blivit märkt med Naturskyddsföreningens ”Bra miljöval” och 2008 fick företaget pris för Sveriges bästa miljöinnovation.

I DAG STÅR BOLAGET stadigt på två ben med affärsområdena trä och textil som bas. Trävarorna hanteras i dotterbolaget OrganoWood, textil under OrganoClicks affärsområde Funktionell textil & nonwoven. I den svenska kundbasen inom byggvaruhandeln syns bland annat K-Rauta och XL-BYGG.

Företaget har aktiva dotterbolag runtom i Norden, och samverkar med både den norska

Grön kemi. Avancerad forskning ligger bakom OrganoClicks företagsidé.



storspelaren Optimera och S-Gruppen, en av den finska marknadens främsta byggvarukedjor. På textilsidan samarbetar företaget med en rad svenska märken och fabrikörer, och har dessutom en stark partner i kinesiska Chang-Ho Fibre.

Med en emission om 75 miljoner kronor i ryggen, 16 februari 2015, var det dags för Mårten Hellberg att ringa i Börshusets klocka ute i Frihamnen. Då listades OrganoClick på Nasdaq First North.

HUR KÄNDES DET, NÄR DU STOD DÄR?

– Det var så förbaskat skönt! Jag var helt slut. Att förbereda ett bolag för en listning är ingen barnlek. Vi drog i gång förberedelserna för potentiella investerare åtta månader tidigare. För att inte tala om allt det juridiska som måste ordnas inför introduktionen. Men vår aktiestock blev ordentligt överteckknad när det väl var dags, vilket kändes enormt bra.

NU SATSAR ORGANOCLICK på att fördubbla omsättningen. Från 25 miljoner 2014 siktar företaget på 50 miljoner 2016. Mårten Hellberg förklarar att det nya kapitalet ska användas för att genomföra en rad aktiviteter. Logistik- och förpackningsbranschen är en marknad med enorm potential. En etablering i Tyskland, med en av världens största marknader för trävaror, ska i mål under 2016. Därefter vill man ta steget utanför Europa och man planerar också att öppna kontor i Kina för att möta efterfrågan på deras textillösningar redan nästa år.

MED STARKT FOKUS på tillväxt, grön kemi och förnybar cellulosa vill OrganoClick skapa en ny svensk exportindustri.

– Under min elitidrottskarriär bodde jag på hotell åtta månader om året. Jag tror att det har gjort mig mer hemkär – ja, rent av patriotisk. Samtidigt som den där rastlösheten sitter i. Jag tycker väldigt mycket om Sverige, och vill gärna vara med och bidra till Sverige som land, med den råvara som varit störst genom tiderna; Skogen. Vi vill skapa jobb och tillväxt med basen i något som är ekonomiskt och ekologiskt hållbart.

– Samt inte minst tjäna pengar och skapa mervärde åt våra investerare, tillägger han med ett skratt. *

Digitala utbildningar
– gå kurs när det passar dig

Med FAR Akademis digitala utbildningar håller du dig uppdaterad när och var det passar dig. En digital utbildning är ett effektivt sätt att ta dig an nya kunskaper på dina villkor – vare sig det är en nyhetsuppdatering via webbinarium eller en mer ingående e-kurs.

Webbinarier
- Skattenyheter
- Momsnyheter
- Redovisningsnyheter
- Aktuellt för ekonomiansvariga

eKurser
- K2-regelverket
- K3-regelverket
- Löpande bokföring
- Penningtvätt

Livestreamade nyhetsdagar
- Redovisningsdagen
- Skattedagen
- IFRS-dagen
- Fastighetsdagen

farakademi.se/ekurs

Ekonomisveriges självklara val

FAR AKADEMI

Rätt paketering. Skattemässigt är det oftast fördelaktigt att paketera en fastighet.

CASE

Fastighets-försäljning

Av skatteskäl är det numera huvudsakligen ”paketering” som gäller vid försäljning av fastigheter. Resultat tar **Andreas Nelvig,** vd för fastighetsbolaget NP3 till hjälp för att bena ut begreppen.

