

# Skatt ved Internprising

*Mål og midler*

**Jon Berntsen**

**Veileder: Prof. Guttorm Schjelderup**

Siviløkonomutredning i Økonomisk Analyse

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Denne utredningen er gjennomført som et ledd i siviløkonomutdanningen ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at høyskolen innestår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet.

## Sammendrag

I følge OECDs retningslinjer for internprising bør multinasjonale selskaper følge armlengdeprinsippet for å opprettholde rettferdig fordeling av skatteinntekter internasjonalt, og for å unngå dobbeltbeskatning. Jeg viser ved hjelp av teoretiske modeller at når det eksisterer skatteforskjeller mellom landene hvor selskapene er lokalisert, vil internprisen avvike fra armlengdes avstand.

Manipulasjon av internpriser er vanskelig for skattemyndighetene å kontrollere, og skattereglene på dette området har vært vage og uklare i norsk skattelov. Som en konsekvens av dette, kom Finansdepartementet i 2007 med forslag om å innføre en oppgave- og dokumentasjonsplikt for flernasjonale selskaper i Norge. I denne utredningen presenterer jeg de nye skattereglene og diskuterer konsekvensene. Jeg argumenterer for at de nye skattereglene vil bidra til økt fokus på kontroll og oppfølging av skattyterne, samtidig som at de vil bidra til å sikre norske skattefundamenter.

# **Forord**

Denne utredningen ble gjennomført våren 2008 som en avslutning av min siviløkonom utdanning ved Norges Handelshøyskole. Utredningen er en del av min spesialisering i Økonomisk Analyse.

Jeg er min veileder, professor og dr. oec. Guttorm Schjelderup, en stor takk skyldig for å ha vekket interessen min for internprising og for konstruktiv og kyndig veiledning.

Stavanger, 16. juni 2008

Jon Berntsen

# Innholdsfortegnelse

<b>INNHALDSFORTEGNELSE .....</b>	<b>4</b>
<b>1. INNLEDNING .....</b>	<b>6</b>
<b>2. SKATTELOVGIVNINGEN FOR INTERNPRISING.....</b>	<b>8</b>
2.1 INNLEDNING.....	8
2.2 OECDs REGLER FOR INTERNPRISING .....	9
2.2.1 Armlengdeprinsippet.....	9
2.2.2 Metoder for fastsettelse av internprisen.....	11
2.3 GJELDENE REGELVERK FOR INTERNPRISING I NORGE.....	13
2.4 BAKGRUNN FOR NYE SKATTEREGLER.....	17
2.5 OM ENDRINGER I SKATTELOVGIVNINGEN (2007).....	19
2.5.1 Oppgaveplikt.....	19
2.5.2 Dokumentasjonsplikt.....	20
2.6 KOMMENTAR.....	23
<b>3. TEORIER OM INTERNPRISING I FLERNASJONALE SELSKAPER .....</b>	<b>25</b>
3.1 INTERNASJONAL HANDEL OG ARMLENGDEPRINSIPPET FOR TO UAVHENGIGE PARTER.....	26
3.1.1 Internasjonal handel og armlengdeprinsippet i multinasjonalt selskap.....	27
3.1.2 Internasjonal handel, armlengdeprinsippet og innvirkning fra ekstern markedspris	29
3.1.3 Internasjonal handel, armlengdeprinsippet og innføring av skatter og avgifter.....	29
3.2 INTERNPRISING SOM STRATEGISK VARIABEL UNDER OLIGOPOLISTISK KONKURRANSE.....	30
3.2.1 Internprising under Cournot konkurranse .....	31
3.2.2 Internprising under Bertrand konkurranse .....	33
3.2.3 Sentralisert vs. desentralisert beslutningsmyndighet .....	34
3.2.4 Globalinntektsmetoden vs. separat enhet metoden under oligopolistisk konkurranse	35

---

<b>4.</b>	<b>INTERNPRISING OG EMPIRISKE FUNN</b> .....	<b>37</b>
4.1.1	<i>Profittflytting og tidligere forskning</i> .....	37
4.1.2	<i>"Inntekt fra immatrielle eiendeler, interne transaksjoner, profittforflytning, og valg av lokasjon" (Grubert, 2003)</i> .....	38
4.1.3	<i>"Internprising som profittforflytningskanal– forskning med tyske selskapsdata" Michael Overesch (2006)</i> .....	38
<b>5.</b>	<b>KONKLUSJON</b> .....	<b>42</b>
	<b>LITTERATURLISTE</b> .....	<b>44</b>

# 1. Innledning

Den økte globaliseringen har fått multinasjonale selskaper til å betrakte landegrensene som stadig lavere hindre for utenlandsinvesteringer. Handelen mellom beslektede selskaper står i dag for omtrent 60 % av verdenshandelen ifølge Organisasjonen for økonomisk samarbeid og utvikling (OECD) (Neighbour, OECD Observer), og det har i den senere tid vært grunnlag for å sette spørsmålstegn ved om internhandel åpner for muligheter til skatteunndragelse. Mistanken om skatteunndragelse kommer som følge av at det er gjort flere undersøkelser som antyder at det forekommer profittforflytning til land med lav skattesats. Rent praktisk forekommer dette ved at nærstående selskaper i land med ulik skattesats tilpasser den interne handelen til skatteforskjellene. Ved manipulering av den interne prisen kan inntekter og kostnader flyttes dit det er lønnsomt å rapportere overskudd.

De siste tiårene har internprising fått økt oppmerksomhet hos internasjonale skattemyndigheter, og allerede i 1979 kom OECD med egne retningslinjer for hvordan internpriser skal bestemmes i internasjonale foretak. Retningslinjene kom som et resultat av et ønske om både å sikre nasjoners rettmessige skatteinntekter og samtidig unngå dobbelbeskatning for skattyterne. Disse har senere blitt publisert i flere reviderte utgaver, men baserer seg alle i hovedsak på ”armlengdeprinsippet”. Ideen er at selskaper i samme konsern skal sette priser internt etter sammenlignende markedspriser for uavhengige parter, og ikke som tilknyttede selskaper med felles interesser.

OECDs retningslinjer er basis for de fleste industrilandenes skattelovgivning, men er ikke bindende for medlemslandene. Dette har medført betydelige utfordringer med hensyn til koordinering av skatteinntekter internasjonalt, og samtidig skapt store rom for tolkninger av nasjonale regelverk. Det har også gjort at skatteavtaler og de enkelte lands egne skattelover har vært ganske svevende når det gjelder innholdet av selve armlengdeprinsippet (Bjerke, 1997). Dette er i ferd med å endre seg. I Norge vedtok Stortinget i juni 2007 en endring i skattelovgivningen for internprising hvor det innføres en oppgaveplikt og et dokumentasjonskrav for skattytere i interessefelleskap. Det nye regelverket er ment å bedre norske skattemyndigheters muligheter til å vurdere foretaks internprising samtidig som skattytere skal får klarere retningslinjer å forholde seg til.

Formålet med denne utredningen er i hovedsak å *presentere skattereglene for internprising og drøfte virkningen av de nye oppgave- og dokumentasjonskravene på bakgrunn av teori og*

---

*empiriske funn.* Jeg vil gi en beskrivelse av gjeldende lover og retningslinjer som multinasjonale selskaper må forholde seg til ved prising av interne transaksjoner og diskutere bakgrunnen for innføringen av nytt regelverk. Jeg tar for meg de nye reglene for internprising og diskuterer virkningen av implementeringen av oppgave-og dokumentasjonsplikten. I utredningens siste del blir teori og empiriske funn innen internprising og profittforflytning presentert.

Oppgaven gir en grundig innføring i skatteregler og aktuelle problemstillinger som flernasjonale selskaper står overfor ved fastsettelse av priser på interne leveranser. Disse støttes opp av teori og empiriske funn som kan forklare hvordan skatteforskjeller påvirker internprisen og medfører profittforflytning. Målet er å bevise at når det eksisterer forskjeller i skatte- og avgiftsnivå, kan multinasjonale selskaper bruke internpriser til å flytte profitt fra land med høyt skattenivå til land med lavt skattenivå. Konvensjonelle teorier bygger på antakelsene om monopol konkurranse i lokale markeder og sentralisert beslutningsmyndighet i konsernet. Internasjonale markeder er sjeldent kjennetegnet av monopolkonkurranse, og jeg vil derfor også se på effektene når antakelsene om monopol ikke gjelder. Oligopolistisk konkurranse og endringer i organisasjonsstrukturen setter nye rammer og begrensninger for internprisen som virkemiddel til profittforlytning.

Det er gjort flere empiriske studier av internprising og profittforlytning internasjonalt. Mange av studiene bygger på antakelsen om at høy skatt fører til at selskapene allokere minst mulig profitt til dette landet siden det medfører økte skattekostnader. Ved hjelp av profittforlyttingsmekanismer, som internprisen på varer og tjenester handlet internt i konsernet, kan profitten allokere til land med lavere skatt. Mens de aller fleste av studiene gjort innen profittflytting forsøker å bevise en negativ sammenheng mellom resultat og lokal skatterate, fokuserer Overesch (2006) i sin undersøkelse direkte på transaksjoner mellom selskaper innen samme konsern. I oppgavens siste del presenterer jeg de viktigste empiriske undersøkelsene gjort på området, før jeg mer inngående ser på resultatene fra Overesch (2006).

## 2. Skattelovgivningen for internprising

### 2.1 Innledning

Alle skattytere i Norge som handler med beslektede selskaper må sette fokus på internprising. Med internprising menes *prisen brukt for internt salg av varer og tjenester mellom enheter i samme selskap* (Rugman and Eden, 1985). Ved fravær av skatter og avgifter vil ikke internprisen i utgangspunktet påvirke det samlede resultat for konsernet, men kan potensielt innvirke på allokeringen av overskuddet mellom mor- og datterselskap. Jo høyere internpris på varer eller tjenester fra mor- til datterselskap, jo lavere blir overskuddet i datterselskapet ettersom kostnadene øker. Samtidig øker inntektene i morselskapet, og overskuddet blir følgelig høyere. Dette i seg selv er problemfritt. Problemene knyttet til internprising oppstår først når det eksisterer skatteforskjeller mellom land.

Transaksjoner mellom nærstående selskaper omtales ofte som ”kontrollerte transaksjoner” eller ”mellomværender” i skattelovgivningen. Kontrollerte transaksjoner er salg av varer og tjenester mellom konserntilknyttede selskaper mens mellomværender referer til konserninterne fordringer eller gjeld<sup>1</sup> (Ot.prp. 62, 2007). Om disse transaksjonene gjøres på tvers av landegrensene, kan konsekvensen bli en skjev fordeling av skatteinntekter for de aktuelle landene. For å sikre rettmessige skatteinntekter har derfor skattemyndighetene internasjonalt et insentiv til å spesielt følge opp internprisingen mellom selskaper med tilknytning til hverandre. Hovedregelen, som etterhvert har vokst seg frem til en allmenn internasjonal standard, er at internprisen for transaksjoner mellom selskaper med fellesinteresser skal settes lik den prisen som ville blitt satt om selskapene var uavhengige parter, m.a.o markedsprisen (Bjerke, 1997). Denne hovedregelen kalles ”armlengdeprinsippet” og det vil bli en grundigere gjennomgang av prinsippet i kapittel 2.2.1.

I en odelstingsproposisjon (Ot.prp. 62) fra 2007 foreslår Finansdepartementet endringer i den delen av skattelovgivningen som omfatter internprising. Denne tilrådingen ble godkjent i

---

<sup>1</sup> Mellomværender mellom konserninterne selskaper representerer en annen side ved problemene rundt konserninterne transaksjoner da et selskap kan unngå skattekostnader ved å flytte gjeld til høyskatteland og dermed øke sine rentefradrag. Slike skattemotiverte vridninger i kapitalstrukturen vil ikke bli behandlet i denne oppgaven.



---

Statsråd 15. mai 2007. Endringene i skattelovgivningen om internprising vil gjelde fra og med inntektsåret 2008 og skal leveres sammen med selvangivelsen. Jeg vil i dette kapitlet redegjøre for de nye internprisingsreglene, og ettersom de nye reglene i stor grad bygger på OECDs retningslinjer, vil jeg først gi et kort sammendrag av disse.

## 2.2 OECDs regler for internprising

Prinsippene for beskatning av multinasjonale selskaper ble utformet i *OECDs mønsterskatteavtale* i 1963 (Bjerke, 1997). Denne danner grunnlaget for alle de bilaterale avtalene som eksisterer mellom OECD medlemmer. Når det gjelder det nærmere innholdet av armlengdeprinsippet, er imidlertid en av de viktigste kildene *OECDs retningslinjer for internprising* som ble publisert i 1995. Skatteyttere og skattemyndigheter oppfordres å følge disse retningslinjene med det formål å oppnå rettferdige skattebaser for OECD landene, og for å unngå dobbeltbeskatning. Dette kan bidra til økt internasjonal handel og mindre risiko for skattekonflikter mellom landene. Armlengdeprinsippet er den internasjonale standard som OECD land har vedtatt at skatteyttere og skattemyndigheter skal forholde seg til ved skatteformål.

