

## Hemförsäljning

Hemförsäljarens skyldigheter

Nina Tapper

Lärdomsprov

UP i företagsekonomi

7.11.2012



<p><b>Skribent</b> Nina Tapper</p>	<p><b>Gruppkod</b> 2008</p>
<p><b>Rapportens namn</b> Hemförsäljning - Hemförsäljarens skyldigheter</p>	<p><b>Antal sidor och bilagor</b> 40 + 3</p>
<p><b>Lärare eller handledare</b> Annika Sandström &amp; Monica Åberg</p>	
<p>Syftet med lärdomsprovet var att ta reda på de skyldigheter en hemförsäljare har. Enligt uppskattning finns det ca 76 000 hemförsäljare i Finland, av vilka de flesta är kvinnor. Oftast arbetar dessa personer deltid med hemförsäljning för att förtjäna extra pengar eller skapa sociala kontakter utanför hemmet. Försäljningen räknades vara närmare 165 miljoner € år 2011. Det finns ett brett sortiment av varor som rör sig i hemförsäljningsbranschen, men hushållsartiklar är den grupp som säljer mest i Finland.</p> <p>Lärdomsprovet baserar sig på de lagar och regler som gäller för en hemförsäljare. Personer, som tidigare har varit hemförsäljare, har intervjuats för att få en bild av hur de blivit informerade om sina skyldigheter. Lärdomsprovet tar upp hemförsäljarens skyldigheter, bl.a. bokföringsskyldighet, skatteskyldighet samt andra skyldigheter. Hemförsäljningens principer och tillgänglig statistik presenteras. Även försäkringar och andra premier man kan vara skyldig att betala som yrkesutövare tas upp. Lärdomsprovet tar inte upp hur yrkesutövningen påverkas av anställd personal och inte heller makens/makans roll i yrkesutövningen. Lärdomsprovet utgår från att hemförsäljaren är en yrkesutövare, då det är vanligast i Finland, men även privat hemförsäljning tas upp.</p> <p>Då det finns mycket lite information att tillgå om hemförsäljarens skyldigheter, ska både en person som funderar på att börja med hemförsäljning och en person som sysslat med det längre, få den informationen från detta lärdomsprov. Lärdomsprovet visar även att arbetsmängden som hemförsäljare är större än att bara förevisa sina produkter några gånger i vecka.</p>	
<p><b>Nyckelord</b> Bokföring, Hemförsäljning, Skatt, Yrkesutövare</p>	

Degree Programme in Business

<p><b>Authors</b> Nina Tapper</p>	<p><b>Group or year of entry</b> 2008</p>
<p><b>The title of thesis</b> Direct selling – The direct sellers responsibilities</p>	<p><b>Number of pages and appendices</b> 40+3</p>
<p><b>Supervisor(s)</b> Annika Sandström &amp; Monica Åberg</p>	
<p>The objective of this thesis was to find out what kind of responsibilities a direct seller has. It is estimated that there is about 76 000 direct sellers in Finland, of which most of them are female. Usually these persons are working with direct selling part-time to earn some extra money and to make social contacts outside the home. The estimated retail sale is about 165 million € in 2011. There is a wide range of items in the direct branch, but household goods are the most sold articles in Finland.</p> <p>This thesis is based on the laws and regulations that regulate the direct sellers act. Persons, who earlier have worked as direct sellers, have been interviewed to get a picture of how they have been informed about their obligations. The thesis describes the direct seller's obligations, for example book keeping obligation, tax obligation and other obligations. The principles of direct selling and available statistic are presented. Also included are the insurances and other costs that the practitioner may be obligated to pay. The thesis will not tell about which effects there will be for the practitioner if the practitioner has employees. Also excluded are the husbands/wives role in the practice. The thesis is based on that assumption that the direct seller is a practitioner, when it is the most common way in Finland, but also private direct selling is observed.</p> <p>When there is very little information about the obligations for the direct seller, this thesis will give that information both to persons who thinks about starting as a direct seller and persons who has been a direct seller for a while. The thesis also shows that there is more work to be done as a direct seller than to just show the products once or twice a week.</p>	
<p><b>Key words</b> Bookkeeping, Home selling, Practitioner, Tax</p>	

## Innehåll

1	Introduktion.....	1
1.1	Frågeställning.....	1
1.2	Lärdomsprovets uppläggning.....	2
2	Hemförsäljning.....	3
2.1	Definition av hemförsäljning.....	5
2.2	Hemförsäljningshandlingar.....	5
2.3	Ångerrätt.....	6
2.4	Distansförsäljning.....	7
2.5	Hemförsäljning i siffror.....	7
2.6	Hemförsäljningsbranchens utsikter.....	9
2.7	Hemförsäljningsföretag och produkter.....	10
2.7.1	Tupperware.....	12
2.7.2	Avon.....	13
2.7.3	Me&i.....	13
2.7.4	Lady Hotlips.....	14
2.8	Demonstrationer i hemmet.....	15
2.9	Försäljningsprocessen.....	15
2.10	Skillnaden mellan privatperson och yrkesutövare.....	17
2.11	Yrkesutövare eller rörelseidkare?.....	18
3	Bokföring.....	19
3.1	Yrkesutövarens bokföring.....	19
3.2	Enkel bokföring.....	20
3.2.1	Verifikationer.....	20
3.2.2	Grundbok.....	21
3.2.3	Huvudbok.....	22
3.2.4	Hemförsäljarens bokföring.....	23
3.2.5	Exempel på Pihlströms bokföring.....	23
3.3	Dubbel bokföring.....	24
4	Yrkesutövarens bokslut.....	25

4.1	Resultaträkning .....	25
4.2	Balansräkning eller specificerad förteckning .....	26
5	Beskattning.....	28
5.1	Förskottsskatt .....	28
5.2	Förvärvs- och kapitalinkomster.....	29
5.2.1	Kapitalinkomst.....	29
5.2.2	Förvärvsinkomst.....	30
5.3	Avdrag i beskattningen .....	31
5.3.1	FöPL och frivillig olycksfallsförsäkring.....	31
5.3.2	Telefonkostnader och sanktionskostnader .....	31
5.3.3	Arbetsrum och bilkostnader .....	32
5.3.4	Förlust.....	32
5.4	Moms .....	32
5.4.1	Lättnad av momsbeskattning.....	33
5.4.2	Begränsningar av momslättnad.....	34
5.5	Uttag av varor för eget bruk .....	34
5.6	Exempel på Pihlströms beskattning .....	34
6	Försäkringar och premier.....	36
7	Diskussion.....	38
	Källor.....	41
	Bilagor.....	48
	Bilaga 1. Intervju med konsumentombudsman Jarkko Makkonen 20.4.2012.....	48
	Bilaga 2. Intervju med Åsa Pihlström 4.5.2012.....	49
	Bilaga 3. Intervju med Jorma Skippari 3.8.2012.....	50

# 1 Introduktion

På 1960-talet kom hemförsäljningen till Finland i och med Tupperware. Många kvinnor börjar nuförtiden med hemförsäljning för att få extra pengar då de är vårdlediga eller annars behöver pengar, även om det i början var ett sätt för kvinnorna att komma ut från hemmet och inte vara fullt så beroende av männen. Jag har själv jobbat med hemförsäljning i några år i slutet av 1990-talet. Då sålde jag Tupperware-produkter på homepartyn.

Det finns vissa skyldigheter enligt konsumentlagen som hemförsäljaren måste tänka på. Det måste finnas hemförsäljningshandlingar som ska ges senast då man överlåter produkterna åt kunden. Man kan även bli skyldig att reparera eller byta ut en trasig produkt, vilket medför nya resor till och från kunden. Även olika skattelagar inverkar på hemförsäljaren, beroende på om denne är yrkesutövare eller idkar hemförsäljning som privatperson. Om hemförsäljaren är yrkesutövare måste denne veta vad bokföringslagen och –förordningen säger om bokföringen. Till detta tillkommer ännu lagstadgade försäkringar och premier. Som hemförsäljare lönar det sej att kunna läsa lagtexter och söka reda på information från många olika ställen och instanser.

## 1.1 Frågeställning

Huvudfrågan i arbetet är:

1. Vad måste man ta hänsyn till som hemförsäljare?

Underfrågorna är:

1. Om hemförsäljaren är bokföringsskyldig, hurudan bokföring ska denne ha?
2. Hurudan skatt är hemförsäljaren skyldig att betala?
3. Vilka försäkringar och premier är hemförsäljaren skyldig att betala?

I vissa fall blir personen rekryterad av en annan konsult som utvidgar sitt nätverk. Andra gånger tar personen kontakt direkt med företaget då hon vill börja med hemförsäljning. Hemförsäljaren får kanske inte tillräcklig information om sin skyldighet att deklarerera inkomsterna samt vilka andra saker hon ska ta i beaktande då hon börjar med

hemförsäljning. Svaren på arbetets frågor ska ge en realistisk bild på hemförsäljning ur försäljarens synvinkel.

## 1.2 Lärdomsprovets uppläggning

I lärdomsprovet tas det upp i kapitel 2 vad hemförsäljning är, hemförsäljningen i siffror och vilka skyldigheter försäljaren har. Det ges även exempel på några hemförsäljningsföretag som verkar i Finland. Även hemförsäljningens utsikter tas upp. Vidare tar arbetet upp skillnaden mellan en yrkesutövare och näringsidkare. Utgångspunkten är att hemförsäljaren är en yrkesutövare. I kapitel 3 berättas det om hurudan bokföring man är skyldig att ha som yrkesutövare. Bokslutet tas upp i kapitel 4.

Lärdomsprovet tar även upp i kapitel 5 de direkta och indirekta skatter man kan vara skyldig att betala som yrkesutövare. Yrkesutövaren tas upp i rollen av en hemförsäljare, som inte betalar ut löner, och vars make/maka inte jobbar tillsammans med yrkesutövaren. Här går det även igenom de kostnader man kan dra av i beskattningen.

Lagstadgade försäkringar och premier tas upp i kapitel 6.

## 2 Hemförsäljning

Alla företag som sysslar med handel strävar efter vinst. Enligt Wikström och Bergström (2003 s. 11-15) finns det många fördelar med att sälja produkter via hemförsäljning. Då varorna inte går via så många mellanhänder som vid butikshandeln, faller också många kostnader bort. Vid hemförsäljning behöver inte företaget bygga upp ett butiksnät, hitta passande lokaler eller satsa lika mycket på marknadsföringen. Kostnader som kommer via hemförsäljningen, t.ex. rabatter till försäljaren, är mycket mindre än då produkterna skulle säljas via en butikskedja. Det som även gör detta koncept kostnadseffektivt är försäljningskedjans och rekryteringsprocessens uppbyggnad. Då försäljarna inte är anställda av företaget sparar man in på lönekostnader. Om då försäljarna själv rekryterar andra försäljare, sparar företaget in rekryterings- och skolningskostnader. Marknadsföringen sker i samband med försäljningen, och då försäljaren beställer produkterna direkt via producenten, faller även kostnader för grossister och lager bort. Då försäljningen av produkterna sker i hemmet kan det upplevas av kunden som tryggt och enkelt. Kunden får även en ordentlig demonstration av produkten samt de beställda produkterna levereras direkt hem till kunden. Det som begränsar storleken av direkthandeln är att det är svårt att med ett sådant här koncept få ett varumärke att bli känt. Det tar även tid att bygga upp ett nätverk av försäljare.

Wikström & Bergström (2003, s. 14-15) refererar till en attitydundersökning om direktförsäljning gjord år 2000. I undersökningen framkommer att homepartyn upplevs som den mest positiva direktförsäljningsformen. Försäljarens beteende var det främsta skälet till varför hemförsäljningen upplevdes negativt.

Många jämför även hemförsäljning med pyramidspel, och då upplever man även hemförsäljning negativt. Pyramidspel går ut på att man rekryterar nya personer, som i sin tur rekryterar nya personer. Ofta måste man betala höga summor för att få gå med i ett pyramidspel, och då är det ändå de som sitter på toppen av pyramiden som får den största vinsten. Hemförsäljningsföretag har förväxlats med dessa pyramidspel eftersom man strävar till att utöka sitt nätverk inom hemförsäljningen. FEDSA (Federation of European Direct Selling Associations) och WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations) förbjuder i sina etiska regler pyramidspel. Dessa organisationer har



utarbetat dessa etiska regler och rekommendationer då nationell lagstiftning inte alltid räcker till. Dessa regler/rekommendationer reglerar både relationerna mellan försäljaren och kunderna samt mellan företagen.

Johansson & Isidorsson (2008 s. 12) beskriver i sin studentuppsats om rekryteringsprocessen inom hemförsäljningen. Enligt deras källor rekryterar direktförsäljare nya försäljare via sina kunder, vänner och bekanta. Genom att ge en positiv bild av hemförsäljarens arbete får de rekryterat nya personer med i branschen. De flesta som väljer att börja jobba som hemförsäljare är kvinnor, som vill ha lite extra pengar och flexibla arbetstider. I vissa fall förtjänar den rekryterande personen en provision på den persons försäljning som denna har rekryterat. Vissa börjar även som försäljare för att få nya sociala relationer.

