

Följande uppgifter måste finnas med på alla dina fakturor,

- Fakturadatum, det datum fakturan skrivs.
- Fakturanummer, ett unikt löpnummer för varje ny faktura baserat på en serie. Du kan börja med Faktura 001, nästa blir Faktura 002 osv.
- Ditt företags momsregistreringsnummer. \*
- Säljarens och köparens namn och adress. Tänk på att rätt namn på köparen är viktigt för bl.a. avdragsrätten för moms.
- Antal enheter av det du säljer samt vad varan/tjänsten heter.
- Datum du sålt din vara/tjänst.
- Vid betalning i förskott eller a conto: betalningsdatum — om det kan fastställas och är något annat än fakturadatumet.
- Ditt nettopris, d v s priset efter eventuella rabatter och före moms.
- Den aktuella momsskattesats. \*
- Vilken moms som ska betalas, utskriver i kronor och ören. \*
- Ditt bruttopris, d v s det totala pris kunden ska betala.

\* Gäller inte för UF-företag som omsätter under 30 000 kr/termin.

Det är viktigt att du budgeterar korrekt så du "vet" om företaget ska omsätta mer än 30 000 kr. Då ska du ansöka om momsredovisningsskyldighet hos Skatteverket.

Om företaget blir momspliktigt ska det redovisa moms från 1:a kronan. Det innebär att det ska redovisa den moms som kunderna betalar in till företaget efter avdrag för den moms det betalt på sina inköp. De ska göra detta från din första försäljning under hösten.

### Exempel

Skalman UF köper in coola skal till iPhone för 25 kr/st som de sedan säljer vidare till kunder för 100 kr/st. Det visar sig att marknaden gillar deras skal och att de, under höst/vinter, sålt 500 skal á 100 kr, totalt 50 000 kr. Beloppet är märkbart över Skatteverkets gräns, 30 000 kr.

Företaget tar kontakt med Skatteverket och ansöker om momsregistrering. Det innebär att företaget ska betala in utgående moms på hela sin försäljning, d v s  $100 \text{ kr} \times 0,8 = 20 \text{ kr}$  i moms på varje skal.

**Tidigare** hade Skalman UF,  
Inköpspris 25 kr  
Försäljningspris 100 kr

Pålägg 75 kr,  $100 - 25 = 75 \text{ kr}$   
Påläggs% 300 %,  $(75/25) \times 100 = 300 \%$

**Efter** momsredovisning har Skalman UF,  
Inköpspris 25 kr  
Försäljning inklusive moms, 100 kr

Försäljning inklusive moms,  $100 \times ,80 = 80 \text{ kr}$   
Moms,  $100 \times 0,20 = 20 \text{ kr}$

Pålägg  $(100 - 20) - 25 = 55 \text{ kr}$   
Påläggs% 220%,  $(55/25) \times 100 = 220\%$

Som du ser är den utgående momsen på 20 kr värd 80% i pålägg. Det innebär att företaget förlorar 20 kr på varje såld enhet från sep-jan. Från jan har de möjligheten att korrigera sitt pris uppåt för att kompensera den utgående momsen på 20 kr.

**Men!**

Det kanske inte marknaden vill. Den anser att 100 kr är rätt pris. Det innebär att företaget kan ha svårt att sälja dyrare skal i sitt nuvarande segment [målgrupp]. Detta innebär i sin tur att företaget får en minskad försäljning ..

**Sensmoral**

Budgetera rätt annars kan det bli ekonomiska och tråkiga konsekvenser som du inte räknat med.