### 2.2.1 Armlengdeprinsippet

Internasjonalt kan man hovedsaklig skille mellom to ulike metoder for beskatning av multinasjonale selskaper (Bjerke, 1997):

- Globalinntektsmetoden (formula apportionment)
- Separat enhet metoden (separat accounting)

Globalinntektsmetoden innebærer at skattemyndighetene fordeler konsernets overskudd på de nærstående foretak i ulike land (OECD, 2001). Overskuddet fordeles ved hjelp av en formel basert på kostnader, aktiva, lønnskostnader og omsetning. Tilhengerne av metoden argumenterer bl.a. for at den medfører lave administrasjonskostnader, og for at flernasjonale selskap bør vurderes på konsernnivå for å gjenspeile hvor mye hvert enkelt nærstående foretak bidrar med til totaloverskuddet. OECDs medlemsland er ikke enige da en global formelbasert fordeling vil være vanskelig å implementere på en måte som hindrer dobbeltbeskatning og sikrer enkeltbeskatning (OECD, 2001). De hevder det vil være nærmest umulig å komme til en felles enighet internasjonalt om bruken av metoden,

beregning av et konserns beskatningsgrunnlag, hvilke faktorer som skal inngå i formelen og hvordan disse skal vektlegges<sup>2</sup>.

I OECD landene anvendes i hovedsak separat enhet metoden ved beskatning av selskaper og privat personer. Separat enhet metoden kan deles inn i to ulike prinsipper: bostedsprinsippet og kildeprinsippet. Bostedsprinsippet sier at et land kan skattlegge hele eller deler av inntekten til en person eller et selskap som er bosatt innenfor landets grenser, uansett hvor i verden inntekten er opptjent (OECD, 2001). Med kildeprinsippet, på den annen side, vil et land inkludere inntekt til beskatning som har sitt opphav innen skattejurisdiksjonens grenser, uavhengig av om skatteyder er bosatt der eller ikke (OECD, 2001). Både bostedsprinsippet og kildeprinsippet brukes av de fleste land innenfor OECD. Bruken av begge prinsipper kombinert betyr altså at OECD landene anser hvert enkelt foretak innenfor et konsern som en separat enhet. Separat enhet tilnærmingen er valgt i OECD fordi den anses å gi rettferdige beskatningsgrunnlag og minimal risiko for dobbeltbeskatning. Den krever imidlertid at selskapene opptrer på armlengdes avstand slik at forholdet mellom konsernenhetene ikke bidrar til manipulering av internprisen, men at den settes som om partene var uavhengige.

I OECDs retningslinjer fra 1995 begrunnes valget av armlengdeprinsippet som beste praksis med at det ikke finnes bedre alternativer per i dag. Likevel må det påpekes at armlengdeprinsippet fører med seg en del utfordringer både for skattyter og for skattemyndigheter. I OECDs Mønsterskatteavtale finner man følgende sitat:

*”Dersom det i slike tilfeller mellom to (nærstående) foretak blir avtalt eller pålagt vilkår i deres kommersielle eller finansielle samkvem som avviker fra dem som ville vært avtalt mellom uavhengige foretak, kan enhver inntekt, som uten disse vilkår ville ha tilfalt et av foretakene, men i kraft av disse vilkår ikke har tilfalt dette, medregnes i og skattlegges sammen med dette foretakets inntekt.”*

(OECDs retningslinjer for internprising artikkel 9 pkt. 1 i OECD 2001, s. I-3)

I tråd med separat enhet metoden kan altså skattemyndighetene gå inn og gjøre justeringer av overskuddet dersom dette avviker for hva som ville vært tilfelle mellom uavhengige parter. Slike justeringer av skattemyndighetene i et av de involverte landene vil lett kunne medføre

---

<sup>2</sup> Jf. Kap. 3.2.4

---

dobbeltbeskatning av selskapene, om det ikke blir gjort en tilsvarende justering i det andre landet. I mange tilfeller vil det være svært enkelt å finne sammenlignbare transaksjoner gjennomført av sammenlignbare uavhengige foretak. For bedrifter som konkurrerer med homogene produkter i markeder med stor konkurranse vil det være en smal sak å kunne bevise armlengdes avstand da priser vil være mer eller mindre gitt i markedet. I andre tilfeller derimot, spesielt i situasjoner hvor det er snakk om differensierte produkter og immaterielle goder, vil informasjon fra sammenlignbare transaksjoner være vanskelig å innhente. Kritikerne av armlengdeprinsippet hevder også at internkonserne transaksjoner kan forekomme uten at disse nødvendigvis ville blitt gjennomført mellom uavhengige parter, og at prisene naturlig ikke skal følge armlengdes avstand. Noen mener også at separat enhet tilnærmingen kan føre til at en overser stordriftsfordeler som skapes i tilknyttede virksomheter, og som ikke eksisterer mellom uavhengige parter.

## **2.2.2 Metoder for fastsettelse av internprisen**

Den mest direkte måten å finne ut hvorvidt betingelsene for armlengdes avstand i kontrollerte transaksjoner er overholdt eller ikke, er å sammenligne disse med lignende transaksjoner som er gjennomført mellom uavhengige parter. Disse metodene kalles for *tradisjonelle transaksjonsmetoder* og beskrives i OECD 95 og i de amerikanske forskriftene for internprising ("Tax Reform Act", 1986) (Bjerke, 1997). Metodene skal være retningsgivende for selskaper til å fastsette internpriser i henhold til armlengdeprinsippet og er i så måte ikke absolutte. Selskaper kan gjøre tilpasninger av metodene eller velge andre metoder. Det viktigste er at resultatet er i tråd med armlengdeprinsippet.

I tilfeller hvor de tradisjonelle transaksjonsmetodene ikke er tilstrekkelige eller ikke kan anvendes overhodet, finnes det andre tilnærminger som baserer seg på overskuddet på bestemte transaksjoner mellom nærstående foretak. Disse kalles for *fortjenestebaserte metoder*. To metoder tilfredsstiller armlengdeprinsippet i denne kategorien: Overskuddsdelingsmetoden og transaksjonsbasert nettomargin- metoden.

<b>Tradisjonelle transaksjonsmetoder</b>	<p><b>1.Sammenlignbar ukontrollert pris- metoden (SUP- metoden)</b></p> <p>SUP- metoden sammenligner prisen på overførte eiendeler eller tjenester i en kontrollert transaksjon med prisen på overførte eiendeler og tjenester i en sammenlignbar ukontrollert transaksjon under sammenlignbare omstendigheter. Det kreves derfor stor grad av sammenlignbarhet ved bruk av denne metoden. For at transaksjonene kan klassifiseres som sammenlignbare ihht. SUP- metoden, må det ikke finnes noen vesentlige forskjeller mellom transaksjonene eller foretakene som kan påvirke prisen i det åpne markedet. Når det eksisterer forskjeller, må disse kunne elimineres ved presise prisjusteringer. I de tilfellene der det eksisterer sammenlignbare transaksjoner mellom uavhengige parter, er SUP- metoden den mest direkte og pålitelige måten å anvende armlengdeprinsippet på.</p>
	<p><b>2. Viderealgprismetoden</b></p> <p>Viderealgprismetoden tar utgangspunkt i den prisen som et produkt kjøpt fra et nærstående foretak videregives for til et uavhengig foretak. Prisen som gjenstår etter at ”viderealgprisen” reduseres med bruttomarginen (som skal gå med til å dekke salgs- og driftskostnader) og andre kostnader som for eksempel tollavgifter, kan betraktes som armlengdeprisen. Marginen kan fastsettes ved å sammenligne med den viderealgprismargin som to uavhengige parter har på lignende transaksjoner. I så fall må de samme betingelsene gjelde som over: ingen vesensforskjeller mellom transaksjonene som sammenlignes, og at disse kan elimineres med presise justeringer i så fall.</p>
	<p><b>3. Kost- pluss- metoden</b></p> <p>Kost- pluss- metoden tar utgangspunkt i kostnadene som en leverandør av varer eller tjenester til et nærtstående foretak har på den kontrollerte transaksjonen. Et påslag blir så lagt på denne kostnaden for å komme frem til et passende overskudd markedsforholdene tatt i betraktning. Også for denne metoden gjelder de samme betingelsene for sammenlignbarhet som nevnt over.</p>

<b>Fortjenestebaserte metoder</b>	<p><b>4. Overskuddsdelingsmetoden</b></p> <p>Denne metoden vurderer om de tilknyttede selskapene har opptrådt på armlengdes avstand ved å vurdere om fordelingen av fortjenesten på den tilknyttede transaksjonen er rimelig i forhold til partenes bidrag til transaksjonen. Fordelingen skal i størst mulig grad være i overensstemmelse med hvordan uavhengige parter fordeler fortjenesten i sammenlignbare tilfeller.</p>
	<p><b>5. Transaksjonsbasert nettomargin- metoden</b></p> <p>Metoden vurderer størrelsen på fortjenesten som den ene parten i transaksjonen har oppnådd i forhold til fortjenesten som uavhengige parter oppnår på tilsvarende transaksjoner. Transaksjonsbasert nettomargin- metoden har det til felles med overskuddsdelingsmetoden at de begge har nettofortjeneste i fokus, men da overskuddsdelingsmetoden fordeler den samlede fortjenesten mellom partene, ser transaksjonsbasert nettomargin- metoden på selve størrelsen på overskuddet.</p>

*OECDs retningslinjer for internprising, 2001*

## 2.3 Gjeldende regelverk for internprising i Norge

Personer bosatt i Norge, og selskaper som er hjemmehørende her, har alminnelig skatteplikt til Norge for all sin inntekt uansett hvor i verden den er opptjent (jf. bostedsprinsippet). Personer som ikke er bosatt her, og selskaper som ikke er hjemmehørende i landet, er skattepliktige de inntekter som er opptjent innen Norges landegrenser (jf. kildeprinsippet). Finansdepartementet begrunner reglene som gjelder skattemessig bosted med at personer og selskaper hjemmehørende i Norge har så sterk tilknytning til landet at de er pliktig til å bidra til finansiering av offentlig virksomhet og offentlige goder (NOU, 2003; 9:13). Reglene om beskatning av personer og selskaper som ikke er permanent hjemmehørende her, er begrunnet med at selve inntekten har særlig tilknytning til landet, selv om personen eller selskapet ikke har det (NOU, 2003; 9:13). Andre land baserer sine skattelover normalt på samme prinsipper, og skattyter kan da bli skattepliktig til flere stater for samme inntekt. Det oppstår dobbeltbeskatning. Dobbeltbeskatning kan hindre investeringer over landegrensene og en optimal internasjonal allokering av investeringer, og det er derfor alminnelig enighet

om at slik dobbeltbeskatning bør unngås. På denne bakgrunn innførte EU- kommisjonen i 1999 en felles handlingsplan for å harmonisere skattereglene mellom medlemslandene (COM, 1999). Norge er forpliktet til å rette seg etter EUs føringer gjennom EØS- avtalen.

Skattereglene ble nylig endret i Norge i tråd med EU- kommisjonens anbefalinger. Tidligere var utbyttetransaksjoner mellom bedrifter skattepliktige i Norge, men i januar 2004 ble fritaksmodellen innført for å forhindre dobbeltbeskatning på dividende. Fritaksmodellen innebærer blant annet at utbytte ikke skal beskattes mellom selskaper, men først når den utbetales til en privatperson. Fritaksregelen er gjeldende for bedrifter i EØS- området mens selskaper som opererer i såkalte lavskatteland utenfor EØS skal skattlegges etter skattereglene for norsk- kontrollerte utenlandske selskaper (NOKUS-reglene)<sup>3</sup>. NOKUS-reglene går ut på at norske eiere av utenlandsk selskap blir beskattet av det utenlandske selskapets overskudd, uavhengig av om det ubetales utbytte (Zimmer, 2006).

Internasjonal dobbeltbeskatning kan i hovedsak løses på to måter. *Fordelingsmetoden* innebærer at inntekten bare kan beskattes i ett av landene. *Kreditmetoden* innebærer at begge land kan beskatte inntekten eller formuesposten, men skattyteren kan kreve fradrag i skatt (kredit) i det landet skattyteren er skattemessig bosatt eller hjemmehørende, for skatt betalt i utlandet (NOU, 2003; 9:13). I Norge har myndighetene kommet frem til at kreditmetoden er å foretrekke fremfor fordelingsmetoden da denne i større grad er i samsvar med nøytralitetsprinsippet som det norske skattesystemet bygger på ved bedrifts- og kapitalbeskatning. Med nøytralitetsprinsippet menes flat skattesats på brede skattegrunnlag (NOU, 2003; 9:13). Det betyr at norske selskaper hjemmehørende i Norge er skattepliktige 28% av inntekt opptjent i Norge såvel som i utlandet, og at skatt betalt i kildelandet kan trekkes fra på ligningen (såkalt kildeskatt). Imidlertid skal det nevnes at det er visse begrensninger i fradragsretten.

