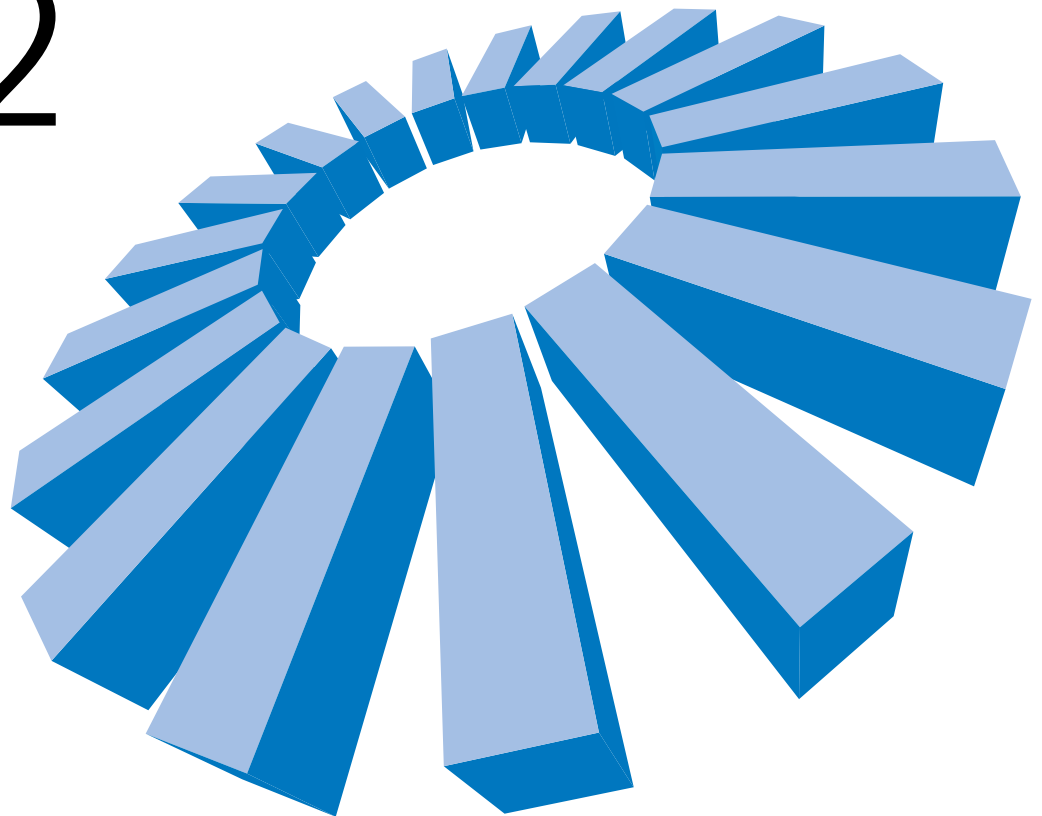


E-bok 010

SELGE KJØPE FIRMA

HVA MED SKATTEN?

2012



Otto Risanger

skatt og økonomi
drivBEDRE.no

Otto Risanger

[Gå til innhold](#)

SELGE
KJØPE
FIRMA
Hva med skatten?

R!SANGERS E-BOK 010 - **DrivBedre-pakken**

Utgitt av R!SANGER AS
Dronningensgt 22, 0154 OSLO
Tlf: 22 33 39 27
post@risanger.no
www.risanger.no

Forsideomslag:
Rune Drevland –
rune@push-design.no

© Otto Risanger 2004-12

ISBN 978-82-7573-110-2

Det må ikke kopieres fra denne bok i strid med åndsverkloven eller avtaler om kopiering inngått med KOPINOR, Interesseorganisasjon for rettighetshavere til åndsverk. Kopiering i strid med lov eller avtale kan medføre erstatningsansvar og inndragning, og kan straffes med bøter eller fengsel.

LES MINDRE - LÆR MER!

R!SANGERS E-BØKER i **DrivBedre-pakken** skal på kort tid gi deg innblikk i og oversikt over temaer der du ønsker bedre innsikt. Du skal lære hvordan tingene virker og henger sammen, uten å gå veien innom alle forbehold, alle detaljer og alle faguttrykk.