TEXT **LINA HOVLING** FOTO **THERÉSE NY**

Fastighetsbolaget NP3 ägnar sig huvudsakligen åt förvärv av förvaltningsfastigheter i Norrland. Verksamheten innebär också att man ibland måste sälja.

– Det händer ibland när vi köper paketerade fastigheter, med flera fastigheter i samma bolag, att någon av dem inte passar in i vår portfölj, förklarar vd:n Andreas Nelvig.

BARA FÖR ETT PAR månader sedan sålde man två industrifastigheter i Härnösand, som var just ett sådant exempel.

– Vår huvudverksamhet är att förvalta fastigheter och vi vill med andra ord att fastigheterna ska vara uthyrda. Här var det många vakanser och vi bedömde att någon annan aktör borde kunna göra något bättre med fastigheterna.

Att fastigheter ”paketeras” innebär kortfattat att säljaren bildar eller skaffar ett separat nytt bolag, varefter man säljer fastigheten till det nya bolaget till anskaffningsvärdet så att ingen vinst uppkommer vid försäljningen. Därefter säljs aktierna i det nya bolaget skattefritt vidare till en extern köpare för marknadspris. Alternativet till detta är en direktförsäljning, där fastigheten säljs direkt till köparen för marknadspris. De flesta fastighetstransaktioner inom näringslivet sker i dag genom paketeringar.

När en fastighet säljs paketerad finns en latent vinst i bolaget och därmed också en latent skatt.

– Gällande fastigheterna i Härnösand valde vi faktiskt att göra en direktförsäljning. Vi är en ganska stor spelare och har färdiga avtal för sådant här. Fördelen med en direktförsäljning är att du inte behöver lägga tid och resurser på att gå genom och redovisa ett bolags historik och värdera den latenta skatten för att komma överens om en köpesumma. En direktförsäljning är en mycket enklare och tydligare transaktion.

En direkt försäljning betyder att köparen köper fastigheten som sådan och innebär att säljaren får en skattepliktig inkomst på skillnaden mellan marknadspriset (köpeskilliingen) och det skattemässiga värdet.

FÖR DET MESTA VÄLJER dock NP3, liksom de flesta andra aktiebolag, att sälja fastigheter i paketerad form. Upprinnelsen till fastighetspaketering kan spåras till 2003 då det infördes regler som innebar att man kan sälja så kallade ”näringsbetingade andelar” skattefritt. Det innebär i praktiken att den som äger andelar i ett dotterbolag kan sälja dem utan att behöva skatta för vinsten. Reglerna om skattefrihet på näringsbetingade aktier syftar till att ett bolag inte ska bli beskattat i flera led. Eller, med andra ord, att beskattning inte ska ske för både den löpande vinsten och utdelningen.
I gengäld är inte förluster på sådana aktier avdragsgilla. Att paketera fastigheten är med andra ord i de allra flesta fall det mest förmånliga alternativet ur skattesynpunkt. Däremot finns det en rad andra fällor att se upp för.

– I och med att du säljer fastigheten som ett bolag innebär det att köparen kan ställa helt andra krav när ni ska komma överens om ett pris. Den som köper, köper ju även bolagets historia med allt vad det kan innebära, säger Andreas Nelvig. Det betyder att den presumtiva köparen kan komma att pruta rejält om du inte noga kan redogöra för vad som gjorts i bolaget.

– Dels har man ju rent praktiska funktionsfaktorer. Säg att ventilationssystemet skulle visa sig inte fungera – det kan ju innebära enorma kostnader för köparen. Dels har man också riskbedömningen för eventuell latent skatt som kan ligga i bolaget, om du inte kan svara för dina skattemässiga värden inför köparen.

HAN RÅDER DEN som ska sälja att ha stenkoll på fastigheten som sådan.

– Vad generar fastigheten för resultat, är ventilationssystemen besiktigade, är elrevision gjord och så vidare. Det gäller också att ha koll på den övriga formalia:

Var beredd. Vid paketering av fastigheter vill köparen ofta ha rabatt på priset, så det gäller att ha alla dokument i ordning för att kunna bemöta sådana krav.

tomtkarta, eventuella servitut, pantbrev ...