I slutet av 1990-talet började jag själv jobba som hemförsäljare. Jag blev rekryterad på ett Tupperware-party där jag var gäst. I Lovisa, där jag bodde då, fanns det två team, och jag tillhörde samma team som personen som rekryterat mej. Ledaren för teamet följde med mej de två första gångerna jag agerade som hemförsäljare; första gången lyssnade jag när hon förevisade produkterna, andra gången var hon mitt stöd när jag skulle förevisa själv. Försäljningsinkomsterna för dessa två partyn räckte till för att jag skulle få Tupperware-kassen till min egen. För att bli konsult för Tupperware, måste man köpa en kasse med Tupperware-saker. Oftast täckte försäljningsinkomsterna för de två-tre första demonstrationerna kassens pris, och efter det fick konsulten inkomsterna. Tupperware betalade en provision på 29 %, som drogs av på beställningssumman. Beställningen sattes in veckovis till grosshandlaren man blivit tilldelad, medan de beställde in varorna från fabriken. Leveranskostnader, som var desamma oberoende av beställningens mängd, tillkom till priset för kunden. Ifall leveranskostnaderna var högre för mej som försäljare betalade jag den överstigande delen själv. Om istället leveranskostnaderna var lägre än vad kunderna betalade, fick jag hålla den överstigande delen.

Vi hade även möten hemma hos vår gruppleadare, där vi fick information om nya produkter. Gruppleadarna fick även provision för medlemmarnas försäljning, samt olika pris om försäljningen nått upp till en viss nivå. Dessa priser varierade, men var ofta påkostade och krävde samtidigt en stor försäljningssumma för teamet. Som exempel

kan nämnas en veckoslutsresa till Köpenhamn för två personer med hotell eller en bil, som teamledaren fick använda så länge som teamets försäljning hölls på en viss nivå.

## 2.1 Definition av hemförsäljning

När en försäljare kommer objuden till ett hem och säljer något, är det hemförsäljning. Det är även hemförsäljning när en person bjuder hem försäljaren för att denna skall kunna sälja sina produkter till andra personer som blivit inbjudna. Även tillfällig försäljning på servicehem, sjukhus eller på arbetsplatsen räknas som hemförsäljning. Till hemförsäljning räknas inte t. ex försäljning i varuhusets aula eller försäljning på mässor, om man inte ordnat transport till tillställningen. Hemförsäljning är inte heller situationer, då man bitt försäljaren komma hem för att reparera TV:n, men om reparatören då försöker sälja något annat, räknas försäljningen av den produkten till hemförsäljning. Hemförsäljningsreglerna gäller inte om produkten eller produkternas pris är under 15 €. (Konsumentverket(c))

Konsumentombudsmannen Jarkko Makkonen (2012) anser också att t.ex. Tupperware-försäljning i någons hem är hemförsäljning. Han tar även upp att om man beställt takreparation av en reparatör på en mässa, räknas inte den försäljningen till hemförsäljning. Gränsdragningen kan i vissa fall vara svåra, då vissa arbeten inte går att utföra på någon annan plats än i kundens hem, men dessa tjänster räknas ändå inte till hemförsäljning.

## 2.2 Hemförsäljningshandlingar

Senast då kunden mottar produkten/produkterna ska en hemförsäljningshandling ges till kunden. När det handlar om tjänster ska handlingarna göras senast då man kommit fram till ett avtal. Handlingen ska innehålla datum, försäljarens namn och adress, de sålda produkternas eller tjänsternas namn, priset och avtalsvillkor samt vilka köparens rättigheter är om han ångrar köpet. Kunden är inte bunden till avtalet om inga handlingar ges åt honom. Han har då ett år på sej att meddela försäljaren att han inte anser avtalet bindande. Om försäljaren ger dessa handlingar till kunden innan denne har

meddelat försäljaren att han inte anser att avtalet är bindande, har kunden 14 dagars ångerrätt efter det att han fått hemförsäljningshandlingarna. (Konsumentverket(a))

### 2.3 Ångerrätt

Kunden har rätt att ångra sitt köp inom 14 dagar från det att han fått hemförsäljningshandlingarna. Han gör det genom att meddela försäljaren att han ånkrat köpet, annat skäl behöver inte anges. Om kunden fått produkten först efter det att han fått handlingarna, räknas de 14 dagarna från det att han mottagit varorna. Varan måste då vara oanvänd, men kunden har rätt att öppna förpackningen och undersöka varan. Försäljaren ska genast betala tillbaka produktens pris när han fått meddelandet om att kunden ånkrat sitt köp i det fall när varan redan är betald. Om kunden inte fått sina pengar tillbaka efter 30 dagar, har han rätt till förseningsränta. Om kunden själv skickar tillbaka produkten, är försäljaren även skyldig att betala fraktkostnaderna tillbaka till kunden. Kunden är inte skyldig att skicka tillbaka produkten, utan det är försäljarens ansvar att komma och söka produkten. Undantaget är om man uppgjort ett avtal där kunden får produkten per post och där även återförsändelsen sker per post. Produkten behöver inte återlämnas till försäljaren innan kunden har fått pengarna tillbaka. Kunden får behålla produkten gratis, om försäljaren inte efter två månader sökt tillbaka produkten. (Konsumentverket(b))

Om kunden ångrar sitt köp ska han helst meddela försäljaren skriftligt om det. Att produkten skickas tillbaka duger också som meddelande om den skickas tillbaka inom 14 dagar. I hemförsäljningshandlingarna ska det även finnas en blankett som kunden kan använda då han använder sin ångerrätt. På denna blankett kan kunden meddela var produkten finns för avhämtning, samt bankkontonummer, till vilket försäljaren ska betala tillbaka produktens pris. Denna anmälan dateras och skrivs under av kunden. Ångerrätten gäller inte om priset för produkten är mindre än 15 €. (Konsumentverket(b))

## 2.4 Distansförsäljning

Distansförsäljning handlar det om när köparen erbjuder sina varor på distans, utan att köparen och säljaren behöver befinna sej på samma plats eller ens träffas. Distansförsäljning är t. ex webbutiker och telefonförsäljning. Det avtal man då ingår med varandra sker via datorn eller telefonen. (Laki24)

## 2.5 Hemförsäljning i siffror

Tidningen Uusimaa har intervjuat Thea Sormunen-Kenttälä, som säger att enligt hennes undersökning halar företagen in ca. 65 miljoner euro på 40-50 hemförsäljningar. Det finns ca. 30 000 hemförsäljare i Finland.

Seldia (The European Direct Selling Association) har som målsättning att representera direktförsäljning i Europa. Deras målsättning är också att föra fram direktförsäljningens förmåner och inverkan på ekonomin i Europa, både inom EU och nationellt. Publicerad statistik på Seldias sidor visar att Finlands totala försäljning är närmare 165 miljoner €, och av 76 000 försäljare är 80 % kvinnor. Nästan alla försäljare jobbar deltid med hemförsäljning, och den mest använda försäljningsmetoden är från person till person. De siffror som Seldia använder sej av har WFDSA (World Foundation of Direct Selling Associations) uppskattat. Denna uppskattning baserar sej på deras undersökning. I statistiken har använts hela hemförsäljningsmarknadens siffror, momsens är exkluderad och man har konverterat den lokala valutan till euro genom att använda sej av ECB:s medelkurs för år 2011 (figur 1, 3 och 4).

	Försäljning 2011, milj. €	Försäljningskraft			Försäljningsmetod		
		Försäljare	Kvinnor %	Deltid %	Person till person	Homeparty	Annat
<b>Finland</b>	165	76 000	80	92	62 %	36 %	2 %
<b>Europa</b>	17 842,92	11 374 219	84	82	70 %	30 %	

Figur 1. Statistik över direktförsäljning år 2011(Seldia)

Figur 2 visar den uppskattade försäljningen för år 2010. Den ordinarie tabellen är uppgjord i USD, och jag har därför konverterat siffrorna till € genom att använda år 2009

medelkurs. När man jämför dessa två figurer ser man att försäljningen stigit medan antalet försäljare har sjunkit i Finland. Europas försäljning har också stigit men till skillnad från Finland har även försäljarnas andel stigit.

	Uppskattad försäljning 2010, milj. €	Försäljningskraft			Försäljningsmetod		
		Försäljare	Kvinnor %	Deltid %	Person till person	Homeparty	Annat
<b>Finland</b>	150,9	80 000	80	92	61 %	36 %	3 %
<b>Europa</b>	15 045,8	12 363 486	82	70	74 %	26 %	0 %
<b>Hela världen*</b>	87 516,2	74 013 441	76	79	75 %	18 %	7 %

\*Sydafrika medräknat

Figur 2. Statistik över den uppskattade direktförsäljningen 2010, baserat på 2009 siffror.

Finländarnas försäljning/person är högre än vad medeltalet är i Europa (figur 3). Försäljningen/person är dock mycket lägre än vad den är i de länderna vars försäljning är störst (figur 5).

	Försäljning/person €
<b>Finland 2011</b>	2171
<b>Europa 2011</b>	1569
<b>Finland 2010</b>	1886
<b>Europa 2010</b>	1217

Figur 3. Försäljning/person

Nedan i figur 4 har jag listat de fem länder som har de största försäljningssiffrorna. Bara Ryssland har ett medeltal som ligger lägre än Europas medeltal.

Nr.	Land	Försäljning 2011, milj. €	Försäljare	Försälj- ning/person
1.	Frankrike	3 700	480 000	7 708
2.	Tyskland	2 695	284 906	9 459
3.	Ryssland	2 579	4 077 181	633
4.	Italien	2 422	405 894	5 967
5.	Storbritannien	1 355	426 600	3 176

Figur 4. Top 5

När man gör en sökning på Yritystele.fi:s sida, kommer det fram nästan 3 900 stycken företag som har näringsgrensklassificering 47990, övrig detaljhandel, ej i butik, på torg eller marknad. Hit hör direktförsäljning. Då finns det även aktiebolag med i den summan. När man söker på både 47990 och enskild näringsidkare, kommer det fram ca 3 600 registrerade näringsidkare/yrkesutövare.

Detta kan förklaras med att alla hemförsäljare inte är yrkesutövare. Enligt Ritva Laurila på Skatteförvaltningen kan man utöva hemförsäljning på sitt personliga skattekort, även om det är vanligare att man registrerar sej som yrkesutövare. Även då man anmäler sina inkomster på sitt personliga skattekort kan man dra av sina utgifter för inkomstens förvärvande. Då hemförsäljarens omsättning från hemförsäljningen överstiger 8 500 €, måste hon anmäla sej till registret över momsskyldiga och göra sin skattedeklaration som en yrkesutövare. Det enda undantaget är om hemförsäljaren får lön från hemförsäljningsföretaget, och alltså inte provision. Enligt Laurila är det inte någon skillnad om hemförsäljningsföretaget betalar ut provision eller om försäljaren får rabatt på sin beställning, inkomsterna måste ändå alltid anmälas.

## 2.6 Hemförsäljningsbranchens utsikter

Det går bra för hemförsäljningsföretagen i Europa, även om det ekonomiska läget är svårt. Enligt en artikel publicerad 16.8.2012 av Andrew McDougall på sidan Cosmeticsdesign-europe.com ser det ut som trenden håller i sej även i fortsättningen. Kosmetikan tippas vara en produkt vars försäljning kommer att öka, speciellt i Polen och Baltikum. Robert Strizinger skriver i sin artikel 31.8.2012 att ekonomins instabilitet ökar hemförsäljningen, eftersom människor söker nya sätt att förtjäna pengar på. Personerna

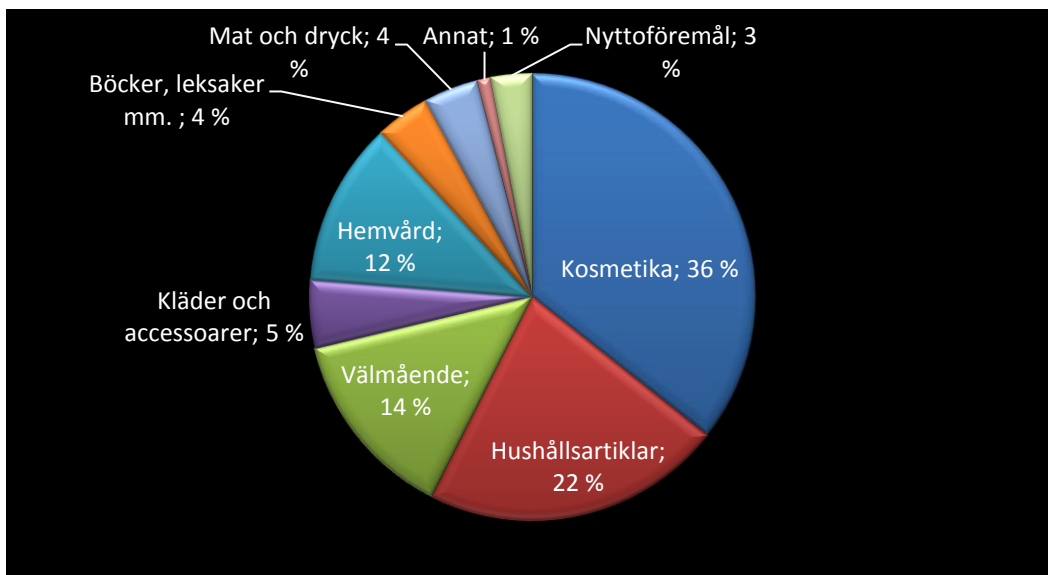
söker även sätt att förbereda sej ekonomiskt om de upplever att deras arbetsförhållande inte är säkert, och börjar därför med hemförsäljning. I många år framöver kommer det att finnas många talangfulla personer som söker sej till hemförsäljningsbranschen i och med att de blivit arbetslösa. Direktförsäljningen kommer därför att spela en allt större roll på marknaden i framtiden. Företagen borde därför satsa mera på att marknadsföra sina produkter via den sociala median, eftersom denna kanal kommer att bli viktigare i framtiden.