Kunder om DrivBedre-pakken (40 ebøker i oppdateringsabonnement):

“Utrolig mye nyttig informasjon. Veldig verdifull tjeneste” – “Har spart meg for titusener av kroner” – “Hadde aldri hatt mulighet til å finne ut av denne informasjonen selv” – “Sparte meg for mye penger” – “En god investering!” – “Prisen tatt i betraktning var det ingen tvil om å kjøpe hele pakken”

Les mer på www.risanger.no/drivbedre-pakken

INNHold

[Forord](#)

[Generasjonsskifte: Vent ikke for lenge!](#)

[Salg eller kjøp av enkeltpersonforetak](#)

[Enkeltpersonforetak og generasjonsskifte](#)

[Slik slettes et enkeltpersonforetak](#)

[Salg eller kjøp av aksjeselskap](#)

[Skattefritt ut av familie-AS?](#)

[Endre selskapsform for å få lavere arveavgift?](#)

[Salg eller kjøp av deltakerlignet selskap](#)

[Kostnader, skatt og fradrag ved kjøp av foretak](#)

[Kjøperens inngangsverdi](#)

[Selgerens utgangsverdi](#)

[Vanskeligere å utnytte underskuddsbedrifter](#)

[Bruttoskatt for gevinster og goodwill](#)

[Andre nettguiden om å kjøpe eller selge bedrift](#)

FORORD

Temaet for denne e-boka er skattespørsmål ved kjøp eller salg av en bedrift. Leseren vil raskt se at dette kan være et omfattende tema, alt etter selskapsform og forholdene ellers. Poenget er å skille ut det som gjelder leserens konkrete situasjon, danne seg et overblikk - som bakgrunn for hjelp fra og samarbeid med fagfolk.

Skatteetaten definerer enkeltpersonforetak slik:

- Næringsvirksomhet som eies (dvs drives for egen regning og risiko) av en fysisk person kalles et enkeltpersonforetak. Eier personen to eller flere atskilte næringsvirksomheter, vil alle næringsvirksomhetene inngå i enkeltpersonforetaket.
- Begrepet enkeltpersonforetak er bare en beskrivelse av eierforholdet til næringsvirksomhetene. I forhold til alminnelig inntekt, behandles hver atskilt næringsvirksomhet i enkeltpersonforetaket for seg, feks i forhold til oppretting av saldoer og gevinst- og tapskonto.
- Eies næringsvirksomheten av flere skattytere, vil fellesskapet være et selskap, feks et deltakerlignet selskap, aksjeselskap mv.

Til det siste punktet: Det er unntak her når det gjelder ektefeller i enkeltpersonforetak.

GENERASJONSSKIFTE: VENT IKKE FOR LENGE!

"Problemstillingen er aktuell for flere tusen norske bedrifter. Det er grunn til å frykte at mange av dem ikke forbereder seg godt nok." (Advokat Tore Karlsson.)

Hva er de mest utbredte svakhetene når en bedrift gjennomfører et generasjonsskifte?

I en undersøkelse svarte én av fire norske ledere at planleggingen og tilretteleggingen starter for sent.

Én av åtte pekte OGSP på at det kan oppstå uklarheter om framtidig strategi.

BEGYNN TIDLIG

Overføring av eierskap, kontroll eller drift av familiebedrifter medfører alltid at det oppstår en rekke spørsmål og problemstillinger.

God planlegging av generasjonsskiftet betyr blant annet:

- begynn tidlig,
- engasjer alle som naturlig bør være delaktig, og
- søk hjelp og bistand hos regnskapskontor, revisorer, advokater eller andre rådgivningsmiljø som har erfaring og kompetanse.

AKTUELLE SPØRSMÅL Å STILLE

- Hva er bedriften verdt?
- Bør den selges utenfor familien?
- Hvordan ivareta både de aktive og passive familiemedlemmer?
- Hva er de skattemessige konsekvenser av ulike løsninger?
- Hva med arveavgift og formueskatt?
- Hvordan sikre pensjon til nåværende eiere?

BARN MÅ VENTE

Et advokatfirma forteller at det finnes mange eksempler på foreldre som er bekymret for å overdra familiebedriften til barna fordi de er usikre på om de er klare for ansvaret.

Videre er det eksempler på barn som blir tvunget til å vente mange år før de får noen reell innflytelse over selskapet.

TIPS! Det er viktig å være klar over at slike prosesser involverer mennesker, ikke bare eiendeler.

ØKT FARE FOR SALG ELLER NEDLEGGELSE

Uenighet mellom involverte parter, svekkelse av bedriftskultur og arbeidsmiljø, samt økt fare for salg eller nedleggelse er andre utfordringer som nevnes hyppig i forbindelse med generasjonsskifte.