Et norsk aksjeselskap vil kunne få fradrag i norsk skatt som er betalt av et datterselskap i utlandet når det norske aksjeselskapet har minst ti prosent eier- og stemmeandel i sammenhengende periode på to år. Under denne betingelsen vil aksjeselskapet få fradrag i norsk skatt for

- kildeskatt på utbytte

---

<sup>3</sup> Med lavskatteland menes land der skattenivået er lavere enn 2/3 av den norske skattesatsen (skatteloven § 10-68)

- 
- en forholdsmessig andel av datterselskapets skatt
  - en forholdsmessig andel av datterdatterselskapets skatt når datterdatter ligger i samme land som datter, og morselskapet eier minst 25 % av datterselskapet

*Kobro (2005)*

I ligningslovens kapittel 4 finner man regler vedrørende skattyters opplysningsplikt overfor skattemyndighetene. Skattyter har ansvar for å skaffe til veie de opplysningene ligningsmyndighetene trenger for å kunne gjennomføre ligningen korrekt. Selvangivelsen inneholder brutto formue og inntekt, fradragposter og andre opplysninger som har betydning for ligningen, men skattyter har i henhold til ligningsloven plikt til å informere om relevante opplysninger utover det som fremkommer i selvangivelsen. For selskaper som direkte eller indirekte har minst 10 % eierinteresse i utenlandsk selskap, sier ligningsloven § 4-4 at disse skal levere en egen oppgave i tillegg til selvangivelsen (Ot.prp. 62, 2007). Denne oppgaven kalles for utenlandsoppgaven. I utenlandsoppgaven skal skattyter fremlegge opplysninger knyttet til sitt foretningsforhold med utenlandsk datterselskap. Det må fremlegges opplysninger om eierandeler, økonomisk tilknytning og om transaksjoner med det utenlandske selskapet. Det utenlandske selskapets resultatregnskap og balanse skal også legges ved. Selv om det ikke er noen plikt til å gi opplysninger om internpriser ved kontrollerte transaksjoner, følger det av reglene om opplysningsplikt i ligningsloven at skattyter bør kunne dokumentere hvordan priser i kontrollerte transaksjoner er fastsatt. Om ligningsmyndighetene finner opplysningene gitt i utenlandsoppgaven mangelfulle, kan skattemyndighetene kreve informasjon, regnskapsbøker, kontrakter eller andre dokumenter som kan ha betydning for gjennomføringen av selskapets ligning.

Også gjennom regnskapsloven § 6-1 og § 6-2 kreves det særskilte poster for konserninterne renteinntekter og rentekostnader, investeringer i datterselskap og selskaper i samme konsern, lån til foretak i samme konsern, investeringer i tilknyttet selskap, lån til tilknyttet selskap og felles kontrollert virksomhet (Ot.prp. 62, 2007)<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Tilknyttet selskap er selskaper hvor man har en viss innflytelse uten at det regnes som konsernselskap. Felles kontrollert virksomhet er økonomisk virksomhet regulert ved avtale mellom to eller flere deltakere (joint venture), *Norsk Regnskapsstiftelse (2007)*

I de tilfellene skattemyndighetene finner feil eller mangler i skattyters regnskap eller selvangivelse, kan skattemyndighetene foreta endringer på poster i skattyters selvangivelse. I ekstreme tilfeller sier ligningsloven at skattemyndighetene ikke trenger å vurdere ligningsgrunnlaget på bakgrunn av skattyters oppgaver, men kan bestemme ligningen ved skjønn når skattyters opplysninger er så mangelfulle og uriktige at de ikke danner godt nok grunnlag for skattevurdering (ligningsloven § 8-2). Skattemyndighetene kan også ilegge skattyter tilleggskatt eller gebyr i slike tilfeller hvor mangelfulle eller uriktige opplysninger kunne ført til for lav skatt.

For at skattemyndighetene skal kunne foreta justeringer, må følgende betingelser være oppfylt ihht. skatteloven § 13-1:

*Skattyters inntekt kan fastsettes ved skjønn dersom inntekten er redusert, det foreligger interessefellesskap mellom skattyter og annen person, selskap eller innretning og det er årsakssammenheng mellom reduksjonen og interessefellesskapet (skatteloven § 13-1).*

Det må altså forekomme et *interessefellesskap* mellom partene som gjør at internprisene blir satt forskjellig fra hva de hadde blitt om partene hadde vært uavhengige. Hva som kreves for at partene skal kunne defineres som uavhengige kommer ikke klart frem i skatteloven og må vurderes i hvert enkelt tilfelle, men det er fastsatt at interessefellesskapet kan være både direkte (f.eks. når den ene parten eier den andre) og indirekte (f.eks. når to parter har et felles forhold til en tredje part) (Bjerke, 1997). Skatteytters inntekt må også naturlig nok være *reduisert* for at kravet skal være oppfylt, og det må være en *årsakssammenheng* mellom reduksjonen og interessefellesskapet. Kravet om årsakssammenheng poengterer de store utfordringene skattemyndighetene har i forbindelse med interne transaksjoner mellom tilknyttede selskaper. For at skattemyndighetene skal kunne bevise at armlengdeprinsippet ikke er overholdt, må nemlig selve forholdet mellom partene ha fremkalt inntektsreduksjonen og ikke andre faktorer. Det holder dermed ikke å sammenligne resultatet med hva det ville vært ”normalt” og fastslå at det foreligger et interessefellesskap for å bevise at armlengdeprinsippet ikke er overholdt.

---



---

## 2.4 Bakgrunn for nye skatteregler

Økt internasjonal handel mellom tilknyttede selskaper har skapt hodebry både for skattytere og skattemyndigheter her til lands. Som det fremkommer fra kapitlet over om gjeldende regelverk har uklare skatteregler gjort det vanskelig for ligningsmyndighetene å vite hva de kan kreve av opplysninger. For skattyter har vage regler gjort det problematisk å vite hva som kreves av dokumentasjon. Etter mitt syn er fastsettelse av riktige internpriser spesielt viktig i kontrollerte transaksjoner mellom nærstående foretak i ulike land da et utilstrekkelig regelverk på dette området kan tappe norske skattefundamenter. Stadig flere land skjerper sine regelverk ved å innføre oppgave- og dokumentasjonsplikt og samtidig strengere sanksjonsregler. Norge bør følge etter for å unngå skatteflukt. Flere teorier støtter opp under argumentet om kontroll av internpriser.

Thomas Horst var en av de første til å fremlegge teorier om at den optimale internprisen for multinasjonale selskaper avhenger av forskjeller i skatte- og tollsatser mellom land. Under begrensninger om monopolkonkurransen og sentraliserte beslutninger, viste han at når det eksisterer forskjeller i skatterater mellom to land, vil selskapet overprise sine interne leveranser til landet med høyest skatterate. Til land med lavere skatterate vil selskapet sette en lav internpris. Om importlandet opererer med toll på importvarer, viste Horst at internprisen avhenger av den relative skattedifferansen mellom landene og tollsatsen. Under begge betingelser (skatteforskjeller og tollavgifter) kan altså selskaper ha insentiver til å bryte prinsippet om armlengdes avstand<sup>5</sup>.

Mange hevder at det er langt mer vanlig at multinasjonale selskaper møter konkurranse i sine lokale markeder, og at antakelsen til Horst om monopolkonkurransen derfor ikke holder mål. Schjelderup og Sørgard (1997) viste at internprisens rolle endres når underfilialer av multinasjonale konsern møter konkurranse i sine markeder og delegerer beslutningsmyndighet vedrørende salg og salgspris til underfilialene. Solgt kvantum og salgspris i importørens marked påvirkes av internprisen som selskapet må betale på interne leveranser. Internprisen blir nå et virkemiddel både for profittforflytning, og for strategisk

---

<sup>5</sup> Jf. Horst (1971), kap 3.1.3

posisjonering i markedet. Schjelderup og Sørgard (1997) viser at internprisen kan avvike fra armlengdes avstand under både Cournot og Bertrand konkurranse<sup>6</sup>.

Skatteproblemene stammer hovedsaklig fra utfordringene som oppstår ved fastsettelse av inntekt og kostnader i selskaper som inngår i multinasjonale konsern. Varierende lover og regler mellom land skaper forskjeller i skattekrav og kan øke kostnadene for flernasjonale selskaper i forhold til selskaper som har virksomhet i kun et land ettersom de utsettes for dobbeltbeskatning. For skattemyndighetenes del må de avveie sin rett til å skattelegge et selskaps inntekter som har oppstått innenfor landets grenser med behovet for å unngå dobbeltbeskatning. Dobbeltbeskatning oppstår som en følge av varierende skattesystemer mellom land og skaper hinder for internasjonal handel av varer og tjenester og for bevegelse av kapital (OECDs retningslinjer, 2001).

Selv om skatteloven § 13-1 i stor grad setter armlengdeprinsippet som hovedregel ved fastsettelse av internpriser, akkurat som OECD gjør det i sin mønsteravtale, har det hersket en viss uklarhet omkring gjeldende lover og regler. Skatteloven § 13-1 sier ikke noe om hvordan internprisen skal settes utover regelen om at den skal settes som om partene var uavhengige. OECD anbefaler fem metoder i sine retningslinjer (ref. kapittel 2.2.2), men disse er som kjent ikke bindene og fungerer kun som eksempler for norske selskaper.

Utenlandsoppgaven fokuserer utelukkende på norske selskaper og deres eierinteresser i utenlandske selskaper. Den gir begrensede opplysninger om det økonomiske forholdet til det utenlandske selskapet og fokuserer mer på eierskap enn interne transaksjoner. Enda mer alvorlig er det at utenlandske selskaper med fast driftssted i Norge ikke omfattes av Utenlandsoppgaven, og heller ikke har noen annen form for rapporteringsplikt til norske skattemyndigheter. Utenlandsoppgaven og norsk internprisingskontroll forøvrig er derfor ikke tilstrekkelig for å ivareta ligningsmyndighetenes behov for informasjon rundt kontrollerte transaksjoner (Ot.prp. 62, 2007).

Det er heller ingen tilsvarende opplysningsplikt for norske selskaper og deres tilknyttede selskaper i Norge, og det er ikke liknende opplysningsplikt for utenlandske selskaper som har eierforhold i norske selskaper. Videre finnes det ingen særskilte regler om dokumentasjon av selve internprisene eller om anvendt metode for fastsettelse av disse.

---

<sup>6</sup> Jf. Schjelderup og Sørgard (1997), kap. 3.2

---

Dette gjør det vanskelig både for ligningsmyndigheter og skattyter å tolke gjeldende regelverk. Finansdepartementet synes regelverket er utilstrekkelig med tanke på å oppnå korrekt ligning og internprising, og hevder at det er behov for tiltak som gjør det enklere for skattemyndighetene å velge ut de skatteyterne som bør undersøkes nærmere (Ot.prp. 62, 2007). Finansdepartementet ønsker derfor å innføre oppgave- og dokumentasjonsplikt for internprissaker og at disse innlemmes i ligningsloven.

## 2.5 Om endringer i skattelovgivningen (2007)

I et lovforslag fra finansdepartementet ble det i 2007 foreslått en endring av ligningsloven og skatteloven i de delene som omhandler internprising. Lovendringene skal gjelde fra og med ligningsåret 2008 (Ot.prp 62, 2007). I ligningsloven blir det inkludert et krav til selskaper som eier eller kontrollerer mer enn halvparten av annet selskap, at disse skal levere en oppgave og en dokumentasjon som redegjør for blant annet internpriser og hvordan disse er fastsatt. Lignende vil selskaper som eies eller kontrolleres med mer enn halvparten av annet selskap omfattes av den samme oppgave og dokumentasjonsplikten. Nytt i forhold til utenlandsoppgaven er blant annet at reglene også vil gjelde for utenlandske selskaper med fast driftsted i Norge, og at innenlandske transaksjoner er omfattet av regelverket. Privatpersoner skal ikke omfattes av den nye oppgave- og transaksjonsplikten. I skatteloven konkretiseres OECDs retningslinjer slik at det i fremtiden ikke skal herske tvil om at OECDs anbefalinger er gjeldende, så langt de passer, i norsk skatterett.

### 2.5.1 Oppgaveplikt

Hvor detaljerte opplysninger om interesseforhold og kontrollerte transaksjoner som skal kreves ved levering av selvangivelsen, må avveies mot skatteyternes kostnader knyttet til fremskaffelsen av disse. OECDs retningslinjer sier at tidlig i ligningsprosessen bør det kreves begrensede opplysninger, men tilstrekkelig til at skattemyndighetene kan avgjøre om skatteyter bør undersøkes nærmere (OECD, 2001). I forslaget til ny lovgivning foreslår departementet at selskapene skal fremlegge en oppgave hvor det foreligger opplysninger om selve skatteyter og dens interessefelleskap til tilknyttede selskaper, samt opplysninger om dens kontrollerte transaksjoner og mellomværender.

Departementet foreslår at det skal opplyses om følgende i oppgaven:

1. Eier eller kontrollerer skatteyster mer enn 90 % av et annet selskap?
2. Eies eller kontrolleres skatteyster av selskaper med mer enn 90 %?
3. Hvem er konsernspissen<sup>7</sup> i selskapet?
4. Transaksjonenes art. Dreier det seg om varer, anleggsmidler, tjenester, immatrielle eiendeler, finansiering etc.?
5. Transaksjonenes omfang. Hvor store er inntektene eller kostnadene knyttet til transaksjonene?