HUVUDSAKLIGEN KAN MAN välja tre vägar när det gäller att slutgiltigt bestämma priset i samband med en fastighetstransaktion; marknadsvärdet, det skattemässiga restvärdet eller taxeringsvärdet. Här råder Andreas Nelvig å det bestämdaste att ta hjälp av en specialist.

- Vänd dig till en rådgivare eller mäklare så att du får veta vilket värde du ska sälja in fastigheten för. Det är överhuvudtaget en ganska komplicerad transaktion - särskilt om du gör det för första gången. Att göra en värdering av den latenta skatten är knepigt och förutsättningarna varierar från bolag till bolag. Du bör alltså sätta den paketerade fastigheten i en så skattemässigt förmånlig situation som möjligt för att få till högsta möjliga köpeskilling. Men tro heller inte att priset innebär skattefri vinst direkt i fickan, påpekar Andreas Nelvig.

- Glöm för allt i världen inte lagfarten, som inom bolagssektorn enligt huvudregeln ligger på 4,25 procent av köpeskillingen.

NÅGOT SISTA RÅD?

- Skriv ett köpekontrakt du känner dig trygg i och som gynnar dig. Stirra dig inte blind på vad köparen vinner på köpet och resonera inte att du borde få viss del av den kakan. När du säljer en fastighet beror det ju oftast på att du inte har rätt förutsättningar att göra det bästa av den. *

Barbro Jansson Stridlund, skattespecialist, KPMG

Expertens tips

1 **Paketera eller inte?** Skattemässigt är det oftast fördelaktigt att paketera en fastighet. För en köpare är förtjänsten normalt en lägre stämpelskatt. Nackdelen för köparen är dock ett lägre avskrivningsunderlag samt den latenta skatten. Se till att ha allt i ordning för att köparen inte ska kräva rabatt.

2 **Vad är rätt pris?** Vid en paketering brukar priset motsvara det skattemässiga värdet eller taxeringsvärdet. Det skattemässiga restvärdet utgörs av det skattemässiga anskaffningsvärdet (ursprungliga köpeskillingen) plus investeringar som inte dragits av skattemässigt, minus skattemässiga avskrivningar.

3 **Paketera väl.** Även om paketeringen är ny och fastighetsägande bolaget inte har någon historik, vill köpare säkerställa att det skattemässiga värdet är korrekt beräknat och fördelat mellan byggnad och mark. Se till att du kan visa det.

4 **Tänk på transaktionen.** Vid en paketering överlåter säljaren fastigheten till det nybildade bolaget till ett pris där skatteplikt inte ska uppkomma, varefter andelarna i det nya bolaget säljs externt till marknadspris. Stämpelskatt debiteras och baseras på köpeskillingen vid försäljningen av själva fastigheten. Det tillkommer således en extra transaktion – aktieförsäljning – vid en paketering.

5 **Använd expertis.** Köpare vill ofta ha rabatt i samband med paketeringar. Ta hjälp av expertis för att få råd om hur du kan bemöta köparens krav.

FRÅGOR OCH SVAR

TEXT **SOFIA WALLEBOM**
CLARA HAMRÉN
FOTO **DREAMSTIME**

Olika lön för mödan. Förändringar gällande arbetsgivaravgiften för unga kommer att förändras i olika steg under det närmaste året.

HAR DU EN FRÅGA?
Skicka den till **resultatredaktionen@far.se**

Kan inköpta tjänster vara egenupparbetade?

? Vårt företag har nyligen uppgraderat it-kostymen. I samband med det drog vi på oss en del kostnader för utvecklingen av vår hemsida, när vi köpte in konsulttjänsterna av ett it-bolag. Räknas detta som en egenupparbetad immateriell tillgång i redovisningen trots att vi köpte in konsulttjänsterna från ett utomstående företag?