## 2.7 Hemförsäljningsföretag och produkter

Enligt en artikel i tidningen Uusimaa (2010), som intervjuat Sormunen-Kenttälä, kom hemförsäljningen till Finland på 1960-talet. Då började Tupperware sälja sina produkter via hemförsäljare.

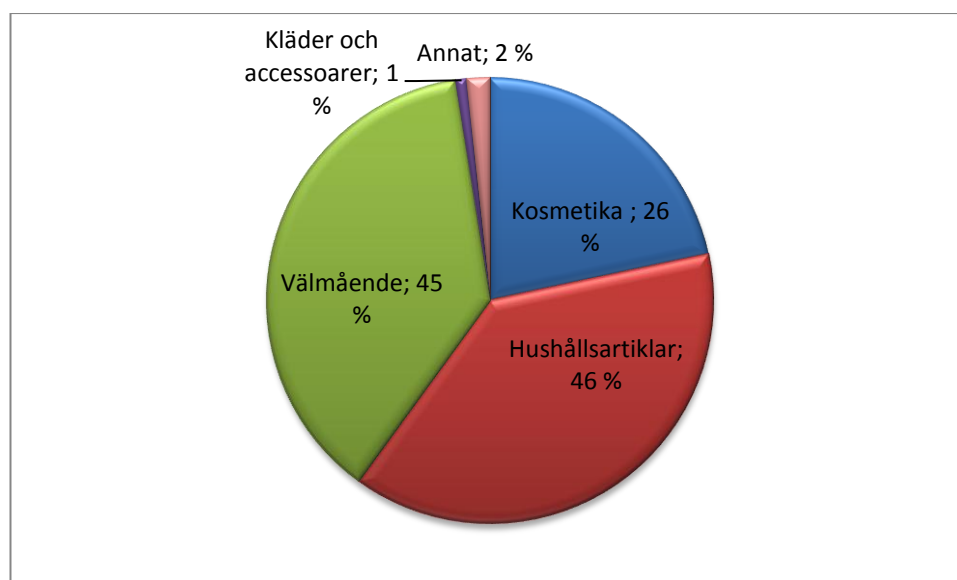
De hemförsäljningsföretag som idag finns i Finland har ett varierande utbud av produkter och koncept. Vissa är mycket stora, internationella företag, medan andra är små familjeföretag. Produkterna varierar mycket, som t.ex. kosmetik- och hudvårdsprodukter (Avon, Oriflame), köksartiklar (Tupperware), ljus (PartyLite) och kläder (Me&I). Vissa företag siktar in sej på att utöka sitt nätverk genom att rekrytera fler försäljare, och på det sättet få flera kunder, medan andra inriktar sej mera på att sälja sina produkter. (Sormunen-Kenttälä, T. 2011 s. 8)

Överlag är det kosmetikan som säljer bäst i Europa visar WFDSA:s statistik från år 2011. Detta framkommer i figur 5. Kosmetikan står för 36 % av sålda produkter inom hemförsäljningsbranchen, medan hushållsartiklar står för 22 %. De produkter som står för den minsta försäljningsvolymen är nyttigheter (3 %) och övriga produkter (1 %).



Figur 5. Försäljning enligt produktgrupper, Europa

Hushållsartiklarna är de produkter som säljer bäst i Finland. Dessa står för 46 % av de sålda produkterna. Produkter som har med välmående att göra säljer bra i Finland, 45 % av försäljningen kommer av dessa produkter. I Europa är motsvarande siffra 14 %. Kosmetikan, som säljer mest i Europa, säljer inte riktigt lika bra i Finland, men står ändå för 26 % av de sålda produkterna. (WFDSA 2011, s. 1-2)



Figur 6. Försäljning enligt produktgrupper, Finland



### 2.7.1 Tupperware

Enligt Tupperwares hemsida är de ett av världens största hemförsäljningsföretag. Tupperware verkar i 100 länder och med nästan 1 000 000 konsulenter. Tupperwares omsättning är ca 2 miljarder USD. Det hålls ca. 12,5 miljoner Tupperware-party per år med 100 miljoner gäster. Tupperware säljer högklassiga produkter till hemmet, t.ex. förvaringsskålar, kastruller och köksredskap.

Vem som helst kan bli konsulent enligt Tupperwares hemsida. Det behövs inget startkapital. Quick Start-kassen är till för nya konsulenter. De får då en kass med fem Tupperware-produkter, bordduk samt recept, broschyrer och en skolningsguide. Samtidigt är den nya konsulenten med i MORE-programmet som räcker 13 veckor. Ju flera föreläsningar konsulenten håller inom denna tid, desto fler produkter får hon till sin kass. Värdinnan får en värdinnegåva som är beroende på försäljningens slutsumma.

Då jag själv sålde Tupperware, följde demonstrationerna, beställningarna och leveransen av produkterna samma mönster. Efter demonstrationen och beställningarna lämnade Tupperware-försäljaren ett kuvert till värdinnan där det stod kundens namn och summan på beställningen. Värdinnan samlade in pengarna av gästerna och direktförsäljaren fick pengarna när hon lämnade de beställda produkterna till värdinnan. Direktförsäljaren hade då beställt varorna via en grosshandlare, och betalat räkningen dit. Tupperware-konsulterna får provision för sin försäljning, år 1999 var provisionen 29 %. Konsulten betalar även för postningen. Leveranskostnader tillkommer även för kunderna, och konsulten får behålla de leveranskostnader hon har fått som överstiger leveranskostnaderna för paketet. När man börjar sälja Tupperware måste man köpa en demonstrationskass med produkter. Priset brukar man förtjäna ihop på de två första demonstrationerna, och efter det börjar man förtjäna egna pengar. Man behöver alltså inget startkapital för att börja sälja Tupperware, men om man inte får sålt någonting, måste man själv betala för kassen. Tupperware skickar med papper som man kan använda som bokföringsgrund samt vid beskattningen.

### 2.7.2 Avon

Ett annat hemförsäljningsföretag är Avon. David H. McConnell grundade företaget år 1886, och gav Amerikas kvinnor en chans att förtjäna egna pengar. Endast 20 % av Amerikas kvinnor jobbade utanför hemmet på den tiden. Avons omsättning är ca.10 miljarder USD, och är världens största direktförsäljningsföretag. Avon har ca 6,5 miljoner konsulenter i över 100 länder. Avon säljer hudvårdsprodukter, modeprodukter och inredningsartiklar. (Avon.fi)

Jag har intervjuat Åsa Pihlström, som tidigare jobbat som konsult för Avon. Avon-produkterna säljs oftast via utdelning av katalogerna, som konsulterna delar ut. Produkterna kan även säljas via homepartyn, och då får värdinnan en värdinnegåva. Gåvan är inte bunden till någon viss försäljningssumma. Kunderna beställer sina produkter av konsulten, som i sin tur skickar sin beställning till Avon. Här tillkommer inga leveranskostnader för kunden. Om konsultens hela beställning överstiger 80 € tillkommer inga leveranskostnader för att få paketet skickat till närmaste postkontor. Om konsulten vill ha paketet hemkört, kostar det 3,50 € på en beställning vars summa överstiger 80 €. Konsulten får ingen provision för sin försäljning, istället får hon 25 % rabatt på de artiklar hon beställt. För att börja sälja Avon-produkter krävs inget eget startkapital. Avon informerade inte om varken bokföringsskyldighet eller skyldighet att betala skatt på inkomsterna, då Pihlström började som konsult. Om man vill bli team-ledare måste man ha ett FO-nummer. En team-ledare rekryterar andra försäljare, som blir medlemmar i teamet. Team-ledaren får även provision för sina deltagares försäljning. Konsulterna får ingen liknande skolning som jag fick då jag började sälja Tupperware. Teamledarna brukar hålla möten varje eller varannan månad, då konsulterna får information om nya produkter. Dessutom ordnas en speciell hudvårdsskolning för nya konsulter några gånger per år.

### 2.7.3 Me&i

På Me&i:s hemsida berättas det att Susan Engvall och Helene Nyrell grundade företaget år 2004. Me&i säljer ansvarsfullt producerade kläder för både barn och vuxna via hemförsäljning. Me&i har även en outlet webshop. För tillfället säljs kläderna i fem

länder i Europa och har ca. 750 försäljare. Me&i är alltså ett svenskt företag med huvudkontor i Malmö.

Me&i kommer ut med två kollektioner per år. Som försäljare måste du köpa in båda två, men du kan betala inköpen i 12 rater. Försäljaren måste även hålla 25 demonstrationer per säsong, vilket betyder 1-2 demonstrationer i veckan. Om konsulten inte kan hålla så många demonstrationer, kan hon istället bli en juniorförsäljare. Då måste hon hålla 15 demonstrationer per säsong. Konsulten tar emot kundernas beställning och skickar in dem till företaget. Kunderna får varorna levererade direkt hem till sej. Konsulten får provision för sin försäljning. För en vanlig försäljare är provisionen 29,8 % på priset exklusive moms. För en juniorförsäljare är provisionen 24,4 %. Me&i kräver att man måste vara registrerad i förskottsuppbördsregistret, och berättar även på sina finskspråkiga sidor att man måste anmäla sej till registret över momsskyldiga, om ens omsättning överstiger 8 500 €. (Me&i 2012)

#### **2.7.4 Lady Hotlips**

Företaget säljer sexleksaker, intimprodukter och underkläder via hemförsäljning (Hotlips). Företaget Oy Fun Home Sales Ab grundades år 2008, men hemförsäljningen går under namnet Lady Hotlips. Deras omsättning år 2010 var 124 000 € (Kauppalehti), men om det kommer bara från hemförsäljningen eller ifall hela företags omsättning är medräknat framkommer inte. På YTJ finns även registrerat företaget HL-Property Oy som har Hot Lips som ett registrerat namn under sej.

På Lady Hotlips hemsida kan man läsa att man behöver ett startkapital på 290 € och då får man förevisningsprodukter, broschyrer och skolning, som tillsammans är värda över 800 €. Nya produkter kan man beställa till nedsatt pris. Hemförsäljarens provision är 30-35 % av försäljningen. Beställningarna levereras till hemförsäljaren på 2-5 dagar, och hemförsäljaren levererar varorna till värdinnan. Värdinnan får beställa en värdinnegåva om den totala försäljningen är över 200 €. Gåvans värde är 5 % av den totala försäljningen. Ifall mer än 12 gäster deltar i homepartyt får värdinnan en överraskningsgåva värd 20 €, och om försäljningen överstiger 500 € får värdinnan en extra gåva värd 50 €.

## 2.8 Demonstrationer i hemmet

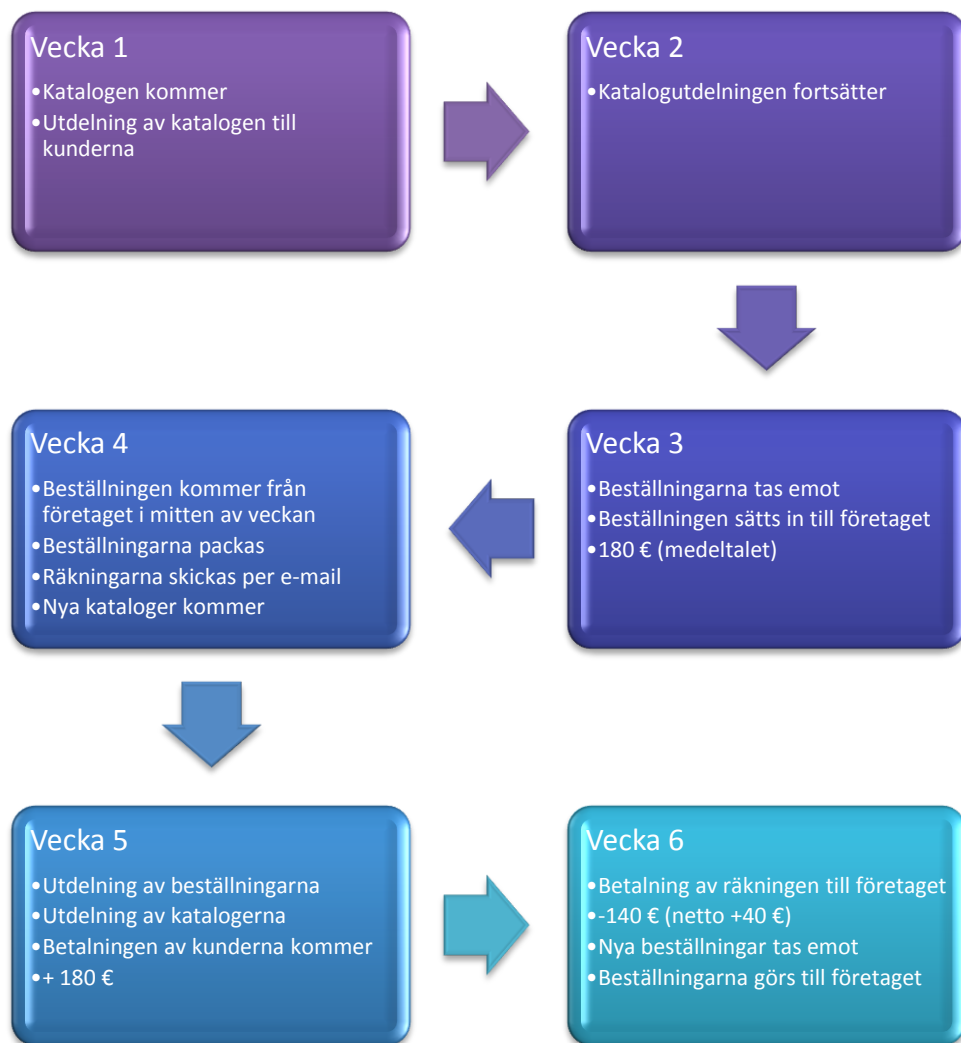
För att arrangera en demonstration i hemmet, kommer kunden (värden eller värdinnan) överens om en tidpunkt med hemförsäljaren, då hon kommer till kundens hem. Värdinnan bjuder sedan in gäster, oftast 5-15 stycken, och hemförsäljaren demonstrerar sina produkter för gästerna. Värdinnan får oftast en värdinnegåva, som kan vara helt eller delvis beroende på försäljningens slutsumma för demonstrationen. Direktförsäljaren beställer sedan produkterna från sin egen organisation och för dem till värdinnan, som delar ut produkterna till gästerna. (Sormunen-Kenttälä, T. 2011 s. 12-13)