*(Ot.prp.nr 62, s. 50, 2007)*

I lovendringsforslaget foreslås det at oppgaveplikten begrenses til selskaper med kontrollerte transaksjoner over 10 mill. kroner og til 25 mill. kroner for mellomværender. Det argumenteres for at det er transaksjoner og mellomværender av en viss størrelse som er viktigst å se nærmere på, og at runde tall gjør det enklere for bedriftene å forholde seg til beløpsgrensene.

En oppgave som dekker det som er beskrevet ovenfor vil etter departementets syn gi skattemyndighetene tilstrekkelig informasjon til å foreta en vurdering om selskapet skal undersøkes nærmere med det formål å sjekke om internprisene ved de kontrollerte transaksjonene er satt korrekt. Oppgaven er ment å erstatte den gjeldende utenlandsoppgaven.

## **2.5.2 Dokumentasjonsplikt**

Dokumentasjonsplikten vil gjelde for alle selskaper som omfattes av oppgaveplikten. Det legges imidlertid opp til et unntak for konsern med færre enn 250 ansatte, og enten omsetning på under 400 millioner kroner eller en balanse på under 350 millioner kroner. Dokumentasjonsplikten vil uansett gjelde for selskaper som har kontrollerte transaksjoner eller mellomværender med selskap hjemmehørende i land som norske myndigheter ikke kan kreve opplysninger fra (Ot.prp.nr. 62, 2007).

---

<sup>7</sup> Definisjon: Med konsernspiss menes øverste/første morselskap i en uavbrutt rekke som direkte eller indirekte representerer flertallet av stemmene i de underliggende selskap etter definisjonen i selskapsloven § 1-2 (2), [www.skatteetaten.no](http://www.skatteetaten.no)

---

Dokumentasjonsplikten er ment som et supplement til oppgaven i de tilfelle ligningsmyndighetene finner grunnlag til å undersøke skatteyter nærmere. Mens oppgaven skal danne et vurderingsgrunnlag for videre granskning eller ikke, er dokumentasjonen ment å kunne gi tilstrekkelig informasjon om internpriser er satt i henhold til hva som ville eksistert av priser mellom to uavhengige aktører.

I henhold til Finansdepartementets forslag skal dokumentasjonen inneholde følgende opplysninger (Ot.prp. 62, 2007):

*1. Beskrivelse av selskapet og markedet*

På dette stadiet ønsker skattemyndighetene å tilegne seg en forståelse av selskapet og markedene det opererer i. Det skal gjøres rede for bedriften og konsernet det er en del av, samt inneholde en tilsvarende beskrivelse av nærstående selskaper som skatteyter har hatt kontrollerte transaksjoner med. Gjennom dokumentasjonen har skatteyter mulighet til å forsvare fastsettelsen av sine internpriser, og den bør av den grunn være nøyaktig og detaljert. Det bør redegjøres for trender i bransjen og for hvilke faktorer som kan påvirke lønnsomheten til bedriften. Det bør også opplyses om selskapets posisjon i markedet og dets forretningsstrategi. Dokumentasjonen skal i tillegg inneholde en beskrivelse av organisasjonsstrukturen hvor alle selskaper i konsernet og deres geografiske tilhørighet er innbefattet.

*2. Beskrivelse av de kontrollerte transaksjonenes art og omfang*

Med transaksjoner menes kjøp og salg av varer og tjenester, finansielle overføringer, transaksjoner med immatrielle eiendeler og kostnadsfordeling. Skatteyter bør opplyse om hva som er overdratt, hvor mye og hvem som er motpart i transaksjonen. Kopi av spesielle avtaler mellom partene og betalingsvilkår skal også legges ved. Ved kostnadsbasert fordeling eller prissetting av konserninterne tjenester skal det legges ved kostnadsgrunnlag, fordelingsgrunnlag og evt. fortjenestpåslag.

*3. Funksjonsanalyse*

Videre skal dokumentasjonen inneholde en mer detaljert beskrivelse av de ulike kontrollerte transaksjonene. Funksjonsanalysen skal inneholde en beskrivelse av de ulike funksjoner som selskapene involvert i transaksjonen utfører, dvs. hvilke oppgaver de utfører (produksjon, forskning og utvikling, rådgivning etc.). Internprisene må også sees i lys av hvilke verdier

som tilføres av de ulike funksjonene og hvilke risikoer hver av partene bærer. En detaljert funksjonsanalyse er svært viktig for skattemyndighetene ved vurdering av internpriser og gir grunnlag til sammenligning med andre uavhengige transaksjoner.

#### *4. Sammenlignbarhetsanalyse*

Armlengdeprinsippet setter et ufravikelig krav om at internpriser i kontrollerte transaksjoner skal være i henhold til priser satt i sammenlignbare transaksjoner mellom uavhengige parter. Det er derfor fremmet forslag om at skatteyter skal foreta en sammenligning mellom sine kontrollerte transaksjoner og eksterne transaksjoner som kan anses som rimelige å sammenligne seg med. Etter OECDs retningslinjer går grensen for sammenlignbarhet om forskjellene mellom to transaksjoner i vesentlig grad kan påvirke den valgte prisen (evt. fortjenestemarginen avhengig av hvilken internprisingsmetode som er brukt) (OECD, 2001). Det kan tenkes flere faktorer som kan påvirke prisen. For det første den informasjonen som kan hentes fra funksjonsanalysen. For det andre vil selvsagt egenskaper og karakteristika ved de varer, tjenester eller eiendeler som overføres ha betydning for sammenlignbarheten. Kontraktsvilkår mellom partene, partenes økonomiske omstendigheter og forretningsstrategier er andre sammenligningsvilkår som bør inngå i analysen. Disse sammenlignbarhetsfaktorene bør analyseres både for den aktuelle kontrollerte transaksjonen og for de transaksjonene det sammenlignes med. På dette stadiet av dokumentasjonen bør imidlertid skatteyter ha god forståelse for hvilke faktorer som i vesentlig grad påvirker prissettingen i den kontrollerte transaksjonen.

En måte som kan forenkle sammenlignbarhetsanalysen er om det finnes såkalte interne sammenlignbare transaksjoner som skatteyteren selv har gjennomført med en uavhengig part. Dette kan være en godt egnet metode hvor skatteyter har tilgang til informasjon som kan danne grunnlag for analysen av sammenlignbarhetsfaktorene. I de tilfeller hvor det ikke forekommer interne sammenligninger og skatteyter ikke har tilgang på eksterne sammenligningstransaksjoner, åpner departementet for muligheten til å levere dokumentasjonen uten sammenligningsanalyse. Det påpekes imidlertid i lovendringsforslaget at det forventes en grundig analyse spesielt i tilfeller med transaksjoner av betydelig beløp eller komplekse transaksjoner.

#### *5. Redegjørelse og begrunnelse for valgt internprisingsmetode*

---

OECDs retningslinjer beskriver fem ulike metoder som kan brukes for fastsettelse av internpriser i overenstemmelse med armlengdeprinsippet (jf. kap 2.2.2). Dokumentasjonen stiller krav til begrunnelse for hvilken metode som er brukt i den kontrollerte transaksjonen, og hvorfor skatteyder mener denne støtter opp om armlengdeprinsippet. I valget av prisingsmetode forventes det at skatteyder følger OECDs retningslinjer.

## 2.6 Kommentar

I avgrensningen av hvem som skal innbefattes av de nye reglene oppstår spørsmål om hvor nær tilknytningen mellom selskapene skal være. I lovforslaget settes grensen til eierskap ved halvparten eller mer av aksjekapitalen, eller annen type kontroll av halvparten eller mer av selskapet<sup>8</sup>. Etter min vurdering er grensene rimelige av tre grunner. For det første kreves det et minimum av kontroll av tilknyttet selskap for i det hele tatt å kunne implementere internprisingsstrategier som kan påvirke overskuddene i de enkelte enhetene i konsernet. I skatteloven defineres norsk kontroll av utenlandsk selskap som ”... *minst halvparten av selskapets ... andeler eller kapital direkte eller indirekte eies eller kontrolleres av norske skattydere både ved inntekts årets begynnelse og utgang.*” (jf. sktl. § 10-60, Zimmer, 2006). Grensene virker derfor fornuftige på bakgrunn av hva man regner som ”kontroll” i norsk skatterett. For det andre er grensene i tråd med empiriske funn som er gjort på området. I blant annet en undersøkelse av tyske multinasjonale selskaper utført av Overesch (2006), viser han med regresjonsanalyse at internprisen varierer med skattedifferansen mellom landene hvor selskapene opererer, og at sammenhengen er mer signifikant ved høyere eierskap<sup>9</sup>. Det kan derfor virke som at begrensningene vil bidra til å luke ut de selskapene som er mest tilbøyelige til å bruke internpriser til profittforflytning. Til slutt kan begrensninger være gunstig for å redusere antallet oppgaver slik at skattemyndighetenes ressurser kan utnyttes mer effektivt.

Man kan stille seg spørsmålet om ikke privatpersoner som er eiere av små aksjeselskap burde vært inkludert i oppgave- og dokumentasjonsplikten. Personlig mener jeg at internprisingsproblematikken først og fremst oppstår i konsern. Det er selvsagt viktig med

---

<sup>8</sup> Med ”kontroll” poengterer departementet at også *bestemmende innflytelse* gjennom gjensidige avtaler skal innbefattes av nytt regelverk (Ot.prp 62, s.43).

<sup>9</sup> Jf. kap. 4.1.3

korrekt verdsettelse av overføringer mellom privatpersoner, men da slike transaksjoner som oftest er lønn eller utbytte, bør disse kontrollene holdes utenfor oppgave- og dokumentasjonsplikten, og heller ivaretas gjennom andre rutiner. Departementet argumenterer også i lovforslaget at inkludering av det store antallet enmannsforetak ikke er heldig med tanke på å begrense antallet oppgaver.

De nye oppgavereglene vil omfatte betydelig flere skattytere enn det utenlandsoppgaven gjorde. Den foreslåtte oppgaven vil imidlertid være standardisert og forenklet, noe som vil gjøre den mindre arbeidskrevende å fylle ut. På den annen side mister Statistisk Sentralbyrå en viktig kilde til statistikk og må innføre nye oppgaver for å dekke dette behovet. Alt sett under ett kan derfor de nye reglene medføre en økt rapporteringsbyrde, noe som igjen vil påføre skattyterne som omfattes økte rapporteringskostnader. Det er imidlertid viktig å påpeke at disse selskapene, som er av en viss nærmere definert størrelse, allerede er pliktige til å levere dokumentasjon for sine internpriser. Selskaper som faller under dokumentasjonsplikten har normalt tilknyttede selskaper som utarbeider lignende informasjon i andre land slik at dette igjen kan være med på å redusere arbeidsbyrden.

OECDs retningslinjer har ikke vært rettslig bindende i Norge. Dette har skapt forvirring da det finnes få punkter å forholde seg til i norsk rett (Bjerke, 1997). Dette blir forandret ved innføring av de nye internprisingsreglene. Etter mitt syn er det flere positive argumenter for å inkorporere OECDs retningslinjer i skatteloven. For det første finnes det få andre kilder å forholde seg til. For å unngå vilkårlighet i metoder og prinsipper er det derfor viktig å ha definerte standarder å rette seg etter. For det andre vil felles grunnregler for anvendelse av armlengdeprinsippet være å foretrekke for å unngå dobbeltbeskatning. Sist, men ikke minst, eksisterer det internasjonal enighet om at retningslinjene til OECD representerer beste praksis ved fastsettelse av internpriser, og anbefalingene blir allerede i all hovedsak etterlevd av skattyterne i praksis.



---

### 3. Teorier om internprising i flernasjonale selskaper

Temaet om multinasjonale selskaper og deres skattetilpasning har blitt viet mye oppmerksomhet i internasjonal skattelitteratur. To ulike tilnæringer for skattetilpasning stikker seg ut, og begge fokuserer på eksistensen av arbitrasjemuligheter som følge av ulike skattesatser mellom land selskapene opererer i. På den ene side profittflytting ved bruk av mekanismer som kan manipulere allokeringen av overskudd internt i et konsern, og på den andre side optimalisering av kapitalstrukturen på basis av selskapets globale skatteposisjon. Den første metoden for arbitrasje omfatter sammenhengen mellom internprising og rapportert overskudd, og nasjonale skattesatser. Den sistnevnte adresserer spørsmål knyttet til fordelingen av gjeld og egenkapital i forhold til skattenivå. Multinasjonale selskaper kan allokere deler av den totale gjelden til land hvor skattesatsen er relativt høyere og med det utnytte skattesubsidiene man får i form av reduserte rentekostnader før skatten blir beregnet (IMF, 2007).