Ole I. Iversen, førsteamanuensis i organisasjonspsykologi på Handelshøyskolen BI, har pekt på at mange familiebedrifter har hatt samme toppleder i 20-25 år.

I løpet av denne perioden vil det ha skjedd store endringer i teknologi, forretningsmodeller og markedsforhold.

Iversen: – Mange mister grepet uten å oppdage det før det er for sent. Moralen må være å planlegge generasjonsskifte i god tid, ikke minst sørge for at neste generasjon har den kompetanse og de ferdigheter som er nødvendig for å lede bedriften i en ny tid.

SALG ELLER KJØP AV ENKELTPERSONFORETAK (ENK)

Hva skjer skattemessig hvis du selger eller kjøper et enkeltpersonforetak (ENK)?

Vi ser her på eiers realisasjon ved salg av hele enkeltpersonforetaket, eller en selvstendig del av det, til full pris.

MERK! Ved salg av av ideell andel - dvs at det kommer inn en medeier eller flere - etableres et deltakerlignet selskap (ANS, DA mv). Men det er et unntak her for ektefelle, som kan være medeier i det som likevel forblir et ENK.

SALG AV HELE ENKELTPERSONFORETAKET

Salg av ENK behandles skattemessig som realisasjon av de enkelte eiendeler som følger med ved overdragelsen.

Samlet vederlag for hele ENK'et skal deles på de enkelte eiendeler så langt fordelingen får betydning for skattlegging av selgeren og/eller kjøperen, feks når det gjelder:

- skattefrihet for gevinst,
- tidspunkt for inntekts-/kostnadsføring,
- nedskrivning av vederlag på saldo for selgeren,
- gevinstberegning for selgeren eller
- inngangsverdi for kjøperen.

TIPS! Selv om transaksjonene skjer hver for seg, vil de normalt bli vurdert samlet av ligningsmyndighetene hvis de finner sted innenfor en periode på tre år. Har det gått mer enn tre år mellom transaksjonene, godtas de vanligvis som isolerte transaksjoner.

VEDERLAG

Som vederlag regnes verdien av alt selgeren skal motta ved salget, enten det tilfaller ham selv direkte eller mottas av andre på hans vegne.

Vederlag består vanligvis av:

- kontanter,
- fordring på restkjøpesum, og/eller
- overtakelse av selgerens gjeld.

Vederlag kan også bestå av formuesgjenstander som overdras fra kjøperen til selgeren, slik som fast eiendom, løsøre, aksjer mv.

SELGERENS BRUKSRETT

Beholder selgeren for en periode vederlagsfri bruksrett til de gjenstander som overdras, feks borett, anses ikke verdien av bruksretten som en del av vederlaget.

Dette er fordi bruksretten i ettertid fordelsbeskattes løpende inntil fordelene opphører.

PENSJON, KÅR MV UTBETALT AV KJØPEREN

Verdien av selgerens krav på ytelser som pensjon, livrente ol, som skal utbetales etter hvert av kjøperen, regnes ikke med i vederlaget.

MERK! Selgeren blir skattlagt etterhvert for de årlige ytelsene.

Mottar kjøperen periodiske ytelser for et begrenset tidsrom, skal ligningsmyndighetene vurdere om det reelt foreligger

- en pensjon,
- en avdragsbetaling, eller
- et blandet forhold.

Hva partene har kalt ytelsene, er ikke avgjørende.

Det kan ha store skattemessige konsekvenser om ytelsene regnes som avdrag på salgssummen eller som pensjon til selgeren. Avdrag ses på som en del av vederlaget, mens pensjon beskattes og fradragsføres løpende etterhvert som den betales.

EKSEMPEL: 1) Kjøperen betaler én million kroner, og skal i tillegg betale 100.000 kroner hvert år i ti år. Er dette å regne som avdrag på salgssummen (se nedenfor), er utgangsverdien for selgeren og inngangsverdien for kjøperen på to millioner kroner. Gevinst eller tap regnes ut fra to millioner. De årlige betalingene à 100.000 kroner har ingen skattemessig betydning.

EKSEMPEL: 2) Kjøperen betaler én million kroner, og skal i tillegg betale 100.000 kroner hvert år i ti år. Er dette å regne som pensjon og ikke som avdrag på salgssummen (se nedenfor), er utgangsverdien for selgeren og inngangsverdien for kjøperen på én million kroner. Gevinst eller tap regnes ut fra én million. De årlige betalingene à 100.000 kroner fradragsføres hos selgeren og inntektsføres hos kjøperen etterhvert som de betales.

