

Form og substans: Flernasjonale selskaper og skatteplanlegging

Guttorm Schjelderup

SNF



Arbeidsnotat nr. 05/14

**Form og substans: Flernasjonale selskaper
og skatteplanlegging**

av

Guttorm Schjelderup

SNF prosjekt 6568/6569

“Norwegian Center for Taxation (NoCeT)”

NORSK SENTER FOR SKATTEFORSKNING

Dette arbeidsnotatet inngår i en serie publikasjoner fra Norsk senter for skatteforskning/Norwegian Center for Taxation (NoCeT). Senteret har til formål å fremme undervisning og bidra til forskning på skatt. Senteret er finansiert av NHH, Skattedirektoratet og Norges forskningsråd og er en del av en større satsing på skatteøkonomi i Norge.

SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS
BERGEN, MARS 2014
ISSN 1503-2140

© Materialet er vernet etter åndsverkloven. Uten uttrykkelig samtykke er eksemplarframstilling som utskrift og annen kopiering bare tillatt når det er hjemlet i lov (kopiering til privat bruk, sitat o.l.) eller avtale med Kopinor (www.kopinor.no)
Utnyttelse i strid med lov eller avtale kan medføre erstatnings- og straffeansvar.

Form og substans: Flernasjonale selskaper og skatteplanlegging

Professor Guttorm Schjelderup¹

Senter for skatteforskning ved Norges Handelshøyskole

Denne artikkelen viser hvordan flernasjonale selskaper reduserer sin skattebelastning gjennom internpriser, tynn kapitalisering og bruk av gjennomstrømsløsninger og holdingselskaper i skatteparadis. Artikkelen stiller spørsmål ved om skattleggingen av flernasjonale selskaper legger for stor vekt på rettslig form og diskuterer hvilke konsekvenser det kan ha for bedriftsbeskatningen i fremtiden.

1. Innledning

Internasjonalt har det vært en het debatt knyttet til at mange store flernasjonale selskaper knapt betaler selskapsskatt. Finanskrisen og behovet for skatteinntekter har bidratt til å sette fokus på denne problemstillingen. I Europa startet debatten etter at nyhetsbyrået Reuters utarbeidet en rapport om hvordan Starbucks unngår å komme i skatteposisjon i Storbritannia.²

Rapporten pekte på at siden Starbucks åpnet sine kafeer i Storbritannia i 1998, har selskapet hatt en omsetning på over 3 milliarder kroner i perioden frem til og med 2011.³ Selskapet har imidlertid kun betalt 86 millioner kroner i skatt i denne perioden, og grunnen til at selskapet overhodet har betalt skatt er at skattemyndighetene har nektet å godta noen av kostnadene selskapet har forsøkt å få skattefradrag for. I årene 2009, 2010 og 2011 betalte ikke Starbucks selskapsskatt i Storbritannia på tross av svært høye salgsinntekter. Og samlet for de siste 14 årene i Storbritannia betalte selskapet kun 1% i skatt av brutto salgsinntekt.⁴ Til sammenlikning betalte tyske selskaper som ikke er flernasjonale 30% av sine salgsinntekter i skatt (Bauer og Langenmayr, 2012). Andre eksempler er nettselskapet Amazon som hadde salgsinntekter i perioden 2009-2011 på 7,6 milliarder kroner, men som ikke hadde skattbart overskudd i samme periode.⁵ Selskaper som Apple og Google betaler også svært lite i skatt

¹ Jeg vil gjerne takke Vamråk Dobrovolkis, Jarle Møen, Tormod Torvanger, Paul Gunnar Larsen, Astrid Shoghl, og Oddleif Torvik for konstruktive kommentarer. Forfatteren takker Norges forskningsråd, Skattedirektoratet og programområdet Krise, omstilling og vekst ved SNF for finansiell støtte.

² <http://www.reuters.com/article/2012/10/15/us-britain-starbucks-tax-idUSBRE89E0EX20121015>

³ Alle eksemplene som er brukt tar utgangspunkt i en valutakurs på NOK/GBP = 10

⁴ <http://www.bbc.co.uk/news/business-20288077> og <http://www.bbc.co.uk/news/business-19967397>.