! Ja, det här räknas som en egenupparbetad immateriell tillgång. Det framgår inte av din fråga om ni följer K2- eller K3-regelverket. Men i kommentarerna till punkt 10.3 i K2-regelverket står det att företag som följer detta allmänna råd inte får ta upp egenupparbetade immateriella tillgångar som tillgång trots att årsredovisningslagen, ÅRL, ger viss möjlighet till det. Det här gäller oavsett om det är bolagets anställda eller externa konsulter som har utfört arbetet. Så om bolaget tillämpar K2-regelverket måste de återföra denna tillgång i redovisningen.

Arbetsgivaravgifterna för unga

? Jag har förstått att arbetsgivargifterna för unga förändras från den 1 maj och att de dessutom ska ändras igen till hösten. Hur påverkar detta mig som har flera anställda som är under 26 år och dessutom kommer att ta in sommarvikarier som alla är under 26 år?

! Precis som du skriver förändras arbetsgivaravgifterna för unga från 1 maj. Skälet till det är att oppositionens budget vann i riksdagen i december 2014. Avgifterna blir nu reducerade till 15,49 procent för dem som är födda 1990–1991 och till 10,21 procent för dem som är födda 1992 eller senare.

Den rödgröna regeringen vill tvärtom slopa ungdomsrabatten, vilket gör att kostnaden höjs och att det blir lite rörigt de närmaste månaderna. Regeringen har föreslagit att avgifterna från den 1 augusti 2015 ska uppgå till 25,46 procent för personer födda 1990 eller senare. Sedan är tanken att de reducerade avgifterna för unga ska slopas i sin helhet från juli 2016.

Måste vi ta upp krediten?

? Vårt företag driver restaurangverksamhet. Vi följer K2-regelverket och står i färd med att upprätta en årsredovisning. Är det ett krav att jag ska nota checkräkningskrediten, det vill säga måste jag upplysa om att vi har en avtalad men inte utnyttjad kredit?

! Nej, det behöver du inte. Enligt kommentarerna till punkt 19.24 i K2-regelverket nämns att för att underlätta kreditupplysningen kan företaget (frivilligt) lämna en upplysning om avtalad med ej utnyttjad checkräkningskredit.

Vad angår EU mig?

? Jag driver ett mindre tryckeri. Med jämna mellanrum rapporteras det om att nya EU-regler har kommit i en viss fråga som rör min verksamhet, som exempelvis redovisningsdirektivet. Men hur påverkar dessa regler egentligen mig? Vad händer med reglerna och vad måste jag ha koll på för att följa dem?

! EU-rätten är omfattande men vi ska försöka ge dig ett enkelt svar. Inom EU-rätten finns ett flertal olika sorters rättsakter. De två som främst berör dig som företagare är direktiv och förordningar. Direktiv är regler som EU beslutar gentemot medlemsstaterna för att staterna i sin tur ska överföra dem till nationell rätt genom så kallad implementering. Då är det alltså den svenska lagstiftaren som har skyldighet att se till att direktiven förs över till svensk rätt och du behöver bara bry dig om den svenska lagen.

EU-förordningar är rättsakter som är direkt tillämpliga och behöver inte skrivas in i den svenska lagstiftningen för att gälla i Sverige. En EU-förordning har till och med högre status än svenska regler, och det är förordningen som gäller om den skulle stå i konflikt med svenska bestämmelser Det är alltså regler du måste ha koll på och följa direkt, utan bearbetning eller tolkning från den svenska lagstiftaren.

EU har inte rätt att bestämma om vad som helst, utan medlemsländerna har bestämt vilka områden och frågor där beslut ska fattas gemensamt. På vissa områden är det bara EU får fatta beslut, som exempelvis tull, konkurrensregler, inre marknaden och gemensam handelspolitik. I dessa frågor får medlemsländerna inte stifta egna lagar. På andra områden är det mer delat ansvar, där får både medlemsstaten och EU reglera. Det gäller bland annat frågor om miljö och konsumentskydd, där medlemstaterna kan ha egna regler så länge som de inte strider mot EU:s regler. Om Sverige inte följer EU:s regler eller försummar att implementera dem i rätt tid kan du ta dessa frågor till domstol. I vissa fall föreskrivs även vite mot medlemsstater som inte följer EU-rätten.