I denne utredningen fokuserer jeg på internprising og profittforflytning. I det følgende vil jeg presentere en enkel teoretisk modell for optimal ressursallokering og fastsettelse av internpriser for multinasjonale selskaper. Hovedpoenget er å vise hvordan forskjeller i skatter og avgifter mellom land kan gi incentiver til profittforflytning gjennom manipulasjon av internprisen. Jeg starter først med en modell for internasjonal handel mellom to uavhengige parter. Deretter viser jeg hvordan internprisen påvirkes under ulike betingelser som interesseforhold, endring i konkurransesituasjonen og innføring av skatter og avgifter. Denne modellen bygger på en viktig antakelse om monopolkonkurranse i konsernets lokale markeder, noe som sjeldent er tilfellet i realiteten. Det er i langt større grad vanlig at multinasjonale selskaper møter oligopolistisk konkurranse i sine markeder (Nielsen m.fl. 2003). Jeg vil gjøre nærmere rede for noen av de teoretiske modellene som er laget den senere tid ettersom disse gir et mer nyansert og realistisk bilde av internprisingsproblematikken. Både Cournot- og Bertrand konkurranse vil bli diskutert før jeg ser på hvilken betydning organisasjonsstrukturen har på internprisen. Jeg avslutter med å sammenligne de to hovedmetodene for internprising, globalinntektsmetoden og separat enhet metoden, under hhv. sentralisert- og desentralisert beslutningsmyndighet.

### 3.1 Internasjonal handel og armlengdeprinsippet for to uavhengige parter

Lorrain Eden (2000) antar to uavhengige selskaper, et utenlandsk selskap (F) og et selskap hjemmehørende i land (U). Selskap F produserer og selger halvfabrikater X til selskap U for ferdigstilling og salg i U's hjemmemarked. Definerer følgende variabler:

$Q_i$  = produksjon

$Y_i$  = salg

$R_i(Y_i)$  = total inntekt fra salg av  $Y_i$

$C_i(Q_i)$  = total kostnad fra produksjon av  $Q_i$

$i = F, U$

Volum av salg fra F til U blir i modellen gitt notasjonen X, og  $p$  er prisen av X. Total verdi av internasjonal handel mellom F og U blir dermed  $pX$ . Det kreves en enhet av X for å produsere en enhet av  $Q_U$  og all produksjon av X blir solgt i U's marked slik at  $Q_U = Y_U = X$ .

Det er rimelig å anta at det påløper transaksjonskostnader (kontraktskostnader, mm.) for begge de uavhengige partene ved internasjonal handel. Disse betegnes  $T = \beta_i X$ .

Profittfunksjonene for selskapene F og U blir dermed:

$$\pi_F = R_F(Y_F) + (p - \beta_F) X - C_F(Q_F) \quad (1)$$

$$\pi_U = R_U(Y_U) - C_U(Q_U) - (p + \beta_U) X \quad (2)$$

Siden  $Q_U = Y_U = X$  kan U's profittfunksjon skrives:

$$\pi_U = R_U(X) - C_U(X) - (p + \beta_U) X \quad (3)$$

Antar at selskapene opererer i perfekt konkurranse og maksimerer sin profitt og kan skrive førsteordensbetingelsene som følger:

$$p - \beta_F = MR_F = MC_F \quad (4)$$

$$p + \beta_U = MR_U - MC_U = NMR_U \quad (5)$$

$NMR_U$  er netto marginal inntekt fra salg av det ferdigstilte produktet i land U's marked og  $MC_U$  er den marginale kostnaden til U når man ekskluderer kjøp av X fra F. Merk fra ligning (5) at for selskap U blir det derfor ikke korrekt å sette  $MR_U = MC_U$  ettersom man da ikke inkluderer kostnaden ved å produsere input X.

Løser man førsteordensbetingelsene m.h.p  $p$ , får man følgende ligning:

$$p = MC_F + \beta_F = NMR_U - \beta_U \quad (6)$$

hvor  $MC_F$  er den marginale kostnaden for selskap F, og  $NMR_U$  er netto marginal inntekt for selskap U, dvs. den marginale inntekten av import av X (ekstra inntekt som import av en ekstra enhet X kan bidra med). Ligning (6) viser at når partene er uavhengige av hverandre vil de sette prisen på varen som handles internasjonalt lik den marginale kostnaden av eksportøren og lik den netto marginale inntekten av importøren, justert for transaksjonskostnader (Eden, 2000)

### 3.1.1 Internasjonal handel og armlengdeprinsippet i multinasjonalt selskap

Antar nå at selskapene inngår i samme multinasjonale konsern hvor F er morselskap mens U er datterselskap. X representerer bedriftsintern handel og  $p$  er internprisen. Som tidligere produserer F produktet X som inngår i U's produksjon. Ettersom det her eksisterer interaksjon og et interessefelleskap mellom selskapene, ser man bort fra transaksjonskostnader. Den totale profittfunksjonen for konsernet kan skrives som følger:

$$\pi = [R_F(Y_F) + pX - C_F(Q_F)] + [R_U(X) - C_U(X) - pX] \quad (7)$$

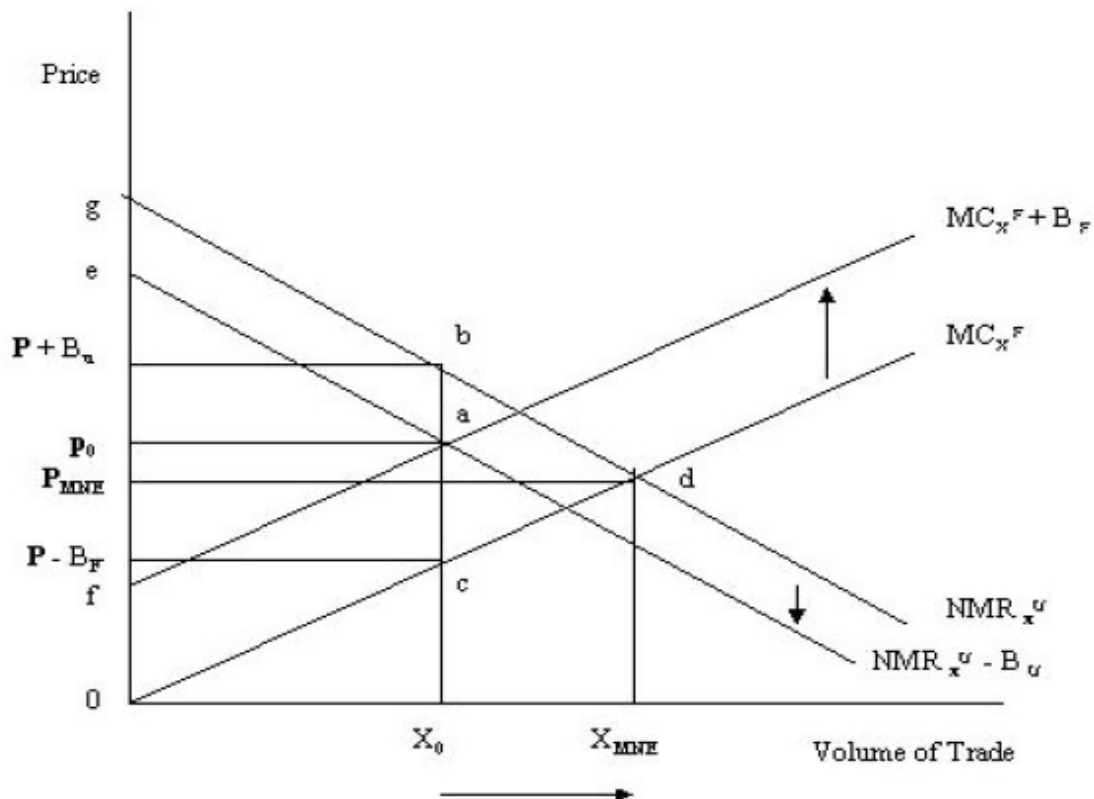
Konsernet profittmaksimerer den totale profitten ( $\pi$ ). Deriverer (7) m.h.p  $Y_i$  og X og setter lik null. Førsteordensbetingelsen til (7) for global profitt maksimering under fri handel blir:

$$MR_F = MC_F = NMR_U = \lambda \quad (8)$$

$\lambda$  representerer det Eden kaller "skyggeprisen" som vil være lik den marginale kostnaden til eksportøren og lik netto marginal inntekt til importøren (Hirschleifer, 1956). Merk at internprisen  $p$  forsvinner fra (8). Under fri handel mellom relaterte parter i et konsern, vil internprisen kunne fordele inntekt mellom partene (m.a.o internprisen kan påvirke

inntektsfordelingen mellom land), men vil ikke påvirke den totale profitten til konsernet. Den effektive internprisen  $\lambda$  blir lik internprisen for uavhengige parter når man ser bort fra transaksjonskostnader.

**Figur 1: Priser etter armlengdeprinsippet vs. priser mellom relaterte parter**



*Figur 1: Eden (2001)*

Figur 1 illustrerer virkningen av å gå fra handel mellom to uavhengige selskaper, til handel mellom to tilknyttede selskaper. Som nevnt over vil uavhengige parter stå overfor transaksjonskostnader representert ved  $\beta_F$  og  $\beta_U$ , og setter internprisen lik  $p_0$  som gir salg  $X_0$ . For eksportøren blir salgsprisen justert for transaksjonskostnader lik  $p_0 - \beta_F$ , og for importfirmaet blir kosten lik  $p_0 + \beta_U$ . Totale transaksjonskostnader blir følgelig arealet  $bc \cdot X_0$ . Ser man på situasjonen mellom to avhengige parter blir ny likevektspris  $p_{MNE}$  og salg  $X_{MNE}$ .

Internprisen  $p_{MNE}$  ligger i dette tilfellet under prisen  $p_0$  for uavhengige selskaper, men kan like godt ligge over avhengig av hvor store transaksjonskostnadene er.

### 3.1.2 Internasjonal handel, armlengdeprinsippet og innvirkning fra eksternt markedspris

Hva blir utfallet om man inkluderer et eksternt marked for eksport firmaet F? Hirshleifer (1956) viste at den eksterne markedsprisen blir bedriftens alternativkostnad for det interne markedet, og dermed også den mest effektive internprisen for konsernet som helhet. Armlengdepris gitt i det eksterne markedet er derfor profittmaksimerende for selskapet, og regelen kalles for Hirshleifers regel (Eden, 2000):

$$MC_F = NMR_U = \lambda = p_e$$

hvor  $p_e$  er den eksterne prisen i markedet til F. Det eksisterer intet internprisingsproblem. Hirshleifers regel er imidlertid basert på antagelsen om at det ikke eksisterer noen gjensidig avhengighet mellom partene og at disse ikke innehar fordeler som uavhengige parter ikke har. F.eks. ettersom tilknyttede selskaper har lavere transaksjonskostnader enn uavhengige parter, vil det forventes at den effektive internprisen vil kunne ligge under armlengdepris.

### 3.1.3 Internasjonal handel, armlengdeprinsippet og innføring av skatter og avgifter

Antar nå at myndighetene i land F og U skattelegger konsernets overskudd etter separat enhet metoden med  $t_i$  og at  $t_i$  i utlandet er lavere enn land U's skattenivå,  $t_U > t_F$ . Antar også at begge selskapene kan selge eksternt i sine hjemmemarkeder, at begge har monopolmakt og at konsernet kan prisdiskriminere mellom landene. På import må selskap U betale en toll,  $1 + \delta = \tau$ . Horst (1971) var den første til å vise at internprisen da avhenger av forholdet mellom skattedifferansen og tollsatsen.

Beregner global profitt  $\pi^*$  fra profittfunksjon (7) og inkluderer effekten av skatt og toll:

$$\pi^* = (1 - t_F) [R_F(Y_F) + p X - C_F(Q_F)] + (1 - t_U) [R_U(X) - C_U(X) - (1 + \delta) p X] \quad (9)$$

Deriverer man med hensyn på  $Q_i$ ,  $Y_i$  og  $X$  blir første ordens betingelse:

$$(1 - t_F) MC_F = (1 - t_U) NMR_U + [(t_U - t_F) - \tau] p \quad (10)$$

Av ligning (10) fremkommer det at konsernet bør sette marginal kostnad etter skatt for utenlandsk morselskap F lik netto marginal inntekt av én ekstra  $X$ , justert for skattedifferansen minus toll multiplisert med internprisen. Siden  $t_U > t_F$  følger det naturlig fra tidligere resonnement å anta at morselskapet F ønsker å sette en høy pris på eksport av  $X$  for å flytte overskuddet fra land U til hjemland F. Av (10) ser en imidlertid at tollsatsen avhenger av internprisen  $p$  og vil virke mot incitamentet til å sette internprisen høyt. For å komme frem til et mer generelt uttrykk kan man vise dette ved å partiell derivere ligning (9) med hensyn på pris:

$$\begin{aligned} \partial \pi^* / \partial p &= ((1 - t_F) - (1 - t_U)(1 + \tau)) X = [(t_U - t_F) - \tau(1 - t_U)] X \\ &= (1 - t_U) [ \{ (t_U - t_F) / (1 - t_U) \} - \tau ] X > 0 \\ &\text{hvis } (t_U - t_F) / (1 - t_U) > \tau \end{aligned} \quad (11)$$

På bakgrunn av (11) kan man konkludere med at den optimale internprisen for konsernet avhenger av den relative skattedifferansen og tollsatsen. Hvis skattedifferansen er relativt høyere enn tollsatsen, vil konsernet overprise sine eksportvarer for å flytte skattbart overskudd fra datterselskap U til morselskap i land F. Hvis tollsatsen er høyere, vil selskapet underprise interne transaksjoner for å unngå tollavgifter. Av ligning 10 og 11 følger det at Hirshleifers regel heller ikke gjelder når det innføres skatt og avgifter i modellen. I dette tilfellet vil ikke internprisen være lik hverken skyggeprisen  $\lambda$  eller den eksterne markedsprisen  $p_e$  (Eden 2000).