## 2.9 Försäljningsprocessen

Jag har intervjuat Åsa Pihlström, som tidigare sålt Avon-produkter. Avon utkommer med nya produktkataloger var tredje vecka. Man kan sälja dessa produkter via sedvanliga homepartyn, där värdinnan bjuder hem sina vänner, och konsumenten håller sin förevisning. Värdinnan får då välja en värdinnegåva som inte är beroende på försäljningen. Pihlström sålde istället produkterna genom att dela ut kataloger till vänner och bekanta samt lämnade en katalog på arbetet. Katalogerna måste konsumenten själv betala för. Även om katalogerna var i kraft 3 veckor, var försäljningstiden kortare. Då Pihlström satte in beställningen sista dagen då katalogen var i kraft (onsdag), kom paketet med produkterna efter ca. en vecka. Då hade Pihlström egentligen bara två veckor på sej att sälja de nya produkterna. Katalogerna kan beställas i förväg så att under kampanj 1 kan man beställa kampanj 2:s och 3:s kataloger. För att spara på resurser satte Pihlström med den nya katalogen tillsammans med beställningen. På detta sätt behövde hon inte köra två gånger till sina kunder eller betala postkostnader för att skicka katalogerna tidigare till kunderna.

För att åskådliggöra processen bättre börjar konsumenten med att sälja Avons produkter vecka ett, som är första veckan i kampanjen. I processen utgår jag från min intervju av Pihlström och hur hon sålde sina produkter. Pihlström, som ny konsument, fick katalogerna för kampanj 1 i processens första vecka. Katalogerna får den nya konsumenten oftast av den som rekryterat konsumenten eller via team-ledaren. Under vecka ett och

två delade Pihlström ut katalogerna, och under vecka tre kom beställningarna in. Då beställningarna kom in förde Pihlström in dem på Avons hemsida, under sin egen sida. Beställningen skickas via nätet till Avon. Konsumenten kan göra tre beställningar under en kampanj, beställningsdagarna är alltid onsdagar. Pihlström brukade sätta in sin beställning endast en gång per kampanj, eftersom hon inte sålde i så stor skala att hon skulle ha fått ihop en beställning på minst 80 € på en vecka. Om beställningen till Avon var mindre än 80 € fick Pihlström inte 25 % rabatt på beställningen. Det betydde alltså att hon inte fick nån vinst av att sälja produkterna. Om beställningen var under 80 € måste Pihlström även betala själv för fraktkostnaderna. Då beställningen var över 80 € kom paketet till posten gratis. Pihlströms medelförsäljning / 3 veckor var ca. 180 €. Under vecka fyra, som även är första veckan i kampanj 2, sorterade Pihlström beställningarna och skickade räkningarna via e-mail. Vissa konsulter tog betalt på förhand, medan Pihlström ansåg att det var lättast att ta emot betalningarna i efterskott. Då visste hon säkert ifall alla produkterna kommit och kunde skicka räkningen på den rätta summan till kunderna. Under vecka fem delade Pihlström ut beställningarna med de nya katalogerna. Tillsammans med produkterna gav hon även hemförsäljningshandlingarna. Då var det även vecka två i kampanj 2. Vecka fem betalade kunderna sin räkning, och Pihlström fick då in 180 €. Vecka sex kom det in nya beställningar, och Pihlström betalade även den förra räkningen till Avon och skickade in den nya beställningen. I detta fall var räkningen 140 €. 25 % rabatt på räkningen är 45 €, men Pihlström måste själv betala för katalogerna och provförpackningar. Under en sexveckorsperiod har alltså Pihlström förtjänat i medeltal 40 €. Då Avon har ca. 18 kampanjer per år, betyder det alltså att Pihlströms intäkter för ett år är i medeltal 810 €. Då Pihlström sålde Avon-produkter sålde hon nästan uteslutande till sina vänner och arbetskamrater, och dessa litade hon på att de betalade sin beställning. Om Pihlström istället skulle ha sålt produkterna via homepartyn, skulle hon ha tagit betalt i samband med överlåtelsen av produkten eller på förhand.



Figur 7. Avonkonsulentens försäljningsprocess

## 2.10 Skillnaden mellan privatperson och yrkesutövare

I medeltal förtjänade Pihlström 810 € per år. Som privatperson som utövar hemförsäljning skulle då Pihlström ange 810 € som inkomster på sitt skattekort. Utgifter för inkomstens förvärvande skulle då vara kostnaderna för katalogerna, provförpackningarna samt kostnader för resorna då hon sökt paketet från posten och kört produkterna till sina kunder. Pihlström kan även dra av andra kostnader som uppkommit, t.ex. telefonkostnader, kontorsmaterial och liknande kostnader som uppkommit från hemförsäljningen. Dessa inkomster och utgifter räknas med då den slutgiltiga skatten räknas ut på Pihlströms inkomster.

Som yrkesutövare är Pihlström skyldig att föra bok med enkel bokföring på sina inkomster och utgifter. Då hennes kunder betalar för sina produkter, skriver hon in hela

summan som inkomst, och då hon betalar sin räkning till Avon, skriver hon in hela summan som utgift. Om man tar Pihlströms medelinkomster som exempel, bokför hon 180 € som försäljning och 145 € som utgifter. Hon bokför även utgifter för resor, telefon och andra utgifter. Bokföringen har hon som underlag då hon gör sitt bokslut. Pihlström är inte skyldig att betala moms, eftersom hennes omsättning med dessa siffror skulle vara ca. 3 200 €.

## 2.11 Yrkesutövare eller rörelseidkare?

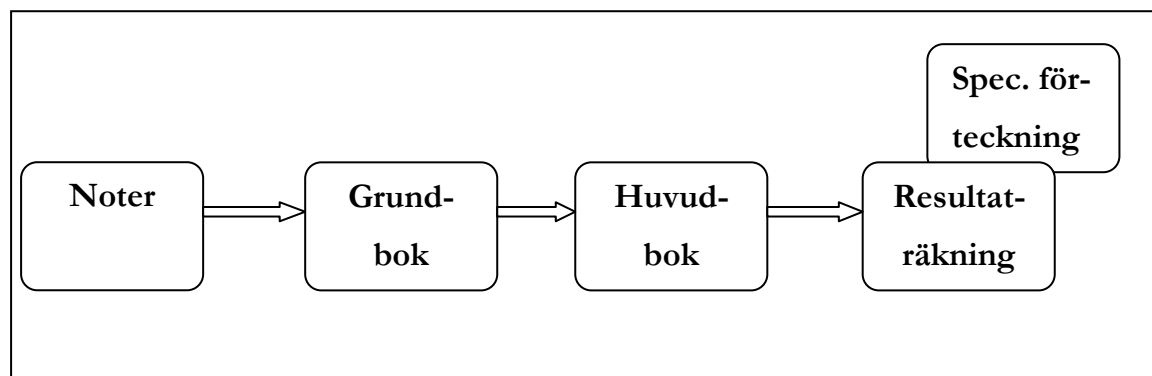
Eftersom en yrkesutövare inte behöver ha dubbel bokföring, är det viktigt att veta vem som är yrkesutövare och vem som är en rörelseidkare. Yrkesutövare har även andra lättnader i bokföringsskyldigheten. En yrkesutövers personliga kompetens är i en central roll. Läkare, kosmetologer och försäljningsrepresentanter är yrkesutövare. En rörelseidkare är man om man bedriver sin verksamhet för att förtjäna pengar, och verksamheten är fortgående. En restaurangägare är en rörelseidkare. Juridiskt sett är det ingen skillnad mellan rörelseidkare eller yrkesutövare. (Salin M. 2005 s. 10-11)

Skillnaden mellan en yrkesutövare och en rörelseidkare är också den att yrkesutövaren inte behöver så stora produktionsverktyg som en rörelseidkare. Även investeringsbehovet och organisationen är mindre. (Leppiniemi J. & Leppiniemi R. 2010 s. 130)

Det räcker med att man anmäler till Skatteförvaltningen när man börjar som yrkesutövare eller rörelseidkare, men i vissa branscher krävs ett särskilt tillstånd (t.ex. taxitrafik och elentreprenad). Då yrkesutövningen börjar fyller man i blankett Y3, och dessa uppgifter förmedlas till Skatteförvaltningen. Vid behov skickas uppgifterna vidare till handelsregistret. Om yrkesutövaren vill anmäla sej till registret över momsskyldiga, förskottsuppbördsregistret eller arbetsgivarregistret kan man göra det på samma blankett. På basis av denna etableringsanmälan får yrkesutövaren ett FO-nummer. Både yrkesutövare och rörelseidkare bedriver sin rörelse i sitt eget namn, vilket betyder att de själva ansvarar för rörelsen med sin personliga egendom. (Skatteförvaltningen(c))

### 3 Bokföring

Enligt bokföringslagen är alla yrkesutövare och personer som driver en rörelse bokföringskyldiga. Det betyder att man måste bokföra sina inkomster och utgifter under räkenskapsperioden. Vid räkenskapsperiodens slut måste man även göra bokslut. Bokföringslagen, bokföringsförordningen och bokföringsnämnden styr över hur bokföringen skall göras. (Salin M. 2005 s. 10)



Figur 8. Bokföringskedjan för en yrkesutövare

#### 3.1 Yrkesutövarens bokföring

Enligt bokföringslagen (7 kap 1-5§) behöver en yrkesutövare inte ha dubbel bokföring. Yrkesutövaren skall föra bok om sina inkomster, betalda utgifter, räntor och skatter samt även uttag av varor och tjänster för eget bruk. Dessa händelser skall föras in i bokföringsboken, som skall vara bunden. Om man för bok maskinellt, så skall bokföringsboken bindas in genast efter bokslutet med numrerade sidor. Yrkesutövaren behöver inte göra upp en balansräkning vid bokslutet, men denne måste tillföra vissa specificerade förteckningar till bokslutet. Räkenskapsperioden är ett kalenderår, och bokslutet skall upprättas inom två månader efter räkenskapsperiodens slut. Bokföringsböckerna skall förvaras i 6 år.

En yrkesutövare har en egen version av resultaträkningen, och han för bok bara över sin affärsverksamhet. Om en yrkesutövare vill, kan han föra dubbel bokföring. Då måste han även använda sej av faktureringsprincipen vid bokföringen och bokslutet. (Leppiniemi J. & Leppiniemi R. 2010 s. 17, 114, 130)



Räkenskapsperioden för en yrkesutövare är alltid ett kalenderår, vilket betyder att perioden alltid slutar 31.12. Det enda undantaget är då yrkesutövaren börjar eller avslutar sin verksamhet. Då kan perioden vara kortare eller längre än ett år, men högst 18 månader. T.ex. om yrkesutövaren påbörjar sin verksamhet 15 september X0, får denne välja om hans räkenskapsperiod slutar 31.12.X0 eller 31.12.X1. (Salin M. 2005 s. 11-12)

### 3.2 Enkel bokföring

Vid enkel bokföring skriver man in händelserna endast under ett konto. Händelserna skall skrivas som inkomst, utgift, ränta, skatt eller som eget bruk. Händelserna skrivs in i bokföringsboken då man fått pengar eller då man betalat något. Man måste även verifiera varför man fått pengarna. (Salin M. 2005 s. 21)

Några enkla grundregler:

- Spara alla fakturor och kvitton
  - Numrera dem
- Skriv in alla händelserna i grundboken
  - Skriv in händelserna i kronologisk ordning
- Skriv in händelserna i huvudboken
  - Liknande händelser under samma konto
- Gör bokslut vid räkenskapsperiodens slut
  - Resultaträkning
  - Vissa specificerade förteckningar istället för balansräkning

(Starta Eget, Bokföringslagen 7 kap 4§)

#### 3.2.1 Verifikationer

Bokföringen görs upp på basis av verifikationer (Salin M. 2005 s. 17). Verifikationer kallas alla fakturor och kvitton som skall sparas och föras in i bokföringen. Dessa skall numreras. Det lönar sej att spara dessa verifikationer i en pärm på ett organiserat sätt. (Starta Eget)

Verifikationer kan också vara bankens kontoutdrag. Verifikationen skall vara daterad. Datumet är oftast händesdatumet för inköpet eller försäljningen eller det datum då räkningen skrivs. På inkomstverifikationerna skall det framkomma vad man sålt och när produkterna har överlåtits åt kunden. På utgiftsverifikationerna skall det på samma sätt framkomma vad man köpt och när produkterna har blivit mottagna. För skattek tekniska skäl är det även viktigt att det framkommer att utgifterna inte är yrkesutöva-rens privata utgifter. Vid kontantbetalning av utgifter måste man oftast ha originalkvit- tot som man fått av försäljaren. Om man inte har fått kvitto av försäljaren, måste man göra en egen verifikation som man undertecknar. Så långt som möjligt skall man ändå undvika dessa självskrivna verifikationer, eftersom Skatteförvaltningen kan anse dem som opålitliga. (Salin M. 2005 s 17, 19)

### 3.2.2 Grundbok

På basis av verifikationerna skrivs händelserna in i grundboken i kronologisk ordning. När man skriver in dem skall det framkomma verifikationsnummer, datum, vad för händelse det handlar om och summa under rätt konto. (Starta Eget; Salin M. 2005 s. 17 och bilaga 2)

Nedan finns ett mycket enkelt exempel på hur enkel bokföringen kan se ut i grundbo-ken för en hemförsäljare. Varje inköp (utgift) och försäljning (inkomst) skall bokföras. Då en hemförsäljares omsättning överstiger 8 500 € är det mycket viktigt att denne bokför momsens andel, eftersom den skall redovisas till Skatteförvaltningen.