⁵ <http://www.guardian.co.uk/technology/2012/apr/04/amazon-british-operation-corporation-tax>.

på sine inntekter utenfor USA. For begge ligger skattebelastningen på 1,5 - 2,5% av brutto salgsinntekter de siste årene.⁶

Grunnen til at disse selskapene betaler så lite i skatt er at de skattemessig fradragsberettigede kostnadene er nesten like store eller større enn skattepliktig inntekt. Det reiser spørsmålet om kostnadene er overdrevne eller inntektene for små. Det bør i denne sammenheng understrekes at alle selskapene som er nevnt over har vært i myndighetenes søkelys. Ingen av dem er beskyldt for å ha drevet med skatteunndragelse. Det de har gjort er avansert skatteplanlegging som utnytter svakheter i nasjonale og internasjonale rettsregler kombinert med bruk av datterselskaper i land assosiert med betegnelsen skatteparadis.

Selskapseksempelene over er ikke unntakstilfeller. Maffini og Mokkalas (2009) viser at flernasjonale bedrifter systematisk rapporterer høyere produktivitet (og dermed inntekt) i lavskatteland. Og internasjonale studier viser gjennomgående at flernasjonale selskaper har lavere lønnsomhet i høyskatteland enn nasjonale selskaper i samme næring.⁷ Dette er også tilfelle for Norge. Balsvik et al. (2009) finner for eksempel at flernasjonale foretak i Norge har en profittmargin som ligger 1,5 til 4 prosentpoeng under sammenliknbare nasjonale foretak.⁸ Egger, Eggert og Winner (2010) finner ved hjelp av et stort datasett med europeiske bedrifter at flernasjonale selskaper betaler 32% mindre i skatt i høyskatteland enn sammenliknbare nasjonale selskaper.

I fortsettelsen vil jeg redegjøre for hvordan flernasjonale selskaper reduserer sin skattebyrde gjennom skatteplanlegging. Det bør understrekes at det ofte er en gråsoner mellom helt lovlig skatteplanlegging og skatteunndragelse. Hvor denne grensen går kan være juridisk upløyd mark og havner derfor noen ganger i rettssystemet.⁹

⁶ <http://www.bbc.co.uk/news/business-20197710> og <http://www.telegraph.co.uk/technology/google/9460950/Google-pays-just-6m-UK-tax.html>.

⁷ Disse funnene er også interessante i lys av at internasjonale studier viser at flernasjonale selskaper har betydelig høyere produktivitet enn nasjonale selskaper. Se Head og Ries (2003) og Helpman et al. (2004).

⁸ Dette er for øvrig i tråd med funnene til Langli og Saudagaran (2004).

⁹ Slik sett innebærer aggressive internpriseringsstrategier en viss sannsynlighet for etterligning og straff (jf modellen til Allingham og Sandmo (1972)).

2. Flernasjonale selskaper og skatteplanlegging

Flernasjonale selskaper kan i motsetning til nasjonale selskaper flytte overskudd til lavskatteland ved å utnytte forskjeller i nasjonale skattesystemer. De to mest brukte strategiene er internprising og tynn kapitalisering. Med tynn kapitalisering mener jeg at selskapet har svært mye gjeld i forhold til egenkapitalen. Ved å flytte gjeld til et datterselskap i et høyskatteland reduseres skattbar inntekt i høyskattelandet gjennom gjeldsfradraget for renter. Slik gjeldsflytting er lønnsom fordi skattebesparelsen i høyskattelandet er større enn en skatteforpliktelsen som oppstår i det långivende selskapet som typisk er skattemessig hjemmehørende i et lavskatteland.