Under 2013 kom som sagt ett nytt redovisningsdirektiv från EU. Dessa regler ska tillämpas första gången för räkenskapsår som inleds den 1 januari 2016 eller senare. Redovisningsreglerna kom ut 2013 men riksdagen har hela 2015 på sig att föra in reglerna i den svenska redovisningslagstiftningen. Det innebär att det pågår en utredning kring vad Sverige måste förändra i sin lagstiftning för att anpassas till direktivet. De nya reglerna ska röstas igenom under året för att träda i kraft före årsskiftet 2015/2016.

Redovisningsdirektivet, och mycket annan EU-rätt, kan du hitta på FAR Online.

Så funkar det. EU-reglerna gäller i Sverige men vissa måste översättas till svensk rätt först.

Belopp och räntesatser

Basbelopp *kronor*

	Prisbas-belopp	Förhöjt prisb.	Inkomst-basbelopp	Inkomstindex
2015	44 500	45 400	58 100	158,91
2014	44 400	45 300	56 900	155,61
2013	44 500	45 400	56 600	154,84
2012	44 000	44 900	54 600	149,32

KPI-inflation

	Sverige		EU (Alla 28)		USA	
	Index	Procent	Index	Procent	Index	Procent
dec-14	314,05	0,16	120,65	-0,09	234,812	-0,57
nov-14	313,56	0,15	120,76	-0,21	236,151	
Årsgenomsnitt						
2014	313,49	-0,18	120,72	0,55	234,812	0,76
2013	314,06	-0,04	120,06	1,50	233,049	1,50
2012	314,2	0,89	118,28	2,65	229,601	1,74
2011	311,43	2,63	115,23	3,10	225,672	2,96

Fåmansföretag *Utdelningsräntor enligt huvudregeln.*

År	Schablon-belopp	Ränta Sparat utrymme	Ränta Årets kapitalunderlag
2015	156 475	3,90	9,90
2014	155 650	5,09	11,09
2013	143 275	4,49	10,49
2012	127 750	4,65	10,65

Periodiseringsfond
Räntebeläggning för juridiska personer

Inkomstår	Räntesats *procent*
2015	0,65
2014	1,50
2013	1,07

Ränta på skattekontot *procent*

	Intäkts-ränta	Kostnadsränta Låg	Kostnadsränta Hög
1/1/2013 –	0,5625	1,25	16,25
1/10/2011 – 31/12/2012	0,45	1	16

Referensränta *procent*

1/1/2015	0,0
1/7/2014	1,0
1/1/2013	1,0
1/7/2013	1,0
1/1/2012	1,5
1/7/2012	2,0
1/1/2011	2,0
1/7/2011	1,5

Statslåneränta *procent*

	31 maj	30 nov	Årsgenomsnitt
2014	1,83	0,90	1,62
2013	1,76	2,09	2,01
2012	1,38	1,49	1,52

Räntefördelning *procent*

Inkomstår	Positiv	Negativ
2015	6,90	1,90
2014	8,09	3,09
2013	6,99	2,49

Utlandstraktamenten

Utlandstraktamente

Belgien	624	Brasilien	435	Danmark	873
Estland	382	Finland	678	Frankrike	649
Indien	298	Japan	470	Kina	553
Lettland	419	Luxemburg	582	Malta	466
Norge	961	Polen	357	Ryssland	599
Schweiz	724	Storbritannien	680	Tyskland	571
USA	552				

Reducering av normalbelopp vid utrikesresa, *procent*

Helt fri kost	85
Lunch och middag	70
Lunch eller middag	35
Frukost	15

Arbetsgivar-avgifter och egenavgifter

Januari–april 2015 *procent*

Födda	Arb.givaravg.	Egenavgifter
– 1937	–	–
1938 – 1949	10,21	10,21
1950 – 1988	31,42	28,97
1989 –	15,49	14,89