## 3.2 Internprising som strategisk variabel under oligopolistisk konkurranse

Jeg har så langt sammenlignet internprisen for to uavhengige selskaper med internprisen for to avhengige selskaper. Jeg har også vist hvordan et eksternt marked for eksportfirmaet påvirker internprisen, og til slutt effekten av skatter og avgifter. I de tre første eksemplene vil filialene tilpasse seg markedet og sette optimal internpris uavhengig av hverandre. Når skatter og avgifter innføres, blir modellen mer komplisert. Jeg har vist at forskjeller i skattesatser og tollavgifter gir insentiver for konsernet til å endre internprisen slik at allokeringen av profitt maksimerer konsernets samlede profitt. Modellen bygger imidlertid på antakelse om monopolmakt i markedene og at internprisen blir satt sentralt i konsernet.

---

Hovedtyngden av forskningen rundt internprising har blitt dedisert til multinasjonale selskaper og hvordan disse kan bruke internprisen til å flytte profitt til lavskatteland. Teorien i denne litteraturen bygger på antagelsene om at internprising kun blir brukt til dette formålet, at priser og kvantum blir satt sentralt i konsernet og at filialene har monopolmakt i sine respektive markeder. Mange multinasjonale selskaper delegerer imidlertid avgjørelser vedrørende salg og salgspris til filialene. Internprisen blir satt sentralt av morselskapet mens forretningsbeslutninger for det lokale markedet blir gjort av datterselskapene. Videre er det langt vanligere at multinasjonale selskaper møter konkurranse i sine markeder og at antagelsen om monopol derfor ikke blir gjeldende.

Fra prinsippal- agent teorien er det kjent at det kan være fordelaktig for eier (prinsippal) å delegerer ansvar til ansatt (agent) (Pindyck/ Rubinfeld 2001). Hvis et selskap som er del av et multinasjonalt konsern møter oligopolistisk konkurranse i sitt marked, kan det derfor være gunstig for konsernet som helhet å skifte fokus bort fra maksimering av den samlede profitt. Om konsernet setter internprisen sentralt og delegerer beslutninger vedrørende salg og salgspris til datterselskapene, kan konsernet vinne på denne tilnærmingen gitt at konkurrentene i de lokale markedene reagerer som ønsket. Da blir ikke internprisen bare avhengig av skattehensyn og profittforlytting; også konkurransen i de lokale markedene må hensyntas ut ifra et strategisk perspektiv.

Flere artikler har i de siste årene satt fokus på internprisingsproblematikken under fravær av de konvensjonelle antagelsene om monopol og sentrale beslutninger. Jeg vil i det følgende presentere teori som viser at internprising ikke bare kan bli brukt som et virkemiddel til skatteminimering, men også som et instrument for å oppnå strategiske fordeler vis-a-vis konkurrenter under imperfekt konkurranse.

### **3.2.1 Internprising under Cournot konkurranse**

Schjelderup og Sørgard (1997) inkluderer valg av beslutningsmyndighet i organisasjonen og oligopolistisk konkurranse i de tradisjonelle internprisingsmodellene. De tar utgangspunkt i Horst sin modell med to selskaper i samme multinasjonale konsern som opererer i to ulike land, land 1 og land 2. Selskap 1 produserer  $s$  og  $S_1$ , hvor kostnadsfunksjonen kan skrives som  $c(s + S_1)$  ( $c' \geq 0$  og  $c'' \geq 0$ ).  $s$  er salg i land 1 til pris  $p(s)$ , og inntektsfunksjonen  $r(s)$  forutsetter  $r'' \leq 0$  og  $p' < 0$ .  $S_1$  eksporteres til land 2 til internpris  $q$  og selges til pris  $P(S_1)$ . Selskapet i land 2 møter en konkurrent som produserer samme produkt i sitt marked.

Konkurrenten selger  $S_2$  enheter av substituttet. Markedet karakteriseres av Cournot konkurranse hvor aktørene setter kvantum samtidig. Inntektsfunksjonen blir da  $R(S_1, S_2)$ , hvor  $\partial^2 R / \partial S_1^2 \leq 0$ . Også her antas det at prisdiskriminasjon er mulig mellom landene.

Selskapene blir beskattet under kildeprinsippet hvor  $t$  og  $T$  er skatteraten i land 1 og 2. Selskap 1 gjør krav på hele overskuddet i form av utbytte fra selskap 2 som forøvrig antas fratrekksberettiget i land 1; fullt fratrekk på skatt betalt utover  $T$  når  $t \geq T$ , og ved  $t < T$  er det for enkelhets skyld antatt at utbyttet er ekskludert skatt ettersom det antas at skattefradrag på utenlandsinntekt er lik skatt på fortjeneste opptjent i utlandet.

Profittfunksjonene til selskapene kan skrives som:

$$\pi_1 = (1 - t)[r(s) - c(s + S_1) + qS_1] \text{ og } \pi_2 = (1 - T)[R(S_1, S_2) - q(1 + \tau) S_1]$$

$\tau$  er toll på import i land 2.

Betrakter man først tilfellet hvor  $t < T$  kan man skrive den globale profittfunksjonen som følger:

$$\Pi = (1 - t) \pi_1 + (1 - T) \pi_2 = (1 - t)[r(s) - c(s + S_1) + qS_1] + (1 - T)[R(S_1, S_2) - q(1 + \tau) S_1]$$

Konsernet delegerer beslutninger vedrørende salg og salgspris til datterselskapene i de lokale markedene, men setter internprisen  $q$  sentralt. Ved å derivere  $\Pi$  mhp.  $q$  og sette inn førsteordens betingelser til selskap 1 og 2 og førsteordens betingelser til konkurrenten i land 2, får man følgende uttrykk:

$$q - \frac{\partial c}{\partial S_1} = \frac{(1 - T)}{(1 - t)} \left[ \frac{(T - \theta) S_1}{(\partial S_1 / \partial c)} - \left( \frac{\partial R}{\partial S_1} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial S_1} \right) \right]$$

hvor  $\theta = (T - t) / (1 - T)$ .

Ser man først bort fra skatt og avgifter ( $T=0$ ,  $t=0$ ,  $\tau=0$ ) er internprisen hovedsaklig avhengig av det siste leddet i den store parantesen. Hvis selskap 2 øker sitt kvantum  $S_1$ , følger det av Cournot konkurranse at den optimale responsen til konkurrenten er å redusere salget sitt,  $\partial S_2 / \partial S_1 < 0$ . Siden produktene er substitutter følger det at  $\partial R / \partial S_2 < 0$ . Man kan dermed konkludere med at ved Cournot konkurranse uten skatter og avgifter vil konsernet sette internprisen lavere enn den marginale kostnaden,  $q < c'$ . Konklusjonen avviker fra Edens



modell for multiansjonale selskaper under monopolistisk konkurranse uten skatter og avgifter hvor internprisen ble satt lik den marginale kostnaden til eksportøren.

Under Cournot konkurranse vil altså den strategiske effekten alene når man ser bort fra skatter og avgifter, tilsi at internprisen skal settes lavere enn marginal kostnad. Tanken er at når selskap 2 kan oppnå en lav internpris fra selskap 1, vil de også gå mer aggressivt frem overfor konkurrenten i sitt lokale marked med et høyere salg av  $S_1$ . Konkurrenten vil forutsi strategien, og dens beste respons er å selge mindre. Resultatet er økt profitt for datterselskapet, og dermed økt profitt for konsernet.

Ved skattekonkurranse ble det vist ovenfor av Horst sin modell at  $\theta < \tau$  gir incitament til lav internpris for å unngå tollavgifter. M.a.o finnes det ingen motstridende motiver mellom de strategiske motivene og incitamentene for profittforflytning.

Betrakter man så tilfellet hvor skatt inkluderes i modellen og følger samme utregning som over får man følgende ligning når  $t \geq T$ :

$$q - \frac{\partial c}{\partial s_2} = \left[ \frac{\tau S_1}{(\partial S_2 / \partial q)} - \left( \frac{\partial R}{\partial S_2} \cdot \frac{\partial S_2}{\partial S_1} \right) \right]$$

Her vil skatt på overskudd være lik i utland som i hjemland og selskapet vil foretrekke en lav internpris for å unngå toll på import.

### 3.2.2 Internprising under Bertrand konkurranse

Under Cournot konkurranse satte selskapene kvantum simultant. Hvordan setter konsernet internprisen når datterselskapene er prissettere i sine markeder? I dette eksempelet antas Bertrand konkurranse med differensierte produkter hvor selskapene setter pris simultant i markedet.

Ser først på tilfellet hvor  $t < T$ . Den globale profittfunksjonen er:

$$\Pi = (1 - t) \pi_1 + (1 - T) \pi_2 = (1 - t)[r(p) - c(s(p) + S_1(P_1, P_2)) + qS_1(P_1, P_2)] + (1 - T)[R(P_1, P_2) - q(1 + \tau) S_1(P_1, P_2)]$$

Ved å derivere  $\Pi$  mhp.  $q$  og sette inn førsteordens betingelser til selskap 1 og 2 og førsteordens betingelser til konkurrenten i land 2, får man følgende uttrykk:

$$q - \frac{\partial c}{\partial S_1} = \frac{(1-\tau)}{(1-\theta)} \cdot (dS_1/dP_1)^{-1} \left[ \frac{(\tau-\theta)S_1}{(\partial P_2/\partial q)} - \eta \frac{\partial P_2}{\partial P_1} \right]$$

hvor  $\eta = \frac{\partial R}{\partial P_2} - q(1+\tau) \frac{\partial S_2}{\partial P_2}$ . Når skatter og avgifter er null vil første ledd i den store parantesen forsvinne og man står igjen med:

$$q - \frac{\partial c}{\partial S_1} = - (dS_1/dP_1)^{-1} \eta \frac{\partial P_2}{\partial P_1}$$

Bertrand konkurranse gir følgende implikasjoner  $\partial P_2 / \partial P_1 > 0$ ,  $\eta > 0$  og  $dS_1/dP_1 < 0$ . Når skatter og avgifter er fraværende og det eksisterer Bertrand konkurranse, vil det multinasjonale selskapet sette internprisen høyere enn marginal kostnad ( $q > c'$ ). Selskap 2 vil da ha incentiver til å sette en høy pris i sitt marked. Konkurrenten vil forutse dette og følge opp med høy pris. Denne ikke-aggressive reaksjonen fra konkurrenten er økonomisk gunstig for selskap 2 og for konsernet som helhet.

Inkluderer man skatter og avgifter, vil tilfellet hvor  $\theta > \tau$  gå sammen med det strategiske motivet. Høy internpris vil gi skatteminimerende effekter og strategiske fordeler i markedet i land 2. Motstridende motiver for konsernet oppstår i motsatt tilfelle hvor  $\theta < \tau$  der profittskifting må gi tilstrekkelige gevinster, og overgå de strategiske gevinstene, for å forsvare en internpris under marginal kostnad.

Også når skatteraten i land 1 er høyere enn i land 2,  $t \geq T$ , vil skattemotivet og strategimotivet være motstridende. Internprisen avhenger derfor av den relative størrelsen på de to effektene. Man kan konkludere med at internprisen er et nyttig virkemiddel for skattebesparelse under Bertrand konkurranse, og at armlengdes avstand ikke blir overholdt.

### 3.2.3 Sentralisert vs. desentralisert beslutningsmyndighet

Som vist ovenfor kan delegering av autoritet og beslutningsmyndighet gi flere fordeler for bedriften, blant annet av strategiske årsaker. Skatter og avgifter kompliserer imidlertid bildet da forskjeller i internasjonale skattesatser åpner for muligheten til profittforflytning. Ved oligopolistisk konkurranse, desentraliserte beslutninger og internpris bestemt sentralt må konsernet avveie de strategiske gevinstene mot gevinstene ved profittforflytning. Dette reiser noen interessante spørsmål. Kan multinasjonale selskaper unngå problemstillingen ved å sentralisere alle beslutninger, inkludert strategiske beslutninger i lokale markeder? Er

---

skatteforskjeller internasjonalt avgjørende for om multinasjonale selskaper velger å ta alle sine avgjørelser sentralt eller ikke?