Skal de periodiske ytelser løpe til en forhåndsbestemt dato uansett, anses utbetalingen ikke som pensjon, men som avdrag på salgssum.

Løper de periodiske ytelser med uendret størrelse fram til den berettigedes død, og da faller bort i sin helhet, anses utbetalingen som pensjon og ikke som avdrag på salgssum.

I andre tilfelle kan det være uavklart hvordan de periodiske ytelser skal bedømmes, feks når ytelsene:

- reduseres vesentlig fra en bestemt dato, selv om den reduserte ytelsen skal løpe til den berettigedes død, eller
- ytelsen skal løpe til den berettigedes død, likevel slik at den faller bort på en bestemt dato om den berettigede skulle leve lenger.

Ligningsmyndighetene skal da vurdere om forholdet reelt har karakter av pensjon eller blandet ordning. Så langt som ytelsene ikke er pensjon, behandles de på samme måte som et vanlig vederlag.

Ordnes pensjonen av kjøperen gjennom et forsikringselskap i forbindelse med overdragelse av virksomheten, anses det som er betalt til forsikringselskapet som vederlag.

Kjøperen får da ikke fradrag for de årlige ytelsene.

Men selgeren skal skattlegges for skattepliktig del av de årlige utbetalingene etter reglene for kjøpt livrente.

SELGERENS KOSTNADER

Selgerens kostnader mv ved salget skal gå til reduksjon av salgsvederlaget hos selgeren. Dette vil feks gjelde kostnader til annonser, salgstakst og meglerprovisjon.

KJØPERENS KOSTNADER

Kjøperens kostnader ved kjøpet skal legges til inngangsverdien. Det vil feks gjelde kostnader til tinglysningsgebyr for fast eiendom. Angår kostnadene ikke bestemte formuesgjenstander, fordeles de forholdsmessig.

FORDELING AV VEDERLAGET PÅ DE ENKELTE FORMUESGJENSTANDER

Samlet vederlag fordeles på de enkelte overdratte formuesgjenstander som feks:

- omsetningseiendeler (varebeholdning, kundefordringer mv)

- avskrivbare driftsmidler (i saldogruppe a-d fordelt på saldogruppene, i saldogruppe e-h fordelt på de enkelte driftsmidlene)
- ikke avskrivbare driftsmidler som feks tomt, ikke avskrivbar funksjonærbolig mv
- boliger, herunder egen bodel i avskrivbart bygg og bedriftshytte
- aksjer
- egenutviklet forretningsverdi (goodwill), og/eller
- konsesjoner og andre immaterielle eiendeler

Fordelingen av vederlaget skal i prinsippet være beløpsmessig likt for selgeren og kjøperen. Det er ikke alltid behov for samme grad av oppdeling hos partene.

Fordelingen av vederlaget foretas skjønnsmessig. Dette skjer i hovedregelen etter omsetningsverdien, men likevel slik at fordeling av de enkelte deler av en bygning foretas på grunnlag av leieverdien.

Ligningsmyndighetene føler seg ikke bundet av den fordeling som partene har foretatt.

Ved fordelingen settes kontanter, bankinnskudd ol til nominell kroneverdi og avregnes krone mot krone. Utestående fordringer settes til reell nåverdi.

Ligningsmyndighetene føler seg ikke bundet av den nedskrivning på kundefordringer som er godtatt for tidligere år.

Overstiger det totale vederlaget omsetningsverdien for de fysiske eiendeler som overdras, vil det overskytende være vederlag for ikke fysiske verdier, som feks forretningsverdi (goodwill), leierett, patentrett, fiskekvote, melkekvote mv.

SELGERENS FORHOLD VED SALG AV HELE ENKELTPERSONFORETAKET

SELGERENS INNTEKT I SALGSÅRET

Det fastsettes en inntekt av enkeltpersonforetaket hos selgeren i salgsåret. Den regnes fra årets begynnelse og fram til salgstidspunktet.

Når hele ENK'et selges, regnes dette som opphør av foretaket hos eieren.

Driver selgeren flere næringer og selger en av næringene, anses dette som opphør av denne næringen, selv om selgeren fortsetter den øvrige næringsvirksomheten i enkeltpersonforetaket.