Nr.	Datum	Händelse	Inköp 23 %	Försäljning 23 %	Momsskuld	Momsfordran
1.	3.1	Inköp	100			23
2.	5.1	Försäljning		200	46	
3.	6.1	Försäljning		100	23	
4.	10.1	Inköp	160			36,80
5.	17.1	Försäljning		120	27,60	
6.	23.1	Försäljning		50	11,50	

Figur 10. Exempel på enkel bokföring.

En yrkesutövare kan använda sej av kontantprincipen då han bokför sina inkomster och utgifter. Om han vill kan han använda sej av prestationsprincipen. Prestationsprin-

cipen betyder att man bokför inkomsterna då man överlåter produkterna till kunden. På samma sätt bokför man utgifterna då man får de produkter man fått. (Leppiniemi J. & Leppiniemi R. 2010 s. 41, 131)

### 3.2.3 Huvudbok

Vid bokföring för hand måste man själv föra in händelserna i huvudboken. När man använder bokföringsprogram förs händelserna in i huvudboken under de rätta kontona. I huvudboken förs händelserna in under sina egna händelsekonton. (Starta Eget)

Nedan finns ett mycket enkelt exempel av en huvudbok. Här finns alla samma händelser som i figur 3, men nu syns händelserna under kontona. Här kan man t.ex. se att man gjort inköpen 3.1 och 10.1, och får då en bättre bild av hur ofta inköpen gjorts.

	<b>Inköp 23 %</b>
3.1	100
10.1	160
	<b>Försäljning 23 %</b>
5.1	200
6.1	100
15.1	120
23.1	50
	<b>Momsskuld</b>
5.1	46
6.1	23
17.1	27,60
23.1	11,50
	<b>Momsfordran</b>
3.1	23
10.1	36,80

Figur 11. Exempel på huvudbok

I huvudboken finns alltså precis samma information som i grundboken, den är bara uppställd på ett annat sätt. Här skrivs verifikationerna in konto för konto, alltså i systematisk ordning. De äldsta händelserna kommer först under varje konto, och kontona kommer i nummerordning, med det lägsta numret först. (E-conomics)

### 3.2.4 Hemförsäljarens bokföring

En hemförsäljare, som inte deklarerar sina inkomster och utgifter på sitt privata skattekort, ska föra bok över sina inkomster och utgifter. De centrala punkterna hemförsäljaren ska bokföra enligt bokföringslagen är:

- Försäljningen, alltså sina inkomster, exklusive moms
- Uttag för eget bruk
  - Skattefritt, men moms måste betalas enligt skatteförvaltningen
- Inköp exklusive moms
- Övriga ordinära kostnader
  - Marknadsföringskostnader, t.ex. provförpackningar och gåvor
  - Försäljningskostnader, t.ex. fraktkostnader
  - Resekostnader
  - Administrativa kostnader, t.ex. telefonkostnader och kontorsmaterial
  - Kreditförluster
  - Bilkostnader, då de hör till yrkesverksamheten

(Salin, M. 2005, 49, 51-58)

Vissa händelser är mera sällsynta för en hemförsäljare, men även de måste bokföras. Det kan t.ex. vara representationskostnader, finansiella intäkter (såsom ränteintäkter för bankkontot) eller övriga intäkter.

Yrkesutövaren kan inte betala lön åt sej själv, men han har rätt att göra uttag för eget bruk också i pengar. Då skriver han upp den summan han tagit ut under kontot ”Uttag för eget bruk”. Yrkesutövaren betalar inte skatt på de penninguttag han gör, utan skatten räknas på basen av företagets årsinkomst. (Yrityssuomi)

### 3.2.5 Exempel på Pihlströms bokföring

I detta exempel används Åsa Pihlström som jag intervjuat för detta arbete. Hon fick in beställningar till ett värde av ca. 180 € (i medeltal) var tredje vecka. Pihlström är berätt-

tigad att använda sej av enkel bokföring och kassaprincipen då hon gör upp sin bokföring. Pihlström bokför sina inkomster varje gång hennes kunder betalar henne och utgifter då hon betalar sin räkning till företaget. Det lönar sej för Pihlström att föra dagbok över sina bilkostnader då hon för produkterna till kunden. Även telefonkostnaderna bokförs som utgifter. Pihlström kan göra upp sin bokföring i en inbunden bok eller genom att använda Excel.

### 3.3 Dubbel bokföring

När man använder sej av dubbel bokföring, skrivs händelserna in på minst två konton istället för på ett, som i enkel bokföring. Här kan man ta hjälp av T-konton för att förstå händelserna bättre, och då betyder vänster debet och höger kredit. (Salin, M. 2005 s. 22)

Kontona delas in i olika grupper. Grupperna är:

- Tillgångskonton
  - T.ex. kassa och bank
  - Pengarna ökar på debet-sidan, och minskar på kredit-sidan.
- Utgiftskonton
  - T.ex. inköp och telefonutgifter
  - Utgifterna ökar på debet-sidan, och minskar på kredit-sidan.
- Inkomstkonton
  - T.ex. försäljning
  - Försäljningen minskar på debet-sidan och ökar på kredit-sidan.
- Bokslutskonton
  - Resultatkonto
    - På debet-sidan skrivs utgifterna och periodens resultat in.
    - På kredit-sidan skrivs inkomsterna in.
  - Balanskonto
    - På debet-sidan skrivs tillgångarna in
    - På kredit-sidan skrivs skulderna in.

(Tomperi, S. 2004 s. 18-30)

## 4 Yrkesutövarens bokslut

Om yrkesutövaren använder sej av enkel bokföring, måste han göra bokslut senast två månader efter räkenskapsperiodens slut. Vid dubbel bokföring har han fyra månader på sej att göra bokslutet. Till bokslutet hör resultaträkningen och en specificerad förteckning på vissa saker. Om yrkesutövaren har använt sej av dubbel bokföring, hör resultaträkningen, balansräkningen och noter till bokslutet. Bokslutet ska undertecknas och dateras av yrkesutövaren. Vid enkel bokföring görs bokslutet oftast i samma böcker som bokföringen. Noter är bilagor till resultaträkningen och balansräkningen. (Salin, M. 2005 s. 113-114; Bokföringslagen 3. kap 1§)

Vid bokslutet avslutas kontona i bokföringen, och dessa summor flyttas över till resultaträkningen, och om man är skyldig att uppgöra en balansräkning, till balansräkningen. Nästa räkenskapsperiod börjar med att man öppnar nya konton i bokföringen. Om yrkesutövaren uppgjort en balansräkning, överförs balansräkningens saldon till den nya bokföringen. (Salin, M. 2005 s. 128, 132)

### 4.1 Resultaträkning

Med resultaträkningen visar yrkesutövaren eller företaget hurudan vinst man gjort, och hur vinsten uppkommit. Den baserar sej alltså på bokföringen. Tomma rader lämnas bort, alltså sådana rader som resultatet är ”0” på både för denna och föregående räkenskapsperiod. (Ernst & Young. 2008 s. 105; Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2010 s. 61)

Yrkesutövaren kan göra upp sin resultaträkning enligt yrkesutövarens resultaträkningschema. Schemat bestäms i bokföringsförordningens 1. kap 5§. Yrkesutövaren kan, vid dubbel bokföring, istället använda sej av schemat som finns i bokföringsförordningens 1. kap 1§, resultaträkning enligt kostnadslag. Om yrkesutövaren använder sej av prestationsprincipen i resultaträkningen, skall han meddela detta i resultaträkningen eller i en bilaga till resultaträkningen. (Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2010 s. 130–131, 172)

I resultaträkningen skall räkenskapsperiodens inkomster och uttag för eget bruk tas upp som intäkter. Från dessa intäkter skall det dras av utgifter, avskrivningar, räntor och skatter. Dessa skall vara tillräckligt specificerade. (Bokföringslagen, 7 kap. 4§)

Resultaträkningsschemat för en yrkesutövare ser ut så här:

<b>INTÄKTER</b>	31.12.X1		31.12.X0	
Intäkter av yrkesutövning	0,00		0,00	
Övriga ordinära intäkter	0,00		0,00	
Extraordinära intäkter	0,00		0,00	
Uttag för eget bruk	0,00		0,00	
Minskning av reserver	<u>0,00</u>	0,00	<u>0,00</u>	0,00
<b>KOSTNADER</b>				
Material, förnödenheter och varor				
Vid räkenskapsperiodens början	0,00		0,00	
Inköp under räkenskapsperioden	0,00		0,00	
Vid räkenskapsperiodens slut	0,00	0,00	0,00	
Löner	0,00		0,00	
Hyror och arrenden	0,00		0,00	
Övriga ordinära kostnader	0,00		0,00	
Avskrivningar	0,00		0,00	
Extraordinära kostnader	0,00		0,00	
Räntor	0,00		0,00	
Ökning av reserver	0,00		0,00	
Direkta skatter	0,00		0,00	
VINST/FÖRLUST	<u>0,00</u>	+/-0,00	<u>0,00</u>	+/-0,00

(Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2010 s. 131-132)

## 4.2 Balansräkning eller specificerad förteckning

I stället för balansräkningen skall yrkesutövaren foga till bokslutet en specificerad förteckning på följande:

- anskaffade omsättningstillgångar för yrkesutövningen
- bestående aktiva som finns vid räkenskapsperiodens slut
- fordringar och skulder som uppkommit i och med yrkesutövningen
- reserveringar

- (Bokföringslagen 7. kap 4§)

Om yrkesutövaren valt att ha dubbel bokföring och använt sej av prestationsprincipen vid bokföringen, är han skyldig att uppföra en balansräkning. Balansräkningen ger uppgifter om den bokföringsskyldiges ekonomiska situation. I balansräkningen skall det även finnas motsvarande uppgifter från föregående års bokslut. (Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2010 s. 61, 114)



## 5 Beskattning

En yrkesutövare är oftast skyldig att betala olika sorters skatter. Dessa kan vara moms, förskottsinnehållning samt kapital- och förvärvsinkomster. (Salin, M. 2009 s. 9)

Som yrkesutövare får man ett skattekonto, som Skatteförvaltningen upprätthåller. På detta konto bokförs de skatter man deklarerat och skatter man betalat på eget bevåg. Här bokförs även räntorna på skatterna. Inkomstskatterna bokförs inte här, och inte heller arvsskatter, fastighetsskatter, skogsvårdsavgifter eller överlåtelseskatter. Till skattekontot hör även momsen. En gång i månaden sammanställs händelserna på skattekontot till ett kontoutdrag. Skatteförvaltningen uppehåller också webbtjänsten Skattekonto, där man kan kontrollera sina uppgifter, betalningar och även göra sin periodskattedeklaration. (Skatteförvaltningen(k))

Enligt Laurila (2012) kan hemförsäljaren även deklarerat sina inkomster på sitt privata skattekort. Då betyder det att hemförsäljaren inte räknas som yrkesutövare, och är då inte heller bokföringsskyldig. På det privata skattekortet kan man även avdra de utgifter som kommit med inkomstens förvärvande, m.a.o. telefonkostnader, bilkostnader och inköp av varor. Här får man även göra avdrag för arbetsrum om man använder ett rum av hushållet till detta. Man betalar inkomstskatt på dessa inkomster. Då omsättningen överstiger 8 500 € måste hemförsäljaren anmäla sej till momsregistret och även göra sin skattedeklaration som yrkesutövare.