Maj–juli 2015 *procent*

Födda	Arb.givaravg.	Egenavgifter
– 1937	–	–
1938 – 1949	10,21	10,21
1950 – 1989	31,42	28,97
1990 – 1991	15,49	14,89
1992 –	10,21	10,21

Traktamenten och avdrag

Traktamenten – inrikes resa *kronor*

Övernattning krävs

Heldagstraktamente	220
Halvdagstraktamente	110
Schablon för natt	110
Traktamente efter 3 mån	154

(halvdag = avresa kl. 12.00 eller senare, hemkomst kl. 19.00 eller tidigare)

Arbetsresor

Gränsvärde för lågt beskattad förmånsbil, 7,5 prisbasbelopp.

År	
2015	333 750
2014	333 000
2013	333 750
2012	330 000

Resa bostad – arbetsplats 2015

Egen bil	18,50 kr/mil
Förmånsbil	9,50 kr/mil (bensin) 6,50 kr/mil (diesel)
Motorcykel	9,00 kr/mil
Mopedbil	9,00kr/mil
Moped	4,50 kr/mil
Cykel	250 kr

Kostförmån *kronor*

	2014	**2015**
Frukost, lunch och middag	210	215
Lunch eller middag	84	86
Frukost	42	43

Ökade levnadskostnader *kronor*

schablon-avdrag	**220**	**154**	**110**	**66**
Minskning för:				
Frukost, lunch och middag	198	139	99	59
Lunch och middag	154	108	77	46
Lunch eller middag	77	54	39	23
Frukost	44	31	22	13

Skattefria gåvor från arbetsgivare (inkl. moms) *kronor*

Julgåva	450
Jubileumsgåva	1 350
Minnesgåva	15 000

Överskrids beloppen blir allt skattepliktigt.

Representation (exkl. moms) *kronor*

Extern och intern Lunch, middag, supé	90
Andra måltider än ovan	60
Revision, bolagsstämma, föreningsstämma	60
Teater och golf vid extern representation	180
Kringkostnader för personalfest, t.ex. lokalhyra	180

Avdrag för kostnader som överstiger 10 000 kronor.

Skattesatser

Skatteskala 2015 *procent*

Inkomst

Yrkesverksamma			*Pensionärer*		
Beskattningsbar inkomst	**Inkomst före grundavdrag**	**Skatt inom skiktet** *procent*	**Beskattningsbar inkomst**	**Inkomst före grundavdrag**	**Skatt inom skiktet** *procent*
-430.200	–443.300	32	-430.200	–469.600	32
430.300–616.100	443.400–629.200	52	430.300–616.100	469.700–648.000	52
616.200–	629.300–	57	616.200–	648.100–	57

Grundavdrag

Yrkesverksamma		*Pensionärer*	
Fastställd förvärvsinkomst	**Grundavdrag, kronor**	**Fastställd förvärvsinkomst**	**Grundavdrag, kronor**
– 18.800	fastställd ink	– 49.100	fastställd ink
18.900– 44.400	18.900	49.200– 49.300	49.200
44.500–120.900	19.000–34.200	49.400–164.100	49.300–61.400
121.000–139.000	34.300	164.200–213.400	62.500
139.100–350.000	34.200–13.200	213.500–552.300	62.400–32.000
350.100–	13.100	552.400–	31.900

Särskild löneskatt 2015 *procent*

24,26 (betalas på pensionskostnader, vissa försäkringsersättningar, överföringar till vinstandelsstiftelse och passiv näringsverksamhet).

Mervärdesskatt *procent*

	Skattesats	**Del av pris**
Normal	25	20
Livsmedel, krog mm.	12	10,71
Persontransport, böcker mm.	6	5,66

Bolagsskatt och expansionsfondsskatt *procent*

1/1/2013 –	22
1/1/2009 – 31/12/2012	26,3

Fastighetsskattesatser

Fastighetsavgift, kronor

År	**Småhus**	**Lägenhet**
2015	7262	1243
2014	7112	1217
2013	7074	1210
2012	6825	1365