Verdien av slik gjeldsflytting maksimeres hvis konsernledelsen lar lånet gis av et datterselskap (ofte kalt internbank eller finansielt senter) i et skatteparadis med nullskattevilkår. Skattebesparelsen blir i dette tilfellet lik verdien av skattebesparelsen i høyskattelandet dvs rD , hvor r er renten på lånet, D lånet og t er skattesatsen. I tillegg kan flernasjonale selskaper ha slingringsmonn til å bestemme renten på slike internlån bla fordi kan de argumentere for at lånet er prosjektrelatert og innebærer større risiko enn hva markedsrenten reflekterer. Det gjør strategien ekstra lønnsom.¹⁰

De fleste land beskytter seg mot tynn kapitalisering ved enten å ha eksplisitte regler for når et selskap har for høy gjeld, såkalte "thin capitalization rules", eller ved å bruke OECDs regleverk om at et lån må følge armlengdeprinsippet. Det siste innebærer at lån skal være gitt på markedsvilkår dvs. at låneavtalen kunne vært inngått av uavhengige parter i samme næring. Noen land som Tyskland og Østerrike, har eksplisitte regler for når et selskap har for høy gjeldsgrad.¹¹ I Norge benyttes armlengdestandarden, men vi har også implisitte regler for hvor grensene går for tynn kapitalisering i enkelte næringer basert på domsavsigelser.

Internprising omfatter prising av varer, tjenester, finansielle instrumenter og immaterielle verdier ved transaksjoner mellom beslektede selskaper. De fleste land benytter armlengdestandarden til OECD når man skal fastslå hva riktig pris er. I henhold til denne er riktig pris markedsprisen dvs. den pris to uavhengige parter ville avtalt. Det sier seg selv at det ofte kan vær vanskelig å finne markedsparalleller som kan bekrefte hva riktig pris er. Og

¹⁰ I Norge hjemles tynn kapitaliseringsjusteringer i Sktl. § 13-1 og OECDs armlengdestandard. Rettspraksis med hensyn til tilsidesettelse av kapitalstruktur for skatteformål finnes for eksempel i Rt. 1940, s 598 Forenbo-
dommen.

¹¹ Se Ruf og Schindler (2012) for en litteraturoversikt om tynn kapitalisering.

dette er selvsagt enda vanskeligere når man skal prissette immaterielle aktiva som for øvrig er en hovedingrediens i forretningsideen til mange av de flernasjonale selskapene omtalt over. Karinsky og Riedel (2009) finner i en empirisk studie av flernasjonale selskaper at de tenderer til å lokalisere eiendomsretten til patenter i lavskatteland og ikke i det landet hvor forskningen som førte til patentet ble utført. I Norge fikk ifølge Skattedirektoratet flernasjonale selskaper i Norge plusset på sin inntekt med henholdsvis 9 milliarder, 8,5 milliarder og 16,7 milliarder i årene 2009, 2010 og 2011.¹²

Internprising kan foregå på ulike måter avhengig av hva som omsettes mellom beslektede selskaper. En måte å overføre immaterielle aktiva på er gjennom kostnadsdeling. Det innebærer at et datterselskap i et lavskatteland (ofte skatteparadis) inngår en avtale om å bære noen av utviklingskostnadene i bytte mot å få eksklusive rettigheter til å selge produktet som fremkommer uten å betale royalties. For eksempel kunne vi tenke oss at et irsk datterselskap inngår avtale med sitt amerikanske morselskap om å dele kostnadene knyttet til utvikling av programvare i bytte mot eksklusive rettigheter for å selge det resulterende produktet i et avgrenset geografisk område.

I kostnadsdelingsavtaler kan morselskapet opprette et heleid datterselskap i et lavskatteland som er finansiert helt gjennom egenkapital fra morselskapet. Datteren kan bruke egenkapitalen som sin andel av kostnadsdelingsavtalen hvis lovverket tillater det. En kostnadsdelingsavtale reiser bla. et prinsipielt spørsmål knyttet til risikodeling spesielt i de tilfeller hvor datterselskapet har fått all kapital til avtalen fra morselskapet. Det er også et interessant poeng at et morselskap som oppretter et heleid datterselskap, kan forhandle med datterselskapet om kostnadsdelingsprisen. Egentlig er jo datterselskapet skapt av morselskapet og slik sett forhandler morselskapet med seg selv. Jussen på dette punktet sier imidlertid at to selvstendige juridiske enheter kan gjøre avtaler seg imellom selv om den ene enheten utgår fra den andre. Lovgivningen knyttet til hva som kan avtales mellom mor og datter i kostnadsdelingssaker kan varierer mellom land. Utformingen av lovverket i det enkelte land vil derfor kunne ha stor betydning for hvor lønnsomt det er å overta salgsrettigheter for et produkt gjennom en slik avtale.