### 5.1 Förskottsskatt

Yrkesutövaren betalar oftast förskottsskatt på sina inkomster som uppkommit av yrkesutövningen. Oftast fastställer Skatteförvaltningen skatten på basis av det föregående skatteårets inkomster. När yrkesutövaren startar sin verksamhet, skall han uppskatta sina inkomster och anmäla dessa till Skatteförvaltningen. När sedan verksamheten börjat kan förskottsskatter ansökas om. Yrkesutövarens andra inkomster och avdrag inverkar också på skatten, det är alltså inte bara de inkomster och avdrag för yrkesutövningen som tas i betraktande. Då Skatteförvaltningen beräknat förskottsskattens storlek, skickar de hem beslutet med en giroblankett, som yrkesutövaren använder för att beta-

la in sin förskottsskatt. Om yrkesutövaren redan föregående år betalat förskottsskatt, skickar Skatteförvaltningen per automatik beslutet för förskottsskatten vid årsskiftet. Det är viktigt att yrkesutövaren kontrollerar de uppgifter som förskottsskatten grundar sig på, eftersom förskottsskatten ska motsvara det skattebelopp som sedan är det slutgiltiga för beskattningsåret. Yrkesutövaren ska även följa med resultatet för sin rörelse, och ansöka om ändring för förskottsskatten hos Skatteverket om resultatet ser ut att avvika från de uppskattade inkomsterna. Om yrkesutövaren betalat för mycket skatt, får han återbäring, och om han betalat för lite skatt, får han kvarskatt. Yrkesutövaren kan även betala kompletteringsförskott om han märker att han betalat för lite förskottsskatt. (Skatteförvaltningen(d))

Yrkesutövaren betalar sin förskottsskatt i två eller flera lika stora rater. År 2012 är det minsta skattebelopp som ska betalas 170 €, och om förskottsskatten är mindre än det, räknas skatten ut i samband med den slutgiltiga beskattningen. På Skatteförvaltningens sida finns en uppgjord tabell, ifrån vilket man ser i hur många rater man betalar skatt. Exempelvis om den betalda skatten är mellan 170 € och 500 €, betalas skatten i 2 rater, men om skatten överstiger 10 000 € betalas den i 12 rater. Om man betalat sin förskottsskatt för sent, tillkommer förseningsränta, som år 2012 är 8,5 %. (Skatteförvaltningen(b))

## **5.2 Förvärvs- och kapitalinkomster**

Dessa inkomster räknas ut så, att man från yrkesutövarens verksamhets inkomster drar ifrån de utgifterna som tillkommit av näringsverksamheten. Från det resultatet subtraherar man förlusterna från föregående skatteår. Då har man fått den företagsinkomst, som skall fördelas till kapital- och förvärvsinkomster. (Skatteförvaltningen(e))

### **5.2.1 Kapitalinkomst**

Först fastställs kapitalinkomsten genom att räkna ut föregående års nettoförmögenhet. Om yrkesutövaren börjat sin verksamhet samma år, räknar man med samma års nettoförmögenhet. (Skatteförvaltningen(e))

När man räknar ut nettoförmögenheten tas bara yrkesutövningens förmögenhet och skulder med i beräkningen, alltså inte yrkesutövarens personliga förmögenhet eller skulder. Detta gäller även om dessa utgifter skulle stå med i bokföringen. Till förmögenhet räknas exempelvis pengar på banken, de produkter yrkesutövaren köpt in (s.k. lager) som beräknas till lägsta värde, samt sådana maskiner som används vid yrkesutövningen. Som skulder räknas bara de skulder som tillkommit i yrkesutövningen. Från förmögenheten subtraherar man skulderna, och får då nettoförmögenheten. (Salin, M. 2009 s. 51-58)

20 % av nettoförmögenheten är kapitalinkomst. Yrkesutövaren kan även yrka på att bara 10 % eller 0 % av nettoförmögenheten tas i beaktande vid uträkningen av kapitalinkomsten. År 2012 beskattas kapitalinkomsten med 30 % skatt, och för den kapitalinkomst som överstiger 50 000 € är skatteprocenten 32 %. (Skatteförvaltningen(e))

### 5.2.2 Förvärvsinkomst

Efter det att man räknat ut kapitalinkomstens del, räknar man ut förvärvsinkomstdelen. Från den företagsinkomst man räknat ut, drar man av kapitalinkomstens del. Den del som kvarstår är förvärvsinkomst. På förvärvsinkomsten betalar man skatt progressivt. (Skatteförvaltningen(e))

Företagsinkomst:	15000
Nettoförmögenhet:	5000
Kapitalinkomst:	1000 (5000 x 0,20)
Förvärvsinkomst:	14000 (15000-1000)
Kapitalinkomstskatt:	300 (1000 x 0,30)

Figur 10. Exempel på beräkning av kapital- och förvärvsinkomst.

Näringsidkarens företagsinkomst har beräknats till 15 000 € i figur 10. Då har man alltså subtraherat yrkesutövningens utgifter från yrkesutövningens inkomster. Nettoförmögenheten har beräknats till 5 000 €, genom att subtrahera yrkesutövarens skulder

från förmögenheten. Kapitalinkomsten är 20 % av nettoförmögenheten (5 000 €), alltså 1 000 €. Denna kapitalinkomst beskattas med 30 % kapitalinkomstskatt, alltså 300 €. Från företagsinkomsten drar man bort kapitalinkomsten 1 000 €, som beskattats skilt. Förvärvsinkomsten är då 14 000 €. Den beskattas progressivt enligt Skatteförvaltningens tabell.

### **5.3 Avdrag i beskattningen**

En yrkesutövare kan göra avdrag i beskattningen på de kostnader som kommit i och med yrkesutövningen. Det går inte att göra upp en lista på de avdragsgilla kostnaderna, istället avgörs avdragsgiltigheten från fall till fall. Om yrkesutövaren har gjort avdrag för momsens del, får han i inkomstbeskattningen avdra den momsfria delen av kostnaden. Man får bara dra av den delen av kostnaderna som uppkommit via yrkesutövningen. Det betyder att i vissa fall måste man uppskatta den personliga delen av kostnaderna och den del som uppkommit via yrkesutövningen. (Salin, M. 2009 s. 63-64)

De vanligaste kostnaderna för en hemförsäljare tas upp i följande kapitel.

#### **5.3.1 FöPL och frivillig olycksfallsförsäkring**

Enligt Salin (2009 s. 65) är dessa premier avdragsgilla i beskattningen. I vissa fall måste yrkesutövaren ta en FöPL-försäkring, men även en frivillig sådan är avdragsgill. Om yrkesutövaren tecknar en frivillig olycksfallsförsäkring får han även avdra den. Yrkesutövaren får inte avdra frivilliga pensionsförsäkringar i beskattningen.

#### **5.3.2 Telefonkostnader och sanktionskostnader**

Yrkesutövaren får dra av den del av telefonkostnaderna som uppkommit via yrkesutövningen. Här måste man på något sätt försöka uppskatta hur stor del av telefonräkningen som är relaterat till yrkesutövningen. För privata samtal får man inte göra avdrag. Sanktionskostnader är inte avdragsgilla, även om de ska bokföras. (Salin, M. 2009 s. 66)

### 5.3.3 Arbetsrum och bilkostnader

Om yrkesutövningen sker i hemmet, har man rätt att dra av kostnaderna för den del av bostaden som man använder i yrkesutövningen. Man får dra av 180 €/år för arbetsrummet om det är fråga om en tillfällig bänkomst. (Skatteförvaltningen(i))

Yrkesutövaren får dra av de bilkostnader som hör till yrkesutövningen. Man måste föra bok över de resor man gjort med bilen. Om man använder bil mycket lite i yrkesutövningen, lönar det sej att göra en reseräkning över de gånger man använt bilen. Vid användning av bil veckovis lönar det sej istället att ha en dagbok över de körda kilometrarna. I dagboken ska det komma fram den totala summan körda kilometer under skatteåret. Man måste även skriva upp de resor man gjort i yrkesutövningen. Här ska även framkomma vilken tid resan startades och avslutades, resans avgångs- och ankomstpunkt och vid behov även vilken rutt man kört, hur lång ruttan var och i vilket syfte man gjort resan. (Salin, M- 2009 s. 70-74)

### 5.3.4 Förlust

Ifall räkenskapsperioden visar på förlust, kan man avdra denna förlust vid kommande års beskattning. Då blir alltså yrkesutövningens beskattningsbara inkomst mindre. Som yrkesutövare kan man även använda en del av förlusten för att minska sin personliga beskattningsbara inkomst. (Salin, M. 2009 s. 106)

## 5.4 Moms

En yrkesutövare i hemförsäljningsbranschen är skyldig att deklarerera den moms han har erhållit vid försäljning av varor, och anmäla sej till registret över momsskyldiga. Om omsättningen understiger 8 500 € under redovisningsåret behöver man inte anmäla sej till registret om man inte vill. Man behöver alltså inte redovisa för den moms man fått eller betala någon momsskuld. Momsen är en konsumtionsskatt, som försäljaren lägger till på priset av varan. Egentligen är det köparen av varan som betalar denna skatt, försäljaren bara uppbär den, och deklarerar den vidare till Skatteförvaltningen. Yrkesutövaren har rätt att dra av den moms han själv betalat för de produkter han köpt in till försäljning. På så sätt blir det ingen dubbel momsbeskattning. Då yrkesutövaren köper

in varor för vidare försäljning skall han även få en faktura. Om inköpet är mindre än 1 000 €, är kraven på fakturans innehåll mindre strikta. Då räcker det med att det framkommer datum för utfärdandet, försäljarens namn och FO-nummer, de sålda varornas mängd och art samt det skattebelopp som skall betalas angivet per skattesats eller skattegrunden angiven per skattesats. Yrkesutövaren är skyldig att betala moms även på de varor han tagit för eget bruk. (Skatteförvaltningen(f,g))

Man räknar ut om man är momsskyldig på basen av omsättningen. Om redovisningsåret är kortare eller längre på grund av att yrkesutövningen börjat, måste man räkna ut motsvarande omsättning för 12 månader. Man räknar ut det genom att dividera omsättningen med redovisningsårets antal månader, och multiplicerar resultatet med 12. Exempelvis, om yrkesutövningen börjar i början av juli och redovisningsåret slutar sista december, är redovisningsåret sex månader. Om man räknar med att omsättningen för sex månader är 6 000 €, dividerar man 6 000 med 6, och multiplicerar resultatet med 12. Då får man resultatet 12 000 €, som alltså överstiger 8 500 €. Yrkesutövaren är alltså skyldig att redovisa sin moms i detta fall. (Salin, M. 2009 s. 15)

Momsen anmäls per kalendermånad till Skatteförvaltningen, men om intäkterna av yrkesutövningen är högst 25 000 € per kalenderår, är skatteperioden ett kalenderår. (Meromvärdeskattelag 17 kap 162a §)

#### 5.4.1 Lättnad av momsbeskattning

En yrkesutövare kan även få lättnader ifråga om momsbeskattningen, om yrkesutövningens omsättning är mindre än 22 500 €. Man måste själv ansöka om denna lättnad efter skatteårets slut i samband med periodskattedeklarationen (Skatteförvaltningen). Yrkesutövaren betalar alltså normalt in sin momsskuld till Skatteförvaltningen. Skattelättnaden räknas ut på följande sätt:

$$\text{skatt - } \frac{(\text{omsättning} - 8\,500) \times \text{skatt}}{14\,000}$$

Omsättningen i ovanstående uträkning ska vara exklusive moms. När man räknar ut lättningen, får man bara ta med i beräkningen den omsättning man fått via yrkesutövningen. Skattelättnaden räknas även som inkomst för yrkesutövaren. (Salin, M. 2009 s. 16-17)

#### **5.4.2 Begränsningar av momslettning**

Vissa inköp får man inte ta med i uträkningen av lettning av momsbeskattning. Dessa är inköp av saker och material som används av yrkesutövaren i hans bostad, fritidsbostad eller i utrymmen för hobbyverksamhet. Man får inga momslettningar för inköp av bil eller motorcykel. (Salin, M. 2009 s. 22-23)

#### **5.5 Uttag av varor för eget bruk**

Då yrkesutövaren tar saker för eget bruk av de varor han köpt in för försäljning, är han skyldig att betala moms på dessa varor. På samma sätt som vid varornas försäljning, anmäler och betalar yrkesutövaren skatt på de varor han tagit för eget bruk. Med uttag menas alltså att man tar varor för privat bruk eller för annat bruk som inte räknas till yrkesverksamheten. Även då man tar varor till ett sådant syfte som inte berättigar till avdrag vid momsbeskattningen räknas det till uttag för eget bruk. Detta kan t.ex. vara då man ger bort en vara gratis. Varuprov eller sedvanliga reklamgåvor får man dra av i beskattningen. (Skatteförvaltningen(h))

#### **5.6 Exempel på Pihlströms beskattning**

Som privatperson deklarerar Pihlström sina inkomster och utgifter på sitt privata skattekort. Inkomsterna är den rabatt hon har fått för sina beställningar och utgifterna är t.ex. utgifter för bil, kontorsmaterial, telefonkostnader och kostnader för katalogerna hon måste köpa själv. Som privatperson beskattas Pihlströms inkomster progressivt.

Som yrkesutövare är bokföringen grund för beskattningen. I medeltal var Pihlströms försäljning 180 € / 3 veckor, vilket skulle betyda en omsättning på 3 240 € / år, då Avon har ca. 18 kampanjer per år. Pihlström är inte skyldig att betala moms då hennes omsättning är under 8 500 €/skatteår. Hon betalar kapital- och förvärvsinkomst. Från

omsättningen (3 240 €) drar man av utgifterna (2 272,50 €) och företagsinkomsten är då 787,50 €. I utgifterna ingår de betalningar som Pihlström har gjort till Avon samt de utgifter hon har haft då hon betalat för katalogerna. Pihlströms nettoförmögenhet uppgår till 100 € som hon har på banken adderat med 50 € som är varulagrets värde, alltså 150 € tillsammans. Inga skulder har uppkommit ur yrkesutövningen. 20 % av 150 € är 30 €, som är Pihlströms kapitalinkomst. På kapitalinkomsten betalar hon 30 % kapitalskatt, alltså 9 €. Från företagsinkomsten 787,50 € subtraheras kapitalinkomsten 30 € och då får man förvärvsinkomsten 757,50 €. På den betalar Pihlström progressiv skatt.



## 6 Försäkringar och premier

I vissa fall kan en yrkesutövare vara skyldig att teckna en arbetspensionsförsäkring och att betala andra lagstadgade premier.