Nilsen, Raimondos-Møller og Schjelderup (2008) belyser hvordan multinasjonale selskapers valg om å sentraliserte eller desentralisere sin beslutningsstruktur avhenger av størrelsen på skattedifferansen og konkurransen i markedet. De konkluderer med at ved Cournot konkurranse vil store skatteforskjeller (der datterselskapet skattelegges tyngst) favorisere sentraliserte beslutninger mens desentraliserte beslutninger vil være mer hensiktsmessig ved små skattedifferanser. Sentralisering fremmer full dedisering til skattemanipulasjon, men medfører ikke strategisk forpliktelse i lokale markeder. Skattedifferansen blir avgjørende for omfanget av profittforflytning, og for hvor beslutningsmyndigheten plasseres i selskapet.

### **3.2.4 Globalinntektsmetoden vs. separat enhet metoden under oligopolistisk konkurranse**

Separat enhet metoden (SE) er den mest brukte metoden for beskatning av multinasjonale selskaper. Selskapenes totale inntekt er fordelt på de nærstående fortakende på bakgrunn av den enkeltes regnskap og prinsippet om armlengdes avstand for interne transaksjoner. Kritikerne mener metoden oppfordrer til profittforflytning ettersom armlengde er vanskelig å måle for skattemyndighetene, samtidig som at det ikke eksisterer en internasjonal konsensus om hva som innebærer armlengdes avstand. Globalinntektsmetoden (GI), på den annen side, fordeler totalinntekten til konsernet på de tilknyttede selskapene basert på en formel. Mange mener denne metoden er overlegen SE tilnærmingen ettersom den sikrer at konsernet ikke kan unngå beskatning i enkelte land, og at motivet for manipulering av internprisen derfor forsvinner.

Nielsen, Raimondos- Møller og Schjelderup (2003) viser med en enkel teoretisk modell forskjellene mellom SE metoden og GI metoden under henholdsvis monopol konkurranse og oligopolistisk konkurranse i lokale markeder. De betrakter et multinasjonalt selskap som har datterselskaper i to land, land A og land B. Datterselskapet i land A selger  $S_A$  i sitt hjemmemarked, og  $S_B$  gjennom selskapet i land B.  $S_B$  selges til internpris  $q$ . Modellen bygger på de samme prinsipper og antakelser som vist over når SE metoden regjerer. Under GI metoden antas det at total skatt for konsernet fordeles mellom landene på bakgrunn av en formel som vokter relativ omsetning til det enkelte datterselskap. De to landene i modellen

har ulik skattesats og potensialet i skattebesparelse ligger derfor i manipulering av salget i de to landene.

Ved monopol, sentralisert beslutningsmyndighet og GI vil ikke internprisen være et effektivt virkemiddel for skatteminimering ettersom den ikke kan påvirke salgsprisen i de to markedene (prisen blir satt der hvor  $MC_i=MR_i$ ). Ved sentraliserte beslutninger kan imidlertid konsernet påvirke hvor mye som selges i hvert land. Ved  $t_B > t_A$  kan salget båses opp i land A og holdes tilbake i land B, og omvendt i motsatt tilfelle.

Når samme betingelser gjelder under SE metoden, vil konsernet, som vist tidligere, kunne profittforflytte til landet med lavest skatterate. Ved  $t_B > t_A$  vil det være ønskelig med en høy internpris fra land A til land B for å flytte profitt over til land A, og lav internpris ved  $t_B < t_A$ .

Ved oligopolistisk konkurranse, sentralt satt internpris og delegerte beslutninger vedrørende salg i de to markedene, vil både GI og SE regimene gi insentiver til manipulering av internpris. Under GI vil konsernet minimere salg i landet med høyest skatterate. Ved  $t_A < t_B$  vil høy internpris gi insentiver til å redusere kvantum solgt under Cournot konkurranse og gjennomsnittlig skatt reduseres. Det følger intuitivt at konsernet må avveie skattebesparelsen mot tap av inntekt på grunn av avvik fra optimalt kvantum. Når  $t_A > t_B$ , vil konsernet øke salget i land B og redusere salget i land A ved å sette en lav internpris (lavere enn marginal kostnad). I Cournot konkurranse og homogene produkter vil selskapet med lavest pris kapre hele markedet og effekten av skatteminimering og strategisk posisjonering i markedet er av den grunn ikke tvetydige.

Utfallet ved samme betingelser, men under SE metoden, ble vist i forrige kapittel og ga samme konklusjoner som under GI prinsippet. Man kan konkludere med at under Cournot konkurranse, sentralt satt internpris og delegert beslutningsmyndighet vedrørende salg, vil både GI og SE gi insentiver til manipulering av internprisen for skattebesparelse. Armlengdeprinsippet overholdes ikke.

---

## 4. Internprising og empiriske funn

Flere empiriske studier er gjort innen internprising og profittforflytning de siste tiårene. Jeg vil først gi en generell oversikt over noen av de viktigste empiriske undersøkelsene som er gjort på området. Deretter går jeg nærmere i sømmene to studier av hhv. Grubert (2003) og Overesch (2006). Disse tilnærmer seg internprisingsproblematikken med to ulike metoder.

### 4.1.1 Profittflytting og tidligere forskning

Det er gjort flere studier på profittflytting internasjonalt, og de fleste streber etter å bevise en sammenheng mellom selskapenes rapporterte overskudd og de nasjonale skattesatsene. Siden det er vanskelig å måle om internpriser holder armlengdes avstand i multinasjonale selskaper direkte, antar undersøkelsene at lavere skattbart overskudd skyldes manipulering av internprisen. Implikasjonene fra disse antakelsene tilsier at multinasjonale selskaper vil rapportere lavere overskudd i land med relativt høyt skattenivå sammenlignet med det nasjonale selskaper vil rapportere. Grubert og Mutti (1991) utførte en studie på bakgrunn av lignende hypotese. De fant et signifikant og negativt forhold mellom skattenivå og profittmarginer. Med andre ord fant de at multinasjonale selskaper rapporterte høyere inntekt i lavskatteland enn det selskaper i land med høyere skattesats gjorde. En reduksjon i skattesatsen fra 40 % til 20 % medførte en økning i profitten (årsresultatet etter skatt/ omsetning) fra 5,6 % til 12,6 %. Også egenkapitalavkastningen (årsresultat etter skatt/ egenkapital) økte fra 14,2 % til 20,7 %. Hines og Rice (1990) gjorde en sammenlignbar studie hvor de så på datterselskaper til amerikanske multinasjonale selskaper og sammenhengen mellom skattenivå og flere profittrelaterede variabler (årsresultat etter skatt, årsresultat før skatt og renteinntekter, renteinntekter før skatt og produksjonsfaktorer). Ved regresjonsanalyse beviste de en signifikant negativ sammenheng mellom alle disse variablene og hjemlandets skattesats. Resultatene støttet opp under hypotesen om at multinasjonale selskaper der morselskapet er lokalisert i USA vil rapportere høyere overskudd i datterselskap lokalisert i land hvor skattesatsen er lavere.

Studiene til Grubert/ Mutti (1991) og Hines/ Rice (1990) undersøkte begge skattemotivert profittflytting mellom datterselskapene til amerikanske multinasjonale selskaper. I en studie utført av Harris, Morck, Slemrod og Yeung (1991) understreker de viktigheten av å direkte måle profittflyttingen mellom det amerikanske morselskapet og de utenlandske datterselskapene. Venstreside variablene i regresjonsanalysene deres er *"skatt betalt i USA*

*per dollar total kapital*” og *”skatt betalt i USA per dollar salg*”. Resultatene fra analysene er ensbetydende med profittflytningsanalysene. De viser at amerikanske selskaper flytter inntekt ut av USA til skatteparadiser som Irland og lavskatteland i Asia (Taiwan, Singapore, Hong Kong og Sør- Korea). For selskaper med filialer i Japan og høyskatteland i Europa er koeffisienten til dummyvariabelen positiv og viser at inntekt flyttes ut fra disse landene til morselskapet i USA. Multinasjonale selskaper med datterselskaper i andre asiatiske land, Afrika og OPEC- landene påvirker ikke betalt skatt i USA på samme signifikansnivå. Forfatterne begrunner dette med at det eksisterer motstridende motiver for inntektsforflytning til disse landene selv om skattenivået er lavt. De nevner politisk risiko og valutarisiko som eksempler på årsaken til at de likevel ønsker å flytte profitten til USA.

#### **4.1.2 ”Inntekt fra immatrielle eiendeler, interne transaksjoner, profittforflytning, og valg av lokasjon” (Grubert, 2003)**

Ikke mange studier har tatt for seg spørsmålet rundt hvilke typer selskaper som er mer tilbøyelige til å profittallokere. I hvilke industrier forekommer profittflytting? Er det en klarere sammenheng mellom rapportert inntekt og skattenivå i bransjer hvor transaksjonene er vanskeligere å verdsette etter armlengdeprinsippet? Før Grubert presenterer resultatene fra sin empiriske analyse, viser han en enkel modell som danner grunnlaget for denne. Modellen viser at mulighetene for profittflytting øker mellom antall bedriftsinterne transaksjoner og investeringsnivået i selskapene. Den effektive skatteraten faller både i høyskattelandet og i lavskattelandet når ny kapital investert kan blåse opp omfanget av interne transaksjoner.

#### **4.1.3 ”Internprising som profittforflytningskanal– forskning med tyske selskapsdata” Michael Overesch (2006)**

Mens de aller fleste av studiene gjort innen profittflytting forsøker å bevise en negativ sammenheng mellom resultat og lokal skatterate, fokuserer Overesch (2006) i sin undersøkelse direkte på transaksjoner mellom selskaper innen samme konsern. På den måten er det mulig å unngå påvirkning fra andre mekanismer for skattetilpasning som kan forstyrre ved indirekte tilnærminger, som for eksempel ved gjeldstilpasning. Overesch presenterer først en teoretisk modell som viser hvordan skatteforskjeller kan påvirke optimal internpris og optimalt salg. To konklusjoner fra modellen leder til hypotesen i studien. For det første vises det at internprisen varierer med skattedifferansen mellom landene hvor selskapene opererer. Internprisen øker hvis skattesatsen øker der hvor selger er hjemmhørende. For det

andre viser modellen at optimalt antall bedriftsinterne transaksjoner øker hvis absoluttverdien av skattedifferansen øker. Følgende hypotese formuleres:

*Hvis internprisen drives av skatteforskjeller, vil bedriftsinterne salg reduseres med økende skattesats i leverandørens lokasjon, og øke med en økning i skattesatsen i mottakers lokasjon.*

Hypotesen testes ved regresjonsanalyse. Regresjon er et gjennomgående verktøy i internprisingsundersøkelser for å teste en teori ved å se på om det finnes en årsakssammenheng mellom ulike variabler. Med data fra balanseregnskapene til tyske flernasjonale selskaper, tester Overesch ulike variabler som påvirker interne transaksjoner. Observasjonene er gjort i tidsrommet 1996 til 2003 og datasettet er hentet fra Deutsche Bundesbanks MiDi database. Den inneholder data fra balanseregnskapene til tyske direkteinvesteringer i utlandet, samt informasjon om morselskapet. ”Utestående fordringer fra datterselskap” (ARA) og ”utestående fordringer fra tysk morselskap” (ARP) er oppgitt på egne poster i balanseregnskapet og disse blir definert som de avhengige variablene i analysen. Estimeringer kan bli gjort på bakgrunn av følgende regresjonsligninger:

$$\ln(\text{ARA}_{j,k,l,t}) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{STR}_{j,t} + \alpha_2 \ln(\text{CAPITAL}_{j,t}) + \alpha_3 \ln(\text{LENDING RATE}_{j,t}) + \alpha_k + \alpha_l + \alpha_t + \varepsilon_{j,k,l,t} \quad (1)$$

$j$  betegner datterselskapet,  $k$  er morselskapet og  $\alpha_t$  er en tidsspesifikk effekt. Overesch ønsker å belyse om det finnes en sammenheng mellom skattesatsen ( $\text{STR}_{j,t}$ ) hvor datterselskapet er lokalisert, og interne transaksjoner representert som utestående fordringer til annet tilknyttet selskap ( $\ln(\text{ARA}_{j,k,t})$ ). Skattesatsen  $\text{STR}_{j,t}$  blir derfor forklarende variabel i modellen og det forventes her en negativ koeffisient da høyere skattesats for datterselskapet innebærer lavere salg til annet datterselskap eller morselskap. Konserninterne transaksjoner avhenger også av flere andre variabler, såkalte kontroll variabler. Datterselskapets størrelse målt i investert kapital (CAPITAL) vil ha en effekt på interne transaksjoner da det for eksempel kan tenkes at større selskaper er mindre sensitive i forhold til endringer i skatteraten. Det er også rimelig å anta at interne transaksjoner og utestående fordringer vil avhenge av lokale kostnader knyttet til utestående fakturaer og ulikheter i selskapenes betalingssystem. Disse variablene betegnes som en landspesifikk faktor for lånerate (LENDING RATE) og en selskapsspesifikk faktor ( $\alpha_k$ ). Salg av varer og tjenester avhenger også av reelle økonomiske faktorer definert utifra hvilke industrier selskapene opererer i, og en bransjespesifikk effekt

( $\alpha_i$ ) er ment å kontrollere uobserverbare heterogeniteter mellom ulike industrier. Det må også tilføres et feilledd som inkluderer effekter som ikke kan forklares av de uavhengige variablene på høyresiden av regresjonsligningen. Residualleddet, eller feilleddet ( $\varepsilon_{j,k,l,t}$ ), fanger opp differansen mellom verdien til den faktiske observasjonen og den nye verdien estimert i regresjonen.