¹² Skattedirektoratets årsrapporter: www.skatteetaten.no/no/Bedrift-og-organisasjon/Drive-bedrift/Aksjeselskap/Internprising/arsrapporter

En annen type internprising oppstår når beslektede selskaper overfører et ferdig produkt seg i mellom. I slike tilfeller vil fortsatt armlengdestandarden gjelde, men et kjernesporsmål er hvor aggressiv prisingen kan være før myndighetene griper inn. Vanligvis vil myndighetene kreve dokumentasjon som viser at prisingen er i samsvar med armlengdeprinsippet, men selskapene har ofte frihetsgrader spesielt når det er snakk om skjønn.¹³ Slikt slingringsmonn, kombinert med konserninterne transaksjoner og retten til fremførbart underskudd gjør det mulig for flernasjonale selskaper å oppnå en skattefordel som nasjonale selskaper ikke har. På lang sikt har slike konkurransefordeler innvirkning på hvem som eier virksomhet. Flernasjonale selskaper har også den fordel at de kan la gode forretningsmuligheter med høy avkastning gå igjennom et datterselskap som ligger i et lavskatteland. Nasjonale selskaper kan selvsagt også opprette et datterselskap ute for slike formål, men det kan ta tid, og tid er ofte penger.

3. Hvordan gjør de det? Doble nederlandske smørbrød

For å forstå myndighetenes utfordringer i skattleggingen av store flernasjonale selskaper skal jeg her gjengi det mest omtalte eksemplet på internasjonal skatteplanlegging nemlig måten Google har organisert sin virksomhet på. Grunnen til at Google er kommet i fokus er ikke at det selskapet har gjort er veldig spesielt, men at måten de har organisert seg på er representativt for store flernasjonale selskaper og bygger på sentrale elementer i internasjonal skattejuss.

I 2003 inngikk Google Inc. i USA en kostnadsdelingsavtale med sitt heleide og nyopprettede datterselskap Google Ireland Holdings.¹⁴ Datterselskapet var registrert og hadde adresse i Irland, men siden selskapet ble ledet på styrenivå fra Bermuda sier regelverket i de fleste land at selskapet da er skattemessig hjemmehørende på Bermuda. Selskapsskatten på Bermuda er null. Kostnadsdelingsavtalen gav Google Ireland Holdings retten til å kunne selge Googles søke- og markedsføringstjenester vederlagsfritt i Europa, Midtøsten og Afrika mot at selskapet skulle bære utviklingskostnader i forhold til disse geografiske områdenes andel av globalt salg.

Kostnadsdelingsavtalen ble gjenstand for dispuTT med skattemyndighetene i USA, men ble i 2006 godkjent gjennom en såkalt "Advanced Pricing Agreement". Slike avtaler er unntatt

¹³ Armlengdeprinsippet i sktl § 13-1 kan tolkes i samsvar med OECD-retningslinjene for riktig pris i transaksjoner mellom bedrifter i interessefelleskap.

¹⁴ Fremstillingen i fortsettelsen bygger på Kleinbard (2012).

offentligheten, og det er derfor ikke mulig å danne seg en formening om avtalen feilpriset transaksjonen. Google Ireland Holdings lisensierte deretter ut sine rettigheter til sitt datterselskap Google BV som er registrert og skattemessig hjemmehørende i Nederland. Google BV lisensierte videre rettighetene til sitt datterselskap Google Ireland Ltd. som er skattemessig hjemmehørende i Irland. Google Ireland Ltd. lisensierte så disse rettighetene til datterselskaper i Europa, Midtøsten og Afrika og har siden mottatt store inntekter fra denne lisensieringen samt fra direktesalg til kunder. Selskapsstrukturen er gjengitt i Figur 1.