Som yrkesutövare måste man i vissa fall teckna en arbetspensionsförsäkring (FöPL). Om man som yrkesutövare är mellan 18 och 67 år, och arbetsinsatsen är minst 7 105,84 € år 2012, är man skyldig att teckna denna försäkring. Försäkringen ska tecknas inom sex månader efter det att kriterierna uppfyllts. Även om man förvärvsarbetar, och sysslar med hemförsäljning vid sidan om, är man skyldig att teckna försäkringen om ovannämnda kriterier uppfylls. FöPL berättigar till ålderspension, pension för arbetsförmåga och pension om familjeförsörjaren avlider. FöPL inverkar även på moderskapspenningen, faderskapspenningen, föräldrapenningen, sjukdagpenningen och arbetslöshetsskyddet. År 2012 är FöPL-avgiften 22,5 % för personer under 53 år, och 23,85 % för personer som fyllt 53 år. Som ny företagare får man 25 % lägre avgift de första fyra åren (48 månader). Man räknas som ny företagare då man för första gången börjar med FöPL-försäkrad verksamhet. Som ny företagare betalar man 16,8750 % om man är under 53 år och 17,8875 % om man fyllt 53 år. Avgifterna är avdragsgilla i beskattningen. Försäkringsbolagen uppbär denna avgift. (Veritas)

En yrkesutövare som tecknat en FöPL-försäkring för sin verksamhet, och har sin verksamhet som huvudsyssla, behöver inte betala arbetslöshetspremie. Oftast räcker det med att yrkesutövaren själv anmäler detta. Enligt lagen om utkomstskydd för arbetslösa räcker det med att man tecknar den obligatoriska företagarpensionsförsäkringen för att räknas som företagare. Det betyder ändå inte att man har företagandet som huvudsyssla bara för att man är skyldig att teckna denna försäkring. Det räknas med att man jobbar på heltid i företaget om man inte kan ta emot ett heltidsarbete på grund av den arbetsmängd som företagandet kräver. Man kan räkna företagandet som bisyssla då man kan sköta ett heltidsarbete samtidigt, eller om tiden man använder i företaget är mycket liten. Som bisyssla räknas företagandet då man tillräckligt länge har haft ett heltidsjobb eller studerat heltid medan man skött sitt företag vid sidan om. Oftast brukar man räkna med att tio månader räcker med att bevisa att företagandet är en bisyssla. Då man börjar med sin företagsverksamhet räknar man företagsverksamheten som

huvudsyssla. Man betalar arbetslöshetspremien till olycksfallsförsäkringsanstalterna år 2012, men fr.o.m. år 2013 är det TVR som uppbär premien. (TVR)

Enligt Skippari (2012), som jobbar som jurist på Arbetslöshetsförsäkringsfonden (TVR), kan dessa vara svåra tolkningsfrågor. Eftersom det finns två beslutande instanser i samma ärende, kan den ena instansen anse ett och den andra ett helt annat. Som exempel ger han skyldigheten att betala arbetslöshetsförsäkringspremie kontra rätten att få arbetsmarknadsstöd, med en hemförsäljare som jobbar heltid som yrkesutövare, men gör inlägg i Företag X för att dryga ut inkomsterna. Denna person är företagare på heltid och skyldig att teckna en FöPL. Då behöver personen inte heller betala arbetslöshetsförsäkringspremien för yrkesutövningen. I princip behöver inte heller Företag X betala arbetslöshetsförsäkringspremie för arbetsgivare, och inte heller innehålla arbetslöshetsförsäkringspremien från personens lön. Om personen ifråga blir arbetslös får hon då inget arbetsmarknadsstöd, eftersom hon är försäkrad via sitt försäkringsbolag. Ifall personen i alla fall betalat arbetslöshetsförsäkringspremien på sitt jobb på Företag X, behöver det inte betyda att hon automatiskt har rätt till arbetsmarknadsstödet. Detta blir krångliga tolkningsfrågor, eftersom skyldigheten att betala arbetslöshetspremien inte automatiskt ger rätt till arbetslöshetsskydd.

## 7 Diskussion

Det är mycket lätt att bli hemförsäljare, och ofta behöver man bara ett litet startkapital eller inget alls. Ofta lockas man kanske av möjligheten att förtjäna extra pengar på ett enkelt sätt. Arbetet visar ändå att det krävs mycket mera av en hemförsäljare än att sälja sina produkter. Försäljaren måste känna till den centrala lagstiftningen samt eventuellt lära sej enkel bokföring. Han måste även betala skatter och känna till principerna om olika sorters skatter.

Då jag själv började som hemförsäljare var även mitt motiv att enkelt förtjäna extra pengar. Jag var 18 år, studerade och hade ett barn, och behövde extra pengar. Då jag blev rekryterad fick jag ingen information om varken skatteskyldighet eller bokföring, men med mitt startpaket kom papper jag kunde ha som grund när jag skulle anmäla mina inkomster och utgifter. Efter en tid tyckte jag att det blev för jobbigt att skriva upp alla inkomster, utgifter, hur mycket jag kört med bilen och hur mycket av telefonräkningen kom från mina samtal till kunder, så jag slängde pappren i pappersinsamlingen. Jag trodde då att det var mera på frivillig basis man kunde anmäla sina inkomster och utgifter, och fastän jag kunde få avdrag av mina utgifter, så var det enklare för mej att låta bli att anmäla dessa. Jag trodde i min naivitet att man inte behöver betala skatt på provision. Sanningen uppdagades då jag skulle göra min skattedeklaration och min mamma upplyste mej om saken. Då var det en aning svårare att göra utredningen om inkomster och utgifter från Tupperware när alla papper redan var slängda.

Detta stod som grund när jag började detta lärdomsprov. Alla nya hemförsäljare är inte 18 år, och säkert vet många av de rekryterade hemförsäljarna om sin skatteskyldighet, men knappast alla. Själv blev jag en aning fundersam då jag hörde att Avon använder sej av rabatt istället för provision. Jag blev osäker på om Avons rabatt kan vara likvärdig Tupperwares provision.

Utan att ha gjort någon undersökning i saken, har det ändå kommit fram att nästan alla mina bekanta har någon gång varit med på ett homeparty eller köpt produkter via en konsulent. Det finns även några som själva har varit eller är hemförsäljare. Branschen är stor med en försäljningssiffra i Finland på 165 miljoner €.

Även om arbetet inte tar upp den gråa ekonomin, så visar ändå arbetet att det finns mycket få näringsidkare i Finland med hemförsäljning som inriktning. Ändå sägs det finnas tiotusentals hemförsäljare i landet. Om man utgår från att det år 2011 fanns 76 000 hemförsäljare i Finland (enligt Seldia) och 3 900 av dem är registrerade näringsidkare, kvarstår 72 100 försäljare. Dessa skulle vara sådana privatpersoner som deklarerar sina hemförsäljningsinkomster på sitt privata skattekort. Det går inte ihop med Laurilas kommentar att det är vanligare att man utövar hemförsäljning som registrerad näringsidkare. Min personliga slutsats är att de flesta hemförsäljare helt enkelt inte deklarerar sina inkomster. Beror det på att företagen ger dålig information eller på att försäljarna inte bryr sej om att deklarerera inkomsterna? Här kan man även fråga sej hur mycket staten förlorar i skatter inom den här grenen. Även hemförsäljningsföretagen verkar ge mycket liten information till sina hemförsäljare om bokföringsskyldighet och skatteskyldighet. Som fortsättning på detta arbete skulle man kunna undersöka den uppskattade del av skatter som blir obetalda i och med att hemförsäljarna inte anmäler sina inkomster. Ett annat tema skulle vara att undersöka hur hemförsäljningsföretagen informerar sina konsulter om Finlands lagstiftning. I min intervju med Pihlström kom det fram att hon jobbat som konsult för två olika hemförsäljningsföretag. Ingetdera informerade henne om bokföringsskyldighet eller skatteskyldighet. En hypotes skulle kunna vara att företagen inte informerar om dessa saker, eftersom de då inte skulle få tillräckligt med försäljare. Många hemförsäljare skulle kanske tänka efter två gånger innan de bestämmer sej för att bli hemförsäljare eller konsulter för företaget, eftersom arbetsmängden blir mycket stor och compensationen är oftast ganska liten. Även om provisionen eller rabatten verkar stor, kräver det ändå mycket av en försäljare att få tillstånd ett ordentligt kundnätverk. Samtidigt kan priserna vara höga för produkterna, som man får till ett mycket billigare pris i närmaste butik. Kostnaderna blir även höga, när den nya försäljaren utökar sitt kundnätverk och därtill kanske kör två gånger till värdinnan, en gång för partyt och andra gången för att föra de beställda produkterna. Om man därtill ännu blir momsskyldig, och dessutom måste bokföra alla dessa inkomster och utgifter, kan det mycket väl vara mera lockande att låta bli att anmäla dessa uppgifter. Arbetsinsatsen på ca. 7 000 € är inte heller svår att uppnå, och då tillkommer även FöPL. Arbetsinsatsen är inte samma som omsättning, vilket gör att även här finns en tolkningsfråga. Vad är en normal arbetsinsats för en hemförsäljare? En

hemförsäljare är även skyldig att deklarerera momsens om omsättningen är mer än 8 500 € per år. I Finland är försäljningens medeltal ca. 2 000 €/person, vilket ser ut att vara långt ifrån dessa gränser. Ett medeltal är ändå inte så bra att utgå ifrån, då det inte ger ett säkert svar på hur många som når upp till dessa gränser.

Detta arbete ger en inblick i hur stor hemförsäljningsbranschen är i Finland, samt vad en hemförsäljare ska ta i beaktande då han börjar sin verksamhet. Jag har i arbetet utgått främst från synvinkeln att hemförsäljaren är en yrkesutövare med ett FO-nummer, men även en hemförsäljare som inte är en yrkesutövare har tagits i beaktande. Arbetet visar klart att även som privatperson är man skyldig att deklarerera sina inkomster och utgifter från verksamheten.

## Källor

Avon. Avon founder David H. McConnell – Creating the company for women. Kan läsas: <http://www.avoncompany.com/aboutavon/history/mcconnell.html>. Läst 10.12.2011

Avon. Investor relations. Kan läsas: <http://investor.avoncompany.com/phoenix.zhtml?c=90402&p=irol-IRHome>. Läst: 10.12.2011

Avon. Tuotteemme. Kan läsas: <http://www.avon.fi/PRSuite/productdetails.page>. Läst 2.3.2012

Cosmeticsdesign-europe. McDougal, A. Upward trend in direct selling should remain stable for the future, report. Kan läsas: [http://www.cosmeticsdesign-europe.com/Market-Trends/Upward-trend-in-direct-selling-should-remain-stable-for-the-future-report?utm\\_source=copyright&utm\\_medium=OnSite&utm\\_campaign=copyright](http://www.cosmeticsdesign-europe.com/Market-Trends/Upward-trend-in-direct-selling-should-remain-stable-for-the-future-report?utm_source=copyright&utm_medium=OnSite&utm_campaign=copyright). Läst 8.11.2012

E-conomics. Huvudbok – Vad är en huvudbok? Kan läsas: <http://www.e-conomic.se/bokforingsprogram/ordlista/huvudbok>. Läst 18.3.2012

Ernst & Young. 2008. Kirjanpitolaki tänään. Gummerrus Kirjapaino Oy. Jyväskylä.

Finlex. Bokföringslag. Kan läsas: <http://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/1997/19971336?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=bokf%C3%B6ringslag>. Läst: 10.3.2012

Finlex. Lag om beskattning av inkomst av näringsverksamhet. Kan läsas: <http://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/1968/19680360>. Läst 5.5.2012

Finlex. Mervärdesskattelag. Kan läsas:

<http://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/1993/19931501>. Läst 18.4.2012

Johansson T. & Isidorsson G. 2008. Hemförsäljning – en studie om branschens strategiska val och fördelar. Kan läsas: [http://hh.diva-](http://hh.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:239063)

[portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:239063](http://hh.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:239063). Läst 20.9.2012

Konsumentverket(a). Konsumenträtt. Vid hemförsäljning ska kunden enligt lagen alltid föras med hemförsäljningshandlingar. Kan läsas: <http://www.kuluttajavirasto.fi/sv-FI/konsumentradgivning/konsumentratt/hemforsaljning/hemforsaljningshandling/>. Läst 2.1.2012

Konsumentverket(b). Konsumenträtt. Ångerrätt vid hemförsäljning. Kan läsas:

[http://www.kuluttajavirasto.fi/sv-](http://www.kuluttajavirasto.fi/sv-FI/konsumentradgivning/konsumentratt/hemforsaljning/ratt-att-frantrada-kopet/)

[FI/konsumentradgivning/konsumentratt/hemforsaljning/ratt-att-frantrada-kopet/](http://www.kuluttajavirasto.fi/sv-FI/konsumentradgivning/konsumentratt/hemforsaljning/ratt-att-frantrada-kopet/).

Läst 2.9.2012

Konsumentverket(c). Kotimyynti. Kan läsas: [http://www.kuluttajavirasto.fi/fi-](http://www.kuluttajavirasto.fi/fi-FI/kuluttajaneuvonta/kuluttajan-oikeudet/kotimyynti/)

[FI/kuluttajaneuvonta/kuluttajan-oikeudet/kotimyynti/](http://www.kuluttajavirasto.fi/fi-FI/kuluttajaneuvonta/kuluttajan-oikeudet/kotimyynti/) Läst 21.9.2012

Lady Hotlips. Mahtavat lahjat, helposti jopa 100 eurolla! Kan läsas:

<http://www.ladyhotlips.fi/18>. Läst 23.9.2012

Lady Hotlips. Mielenkiintoinen ja hauska jälleenmyyntityö! Kan läsas:

<http://www.ladyhotlips.fi/3>. Läst 23.9.2012

Laki24. Kotimyynti ja etämyynti. Mitä eroa niillä on? Kan läsas:

<http://www.laki24.fi/kulu-kotimyynti-kotimyynti.html> Läst 21.11.2011

Leppiniemi, J. & Leppiniemi, R. 2010. Pieni kirjanpitovelvollinen. WSOYpro Oy. WS Bookwell Oy. Juva.