Den andre regresjonen i analysen bruker utestående fordringer fra morselskapet som avhengig variabel. I denne analysen er det mulig å se på skattedifferansen mellom landene til morselskapet og datterselskapet. I tillegg er en variabel som inkluderer distansen mellom selskapene målt i resisetid med fly tatt med i ligningen da avstanden kan tenkes å påvirke salget. Den andre regresjonen defineres som følger:

$$\begin{aligned} \ln(\text{ARP}_{j,k,l,t}) = & \beta_0 + \beta_1(\text{STR}_{k,t} - \text{STR}_{j,t}) + \beta_2 \ln(\text{CAPITAL}_{j,t}) + \beta_3 \ln(\text{LENDING RATE}_{j,t}) \\ & + \beta_4 \ln(\text{DISTANCE}_{j,k}) + \beta_k + \beta_l + \beta_t + \varepsilon_{j,k,l,t} \end{aligned} \quad (2)$$

Siden modellen fokuserer på transaksjoner mellom tilknyttede selskaper hvor det antas at morselskapet har kontroll over datterselskapet, er kun selskaper hvor eierforholdet er mer enn 50 % av den totale aksjekapitalen tatt med i analysen. Videre er investeringsselskaper og holdingselskaper ekskludert fra datagrunnlaget da den underliggende modellen forutsetter produsenter av varer og tjenester.

Overesch innlemmer også flere dummyvariabler som indikerer tilstedeværelse eller fravær av en effekt. Det er rimelig å anta at muligheten for skatteoptimalisering er større om et datterselskap er heleid av annet selskap enn i tilfellene hvor eksterne aksjonærer kan forstyrre skatteplanleggingen. En dummyvariabel DWO innlemmer denne effekten hvor verdien én innebærer 100 % eierskap og verdien null hvis delvis eierskap. Utestående utbytte eller renteinntekter fra interne lån kan gi høyere fordringer og en dummyvariabel DFIN blir brukt om det eksisterer finansiert interesse mellom selskapene. En dummyvariabel DLFC er også innlemmet i regresjonen som en indikator for muligheten til å utsette skattebetalingen for selskaper som går med tap.

For regresjon (1) hvor *''utestående fordringer fra datterselskap''* er avhengig variabel, effektiv skattesats er forklarende variabel og både landspesifikke og bedriftsspesifikke kontroll variabler er med, presenteres følgende resultater:



---

Skattesatsen  $STR_F$  har en koeffisient lik  $-0,38$  i tilfellet med selskaper uten negative resultater og finansiell interesse i andre underfilialer. Dette kan tolkes som at en prosent økning i skatterate indikerer en reduksjon på  $3,38\%$  i de utestående fordringene. Dette er i tråd med antakelsen fra modellen om at en økning i skatterate vil gi redusert salg ettersom det marginalt blir mindre lønnsomt å ha høyt overskudd i selskapet. Logaritmen til totalkapitalen,  $\ln(\text{CAPITAL})$ , viser en positiv effekt på venstreside variabelen; større selskap har høyere salg og utestående fordringer. Den lokale låneraten har imidlertid en negativ koeffisient ettersom en økning av renten vil gi høyere finansielle kostnader. Tilknyttet selskap vil derfor betale raskere tilbake utestående fakturaer.

I tilfellet for regresjon (2) hvor ”*utestående fordringer fra tysk morselskap*” er avhengig variabel, skattedifferanse mellom Tyskland og datterselskapets lokasjon er forklarende variabel, og landspesifikke og bedriftsspesifikke variabler er inkludert, gis det følgende resultater:

Det forventes en økning på  $2,37\%$  i utestående fordringer fra morselskapet hvis underfilialen er  $100\%$  eiet av mor og rapporterer overskudd på bunnlinjen, når skattedifferansen økes med en prosent. For totalkapitalen og låneraten vises de samme resultatene som for regresjon (1). Som forventet gir lengre flytid mellom Tyskland og datterselskapets lokasjon en negativ effekt på utestående fordringer fra morselskapet. I tillegg vises også at profittforflytning er mer sannsynlig med  $100\%$  eierskap av datterselskapet.

Regresjonsanalysene bekrefter klart den forventede påvirkning skatteraten har på intrabedrift salg. Siden utestående fordringer gir et bilde på omfanget av interne transaksjoner, kan man konkludere med at høyere skatteforskjeller mellom Tyskland og underfilialens land vil føre til høyere interne transaksjoner fra datterselskap til morselskap. Fra analysen er det ikke mulig å måle effekten av selve internprisen, men resultatene fra analysen viser indirekte at å sette skatte optimal internpris er mulig.

## 5. Konklusjon

Jeg har i denne utredningen redegjort for internprisingsproblemer ved beskatning av multinasjonale selskaper og beskrevet gjeldende skatteregler med spesielt fokus på de nye internprisingsreglene. Med bakgrunn i teori og empiriske undersøkelser har jeg argumentert for viktigheten av internasjonale skatteregler og gitt en innføring i bakgrunnen for nye skatteregler fra og med ligningsåret 2007.

OECDs retningslinjer er fundamentet for de fleste lands skatteregler og bygger først og fremst på prinsippet om at internpriser skal settes etter armlengdes avstand. Norske skatteregler for internprising bygger også på dette prinsippet. Flere teorier og empiriske undersøkelser viser imidlertid at når det eksisterer forskjeller i skattenivåene mellom land, vil multinasjonale selskaper ha motiver til ikke å opprettholde armlengdes avstand. Bedrifter som har virksomhet i flere land, kan, gjennom prisene på interne leveranser, sørge for at en større del av det samlede overskudd avleirer seg mer i det land som har lavest skatt enn om armlengdeprinsippet hadde blitt etterfulgt.

Jeg viser til flere artikler i utredningen som støtter opp om profittforflytningsproblemet ved internprising. Under de enkleste omstendigheter der monopolkonkurranse og sentral beslutningsmyndighet er gjeldende, vil selskapet i høyskattelandet sette en høy pris på interne leveranser til nærstående selskap i land med lavere skattesats. På den måten vil kostnadene øke i landet med høy skatt, og inntektene vil øke i landet med lav skatt. Mer komplisert blir det å vise teoretisk hvilken internpris som blir satt mellom tilknyttede selskaper når man antar konkurranse i lokale markeder og sentraliserte- og desentraliserte beslutninger i selskapet. Flere modeller fra de senere år viser dog at også i oligopolistiske markeder finnes insentiver for multinasjonale selskaper til å manipulere internprisen. Med utgangspunkt i internprisingslitteraturen argumenterer jeg for at under slike omstendigheter spiller internprisen en todelt rolle; både som virkemiddel til profitforflytning og som strategisk variabel i konkurransemarkedene. Utfallet avhenger av konkurranse situasjonen i markedene og hvor i selskapet beslutninger om internprisen, salgsprisen og salgskvantum blir tatt. Multinasjonale selskaper må avveie strategiske motiver mot motivene for skattebesparelse. Jeg konkluderer med at så lenge det eksisterer ulikheter i skatte- og avgiftssatser, og uansett hvilke forutsetninger man ellers legger til grunn, vil selskaper med virksomhet i flere land kunne ha insentiver til å sette internprisen forskjellig fra den som

ville blitt satt mellom uavhengige parter. OECDs anbefalinger om armlengdes avstand blir ikke overholdt.

Flytting av overskudd gjennom internpriser er vanskelig å oppdage, og det stilles store krav til kontroll fra skattemyndighetenes side for å oppnå mest mulig korrekte priser. Internprisingsreglene i Norge har lenge vært uklare både for myndighetene og for skattytere. I tråd med økende kapitalmobilitet og fokus på internprisingsproblematikken internasjonalt, er det behov for tiltak som kan gi ligningsmyndighetene bedre grunnlag for utvelgelse av de skattyterne som bør kontrolleres nærmere. Som en konsekvens av dette innføres det fra og med ligningsåret 2008 en oppgave- og dokumentasjonsplikt i Norge. De nye reglene skal hjelpe skattemyndighetene til å kontrollere at flernasjonale selskaper som omfattes av norske skatteregler følger armlengdes avstand på sine interne leveranser.

Den nye oppgave- og dokumentasjonsplikten vil påføre skattytere økte administrasjonskostnader ettersom rapporteringsbyrden blir noe større. Etter mitt syn er det likevel viktig å vurdere de økte kostnadene mot nytten ligningsmyndighetene vil ha av oppgavene og dokumentasjonene. De nye opplysningene vil bidra til økt satsing på kontroll og skattemessig behandling av internpriser, som igjen vil sikre skattefundamentet i Norge.

## Litteraturliste

### Bøker:

Bjerke, J.M. (1997), Internprissetting, Tano Aschehoug

Fallan L, (2005), Innføring i skatterett 2005-2006, 23. utgave, Gyldendal Akademisk

Pindyck R.S. og Rubinfeld D.L (2001), Microeconomics, 5. utgave, Prentice Hall

Risnes M. (1998), Matematikk med anvendelse i økonomi, 6. utgave, Universitetsforlaget

Rugman A.M. og Eden L. (1985), Multinationals and Transfer Pricing, Croom Helm Ltd

Terje H. og Bjørn Svendsen (1996), Økonomisk styring av foretak, Cappelen Akademisk Forlag

Zimmer F.(2006), Bedrift selskap og skatt, 4. utgave, Universitetsforlaget

### Artikler:

Bo Nielsen, S., Raimondos- Møller, P. og Schjelderup, G. (2007) Formula Apportionment And Transfer Pricing under Oligopolistic Competition. *Journal of Public Economic Theory*, 10 (2), pp. 245-258

Bo Nielsen, S., Raimondos- Møller, P. og Schjelderup, G. (2007) Taxes and Decision Rights in Multinationals. *Journal of Public Economic Theory*, 10 (2), pp. 245-258

Eden, L., (2001), Transfer Pricing, Intrafirm Trade and the BLS International Price Program, *U.S Department of Labor*, Working Paper 334

Gordon R.H. and Mackie- Mason (1994), Why is there Corporate Taxation in a Small Open Economy? The Role of Transfer Pricing and Income Shifting, *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 4690

Grubert, H. (2003), Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting, and the Choice of Location, *National Tax Journal*, Vol. LVI, No. 1, Part 2

---

Horst T. (1973), The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates, *Journal of Political Economy*

Neighbour, J. (2002), Transfer pricing: Keeping it at arm's length, *OECD Observer* 230

Overesch, M. (2006), Transfer Pricing of Intrafirm Sales as a Profit Shifting Channel- Evidence from German Firm Data, *Centre for European Economic Research*, Discussion Paper No. 06-084

Sørgard, L. og Schjelderup, G. (1997), Transfer Pricing as a Strategic Device for Decentralized Multinationals. *International Tax and Public Finance*, 4, pp. 277-290

### **Internetsider:**

COM (1999), Implementing the framework for financial markets: action plan, *Communication of the Commission*. Hentet fra:

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/finances/docs/actionplan/index/action\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/actionplan/index/action_en.pdf)

Finansdepartementet (2006-2007), Om lov om endringer i skattelovgivningen (internprising), Ot.prp.nr.62. Hentet fra:

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/regpubl/otprp/20062007/Otprp-nr-62-2006-2007-.html?id=466913>

Finansdepartementet, EU-kommisjonens Financial Action Plan, NOU 2000:9. Hentet fra:

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/NOUer/2000/NOU-2000-9/7/3.html?id=357588>

Finansdepartementet, Internprisingsproblemet, NOU 1996:17. Hentet fra:

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/NOUer/1996/NOU-1996-17/17/5.html?id=418500>

Finansdepartementet, Statsstøtte og regelverk, NOU 2006:4. Hentet fra:

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/NOUer/2006/NOU-2006-4/5.html?id=157015>

Finansdepartementet, Skattlegging av grenseoverskridende virksomhet, NOU 2003:9, Skatteutvalget. Hentet fra: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/NOUer/2003/NOU-2003-9/14.html?id=381990>

Kobro J.I. (2005), Skatterettslige særregler, Advokatfirma Røder. Hentet fra:

<http://raeder.no/index.php/no/content/pdf/263>

Norsk Regnskapsstiftelse (2007), Investering i tilknyttet selskap og deltakelse i felleskontrollert virksomhet, Hentet fra:

[http://www.regnskapsstiftelsen.no/arch/\\_img/9368230.pdf](http://www.regnskapsstiftelsen.no/arch/_img/9368230.pdf)

OECD (2001), Retningslinjer for internprising for flernasjonale foretak og skattemyndigheter, Finansdepartementets oversettelse. Hentet fra:

<http://www.regjeringen.no/upload/kilde/fin/brv/2002/0055/ddd/pdfv/156776-internprising.pdf>