TIPS! Driver selgeren næringen ut året, regnes ikke vedkommende næring som opphørt dette året. Det kan ha betydning for rett til fradrag for tidligere års underskudd.

Dette var bare startsidene i denne e-boka

Du har her fått en liten smakebit fra én av Risangers rundt 40 e-bøker (pdf). Disse e-bøkene kan kjøpes enkeltvis. De er også samlet - med 80 prosent rabatt! - i den store **DrivBedre-pakken Skatt & økonomi**. Mer info på vårt nettsted www.risanger.no.

I DrivBedre-pakken Skatt & økonomi finner du et vell av informasjon og tips, skreddersydd til bruk for næringsdrivende og små firmaer.

E-bøkene oppdateres jevnlig. Det betyr at innholdet er ajour i forhold til gjeldende bestemmelser.

Som abonnent kan du bruke DrivBedre-pakken Skatt & økonomi akkurat som du selv ønsker: Du kan laste ned én, noen - eller alle - e-bøkene og ha dem lokalt på din egen datamaskin, akkurat når det passer deg selv. Eller du kan lese e-bøkene på nettet, akkurat når det passer deg selv.

Liker du best å lese på papir, skriver du bare ut de delene av den aktuelle e-boka som du vil gjennomgå. Vår garanti er at opplysningene er oppdaterte og kurante.

Skjer det endringer som har betydning for deg som driver firma, får du melding om det i en e-post. Etterhvert som endringene innarbeides i e-bøkene, kan du lese på nettet eller laste ned helt ajourførte e-bøker, eventuelt skrive ut det du ønsker.

E-bokpakken dekker blant annet disse områdene:

- beste selskapsform
- moms
- skattetips
- fradrag i eget firma
- biløkonomi
- reise og diett
- regnskap og bokføring
- pensjon i eget firma
- trygderettigheter

På kjøpet får du Otto Risangers daglige nyheter om skatt og økonomi på www.risanger.no. Dessuten blir du med i vår eksklusive **svartjeneste** kun for våre abonnenter: Otto Risanger svarer på dine spørsmål om skatt osv.

Les mer om abonnement på våre DrivBedre-pakken Skatt & økonomi her: <http://www.risanger.no/drivbedre-pakken>

Les mer om våre e-bøker her: <http://www.risanger.no/produkter/eboker>

Se på neste side noe av det våre kunder sier.

Dette sier abonnentene om Risangers e-bokpakker

"Jeg har lært utrolig mye dette året som abonnent på DrivBedre."
Liv Janne Brennsæter, RÅHOLT

"Takk for rask ekspedering og godt opplagt stoff. Godt forklarande."
Kåre Solheim, LÆRDAL

"Takk for nyttige og praktiske råd!"
Gunn Helleland, IBT SydVest, LODDEFJORD

"Er meget fornøyd med tjenesten, og synes du gjør en fantastisk bra jobb med den informasjonen du gir oss. Med kun meg selv i enkeltmannsforetak hadde jeg aldri hatt mulighet til å finne ut av denne informasjonen selv."
Jeanette Hustad, Bewebbed, SANDNES

"Tusen takk for kjempegode og lærerike e-bøker!"
Eirik Sandal Lund, Bilde og Tekst ANS, HAUGESUND

"Takker for et meget matnyttig sett med e-bøker og tilhørende nyhetsbrev, det har vært verdt sin vekt i gull for min bedrift som ble startet i mai!"
Kristian Berge Nessa, Cavatina Software AS, TANANGER

"Synes DrivBedre-pakken er et fantastisk bra oppslagsverk."
Svein Hylland, Toppen Trearbeid & Høvleri, ODDA

"Takk for mange gode tips."
Jon-Erik Hammer, daglig leder, V, D & H NUF, FYLLINGSDALEN

"Fin, kjapp og lett tilgjengelig info! Takk."
Johan F. Jakhell, assosiert partner, Tennebø & Partners, OSLO

"DrivBedre-pakken er svært nyttig for meg som har begynt å føre regnskapet selv i år. Du gjør det mulig for meg å få dette til på en bra måte og spare meg flere tusen kroner med dine tips og forklaringer."
Benjamin R. Warin, Impress Presentasjoner, HURDAL

"God og lettlest. Det er fint å få kjennskap til regler og fallgruber. Slikt får vi aldri i forståelig form fra revisorer og ligningsmyndigheter."
Sverre Grøtte, Vare-Nytt Tekstilsenter AS, EIDE