Poenget med denne strukturen er å få overført mesteparten av inntektene fra salg i Afrika, Europa og Midtøsten til Google Ireland Holding som er skattemessig hjemmehørende i Bermuda (hvor selskapsskatten er null). Datterselskapene i disse landene betaler store royaltybeløp til Google Ireland Ltd. og disse er skattemessig fradragsberettiget slik at selskapene har beskjedene overskudd.¹⁵ Likeledes er royaltybetalingen fra Google Ireland Ltd. til Google BV (Nederland) så stor at heller ikke i Google Ireland Ltd. har et stort skattbart overskudd. Google kunne ikke ha overført inntektene i Google Ireland Ltd. direkte til Google Ireland Holding (Bermuda) fordi da ville det påløpte kildeskatt i Irland på royaltybeløpet. Derfor overfører man først royaltybeløpet til Google BV som er et selskap i EUs indre marked og som derfor er fritatt for kildeskatt i Irland. Nederland er valgt som mottaker fordi Nederland ikke ilegger kildeskatt på royalty som går til Bermuda. Derfor er Nederland et svært attraktivt sted for slike gjennomstrømningsinntekter.

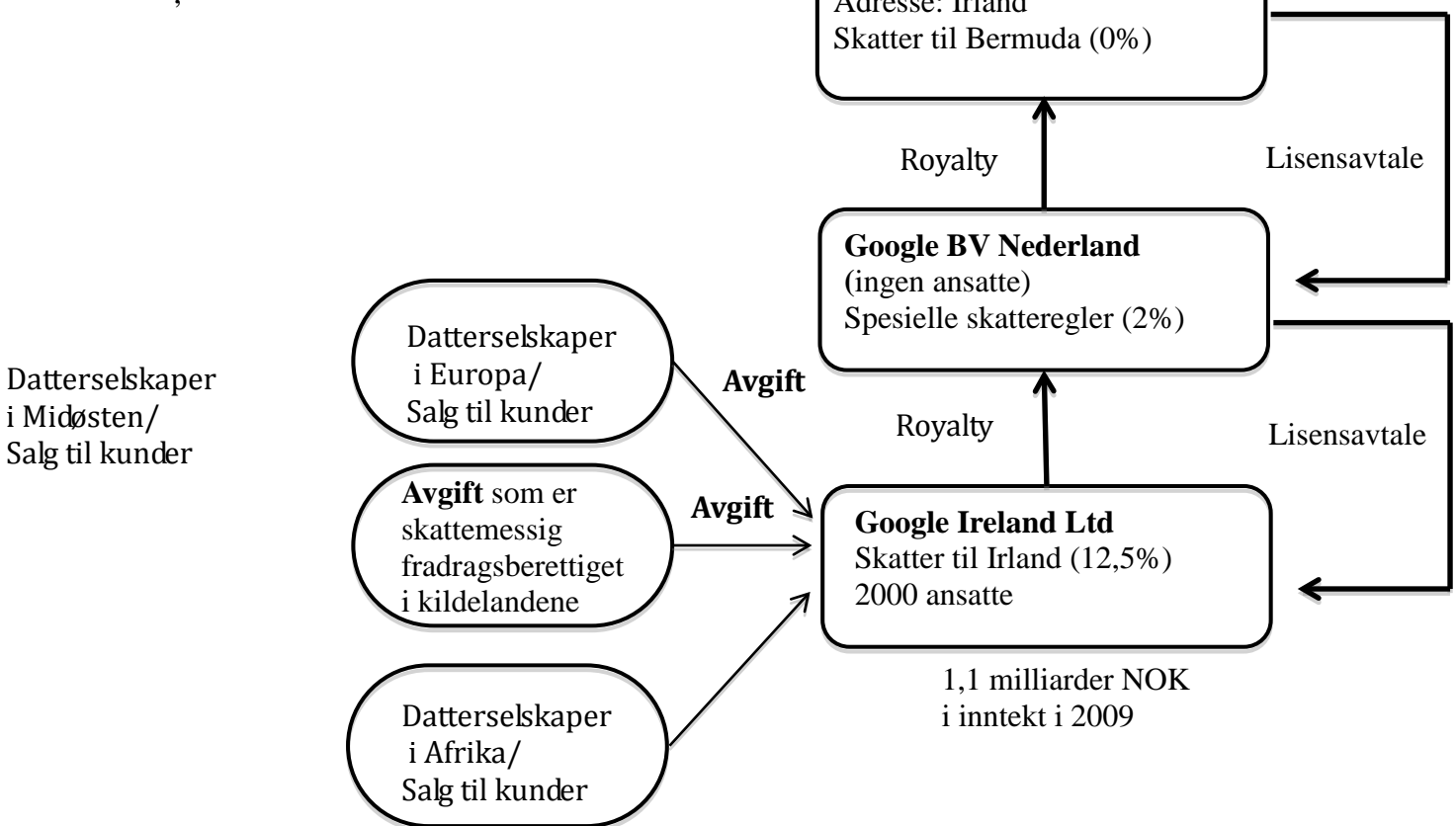
Nederland tar seg betalt for ikke å ilegge kildeskatt ved å legge en liten skatt på differensen mellom royaltybeløpet som Google BV mottar og det som sendes videre til Google Ireland Holding. Denne skatten er gjenstand for forhandlinger og avtalen mellom Google og nederlandske skattemyndigheter er ikke offentlig kjent. I sum betalte Google 2,4% skatt årlig i periode 2007-2009 av sine inntekter utenfor USA i følge Bloomberg Business Week Magazine.¹⁶