Makkonen, J. 20.4.2012. Konsumentombudsman. Konsumentverket.

Me&i. Me&i lyhyesti. Kan läsas:

<http://www.meandi.se/fi/sivut/272/436/440/meandi-lyhyesti.aspx>. Läst 2.3.2012

Me&i. Ryhdy myyjäksi. Kan läsas:

<http://www.meandi.se/fi/sivut/59/1319/1331/haluatko-ryhtya-myyjaksi.aspx>. Läst 9.9.2012

Mäkinen, P. Kotikutsut ovat kasvaneet miljoonabisnekseksi. Uusimaa. 12, 20.11.2011.

Oriflame. Kan läsas: <http://fi.oriflame.com/>. Läst 2.3.2012

PartyLite. Tuotteet. Kan läsas: <http://www.partylite.fi/fi/tuotteet.html>. Läst 2.3.2012.

Passive Cash 101. Strizinger, R. Direct Selling Trends – The Future of Direct Selling.

Kan läsas: <http://passivecash101.com/direct-selling-trends-the-future-of-direct-selling>.

Läst 14.11.2012

Pihlström, Å. 4.5.2012 & 17.9.2012. Hemförsäljare. Avon.

Salin, M. 2005. Liikkeen- ja ammatinharjoittajan kirjanpitokirja. Verotieto Oy. Edita Prima. Helsinki.

Salin, M. 2009. Liikkeen- ja ammatinharjoittajan verokirja. Verotieto Oy. Edita Prima. Helsinki.

Seldia. Mission and Objectives. Kan läsas: <http://www.seldia.eu/about-seldia/mission-and-objectives>. Läst 3.5.2012.

Seldia. Kan läsas:

<http://www.seldia.eu/sites/default/files/uploads/Fact%20sheet%20Europe%202006%202012ML.pdf>. Läst 21.9.2012



Seldia. Direct selling in Europe – 2011 Retail Sales. Kan läsas:

<http://www.seldia.eu/sites/default/files/uploads/General%20presentation%20final%202011%20only%2020062012.pdf>. Läst 21.9.2012

Seldia. WFDSA Global Direct Selling Statistics 2010. Kan läsas:

<http://www.seldia.eu/~wwwseldi/sites/default/files/uploads/content-pdf/wfdsastat2009.pdf>. Läst 3.5.2012.

Skatteförvaltningen(a). Ansökan om skattelättnad vid momsskyldighetens nedre gräns.

Kan läsas: [http://www.vero.fi/sv-](http://www.vero.fi/sv-FI/Detaljerade_skatteanvisningar/Blanketter/Moms/Ansokan_om_skattelattnad_vid_momsskyldig(10636))

[FI/Detaljerade\\_skatteanvisningar/Blanketter/Moms/Ansokan\\_om\\_skattelattnad\\_vid\\_momsskyldig\(10636\)](http://www.vero.fi/sv-FI/Detaljerade_skatteanvisningar/Blanketter/Moms/Ansokan_om_skattelattnad_vid_momsskyldig(10636)). Läst 8.5.2012.

Skatteförvaltningen(b). Betalning av förskottsskatt för personkunder. Kan läsas:

[http://www.vero.fi/sv-](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Forskottsskatter/Betalning_av_forskottsskatt_for_personku(14721))

[FI/Foretags\\_och\\_samfundskunder/Rorelseidkare\\_och\\_yrkesutovare/Forskottsskatter/Betalning\\_av\\_forskottsskatt\\_for\\_personku\(14721\)](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Forskottsskatter/Betalning_av_forskottsskatt_for_personku(14721)). Läst: 20.4.2012

Skatteförvaltningen(c). Etablering av ett företag – rörelseidkare eller yrkesutövare. Kan

läsas: [http://www.vero.fi/sv-](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Foretaget_starta_s)

[FI/Foretags\\_och\\_samfundskunder/Rorelseidkare\\_och\\_yrkesutovare/Foretaget\\_starta\\_s](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Foretaget_starta_s). Läst: 10.3.2012

Skatteförvaltningen(d). Förskottsskatter – Rörelseidkare eller yrkesutövare. Kan läsas:

[http://www.vero.fi/sv-](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Forskottsskatter)

[FI/Foretags\\_och\\_samfundskunder/Rorelseidkare\\_och\\_yrkesutovare/Forskottsskatter](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Forskottsskatter). Läst: 18.4.2012

Skatteförvaltningen(e). Inkomstbeskattning – rörelseidkare eller yrkesutövare. Kan lä-

sas: [http://www.vero.fi/sv-](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Inkomstbeskattning)

[FI/Foretags\\_och\\_samfundskunder/Rorelseidkare\\_och\\_yrkesutovare/Inkomstbeskattning](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Inkomstbeskattning). Läst: 24.4.2012

Skatteförvaltningen(f). Momsbeskattning. Kan läsas: [http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags\\_och\\_samfundskunder/Rorelseidkare\\_och\\_yrkesutovare/Momsbeskattning](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Momsbeskattning). Läst: 18.4.2012

Skatteförvaltningen(g). Kravet på fakturan i momsbeskattningen. Kan läsas: [http://www.vero.fi/sv-FI/Detaljerade\\_skatteanvisningar/Skatteforvaltningens\\_anvisningar/Kraven\\_pa\\_fakturan\\_i\\_momsbeskattningen\(10341\)](http://www.vero.fi/sv-FI/Detaljerade_skatteanvisningar/Skatteforvaltningens_anvisningar/Kraven_pa_fakturan_i_momsbeskattningen(10341)). Läst: 18.4.2012

Skatteförvaltningen(h). Oman käytön ja alivastikkeellisten luovutusten arvonlisäverotus. Kan läsas: [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Myynnin\\_verollisuus\\_veron\\_peruste\\_omaa\\_kaytto\\_vahennykset/Oman\\_kayton\\_ja\\_alivastikkeellisten\\_luovu\(9975\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Myynnin_verollisuus_veron_peruste_omaa_kaytto_vahennykset/Oman_kayton_ja_alivastikkeellisten_luovu(9975)). Läst 4.5.2012

Skatteförvaltningen(i). Rorelseidkarens och yrkesutövarens skattedeklaration. Kan läsas: [http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags\\_och\\_samfundskunder/Rorelseidkare\\_och\\_yrkesutovare/Skattedeklaration](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Skattedeklaration). Läst: 18.4.2012

Skatteförvaltningen(j). Skatteförvaltningens anvisning för harmonisering av beskattningen för beskattningen 2010. Kan läsas: [http://www.vero.fi/sv-FI/Detaljerade\\_skatteanvisningar/Skogsbeskattning/Skatteforvaltningens\\_anvisning\\_for\\_harmo\(12819\)](http://www.vero.fi/sv-FI/Detaljerade_skatteanvisningar/Skogsbeskattning/Skatteforvaltningens_anvisning_for_harmo(12819)). Läst 9.5.2012

Skatteförvaltningen(k). Skattekontot. Kan läsas: [http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags\\_och\\_samfundskunder/Rorelseidkare\\_och\\_yrkesutovare/Skattekonto](http://www.vero.fi/sv-FI/Foretags_och_samfundskunder/Rorelseidkare_och_yrkesutovare/Skattekonto). Läst 10.5.2012

Sormunen-Kenttälä T. Kuluttajaprofilointi markkinointikonseptin kehittämisen apuna – Case Kotikutsumyynti Suomessa. 8/2012. Kan läsas: [http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/33676/Sormunen-Kenttala\\_Thea.pdf?sequence=2](http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/33676/Sormunen-Kenttala_Thea.pdf?sequence=2). Läst 2.3.2012

Starta Eget. Starta-Eget Ordlista. Enkel bokföring. Kan läsas: <http://www.starta-eget.se/ordlista.php?ord=enkelbokforing>. Läst 18.3.2012

Statistikcentralen. Huvudgrupper – Näringsgrensindelningen 2008. Kan läsas: [http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/47990\\_sv.html](http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/47990_sv.html). Läst 3.5.2012

Tomperi S. Käytännön kirjanpito. 2004. Edita Prima Oy. Helsinki

Tupperware. Aloitushjelma. Kan läsas: <http://www.tupperware.fi/ura/onnistu-alusta-alkaen/aloitushjelma>. Läst 22.9.2012

Tupperware. Tuotekategori. Kan läsas: <http://www.tupperware.fi/tuotteet/tuotekategoriat>. Läst 22.9.2011

Tupperware. Meistä. Kan läsas: <http://www.tupperware.fi/meista>. Läst 22.9.2011

Tupperware. Quick Start. Kan läsas: <http://www.tupperware.fi/ura/onnistu-alusta-alkaen/quick-start>. Läst 22.9.2012

TVR. Arbetslöshetsförsäkringsfonden. Allmänt. Kan läsas: <http://www.tvr.fi/?5>. Läst 4.5.2012

TVR. Arbetslöshetsförsäkringsfonden. Anvisningar om arbetslöshetsförsäkringspremier år 2012. Kan läsas: <http://www.tvr.fi/?file=185>. Läst 4.5.2012

Veritas. FöPL-försäkring. Kan läsas: <https://www.veritas.fi/sv/foretagare/fopl-forsakring>. Läst 4.5.2012.

Veritas. Rabatt för ny företagare. Kan läsas: <https://www.veritas.fi/sv/foretagare/fopl-forsakring/fopl-avgifter/rabatt-nya-foretagare>. Läst 4.5.2012

Wikström N. & Bergström F. 2003. Direkthandeln. Kan läsas:

[http://www.direkthandeln.org/upload/Docs/pdf/Direkthandeln\\_Slutversion.pdf](http://www.direkthandeln.org/upload/Docs/pdf/Direkthandeln_Slutversion.pdf).

Läst: 20.9.2012

Yrittäjät.fi. Henkilöyhtiöiden erotus. Kan läsas:

<http://www.yrittajat.fi/verotjarahat/verotus/henkiloyhtioidenverotus/>. Läst 5.5.2012

Yrityssuomi. Yksityinen elinkeinonharjoittaja ja perheenjäsen. Kan läsas:

<http://www.update.yrityssuomi.fi/ysforms/default.aspx?nodeid=17339>. Läst 5.5.2012

Yritystele. Kan läsas:

[http://www.yritystele.fi/search/apachesolr\\_search/47990?filters=tid%3A54827%20tid%3A54818%20tid%3A54659%20tid%3A54938%20tid%3A54943&solrsort=changed%20desc&retain-filters=1](http://www.yritystele.fi/search/apachesolr_search/47990?filters=tid%3A54827%20tid%3A54818%20tid%3A54659%20tid%3A54938%20tid%3A54943&solrsort=changed%20desc&retain-filters=1). Läst 3.5.2012

Yritystele. Kan läsas:

[http://www.yritystele.fi/search/apachesolr\\_search/yksityinen%20elinkeinoharjoittaja?filters=tid%3A54827%20tid%3A54818%20tid%3A54659%20tid%3A54938%20tid%3A54943&solrsort=changed%20desc&retain-filters=1](http://www.yritystele.fi/search/apachesolr_search/yksityinen%20elinkeinoharjoittaja?filters=tid%3A54827%20tid%3A54818%20tid%3A54659%20tid%3A54938%20tid%3A54943&solrsort=changed%20desc&retain-filters=1). Läst 3.5.2012

WFDSA. Global Report on Product categories – 2011. Kan läsas:

[http://www.wfdsa.org/files/pdf/global-stats/Product\\_Categories\\_Report\\_Final\\_6-20-2012.pdf](http://www.wfdsa.org/files/pdf/global-stats/Product_Categories_Report_Final_6-20-2012.pdf). Läst 3.10.2012

Wikström N. & Bergström F. 2003. Direkthandeln. Kan läsas:

[http://www.direkthandeln.org/upload/Docs/pdf/Direkthandeln\\_Slutversion.pdf](http://www.direkthandeln.org/upload/Docs/pdf/Direkthandeln_Slutversion.pdf) .

Läst 22.9.2012

## **Bilagor**

Bilaga 1. Intervju med konsumentombudsman Jarkko Makkonen 20.4.2012

Frågor:

Räknas t. ex Tupperware-partyn till hemförsäljning?

Vad räknas inte till hemförsäljning?

## Bilaga 2. Intervju med Åsa Pihlström 4.5.2012

För vilket företag säljer du produkter?

Hur började du sälja dessa produkter?

Hur mycket är provisionen?

Behöver man något startkapital?

Hur beställs produkterna?

Tillkommer fraktkostnader?

Blev du informerad om bokföringsskyldighet eller skatteskyldighet?

17.9.2012

Berätta om din försäljningsprocess:

Hur lång är en kampanj?

När beställer du varorna?

När får kunderna varorna?

När betalar kunderna varorna?

När betalar du din räkning till Avon?

Tar du betalt i förväg av dina kunder?

När ska du betala räkningen till Avon?

Brukar du ge hemförsäljningshandlingar till dina kunder?

8.11.2012

Hur stor brukade din försäljning vara per kampanj i medeltal?

### Bilaga 3. Intervju med Jorma Skippari 3.8.2012

Om en person jobbar med hemförsäljning, är hon då skyldig att betala arbetslöshetsförsäkringspremie?

När behöver hon inte betala arbetslöshetsförsäkringspremie?

Varifrån får hon stöd om hon blir arbetslös?