¹⁵ Det er ikke kjent hva de 2000 som er ansatt i Google Ireland Ltd. jobber med. Trolig jobber noen av de med forskning og utvikling i forbindelse med kostnadsdelingsavtalen med Google Inc., mens andre jobber med salg (se Kleinbaird, 2012).

¹⁶ http://www.businessweek.com/magazine/content/10_44/b4201043146825.htm

FIGUR 1.

Google BV (Nederland) er osten i smørbrødet og ligger mellom Google Ireland Holdings (Bermuda) og Google Ireland Limited (Irland) som er "smørbrødsnivene"



4. Noen avsluttende merknader

Et interessant spørsmål er om norske selskaper flernasjonale selskaper kunne benyttet et liknende opplegg som Google. Norske selskaper kan overføre utbytte skattefritt til Nederland fordi fritaksmetoden gjelder i EUs indre marked. Det sentrale er derfor om norske skattemyndigheter - dersom de visste at utbytte fra et selskap som er skattemessig hjemmehørende i Norge skulle videresendes via et nederlandsk selskap ut av EØS-området - ville ilagt kildeskatt på utbyttet i Norge. Dette spørsmålet skal rettslig prøves i den såkalte

Transoceansaken.¹⁷ Utgangspunktet for skatteavtalene er at kildelandet har beskatningsretten. Hvis flernasjonale selskaper i Norge kan overføre utbytte til selskapsaksjonær ut av EØS-området via for eksempel Nederland, uten at det påløper kildeskatt i Norge, betyr det at kildeprinsippet uthules. Slik sett fører i så fall jussen til at skattefundamentet i Norge blir smalere enn hva det ellers kunne vært, noe som svekker skattesystemets effektivitetsegenskaper.

Tilpasningen til Google viser at flernasjonale selskaper kan unngå å betale kildeskatt, dels fordi noen land har rettsregler som undergraver kildeprinsippet, og dels fordi de flernasjonale selskapene kan flytte overskudd til lavskatteland gjennom tynn kapitalisering og ulike strategier for internprising. I tillegg finnes det eksempler på at samme inntekt eller kostnad klassifiseres ulikt mellom land noe som åpner for arbitrasjemuligheter. Slike forhold er utfordrende nok, men et tilleggsmoment er at det er svært kostbart rent administrativt å håndheve armlengdestandarden for skattemyndighetene.

I utøvelsen av jussen er det viktig at skattleggingen baserer seg på lovens formål og/eller økonomisk substans snarere enn rettslig form. Det er ikke lett å få det til med mindre man har omgåelsesregler som kan benyttes til å avgjøre den økonomiske substansen i internasjonale transaksjoner. Og det er et åpent spørsmål om det er mulig å lage en slik liste som ikke uthules.

Siden flernasjonale selskaper har så store muligheter til å unngå skattlegging i forhold til nasjonale selskaper kan man spørre seg om forskjellen er blitt så stor at den rokker ved hele fundamentet for bedriftsbeskatningen. Sagt annerledes; hvorfor skal vi skattlegge innenlandske selskaper hardere enn flernasjonale selskaper? Og er det mulig å få til like vilkår i skattleggingen? Svaret på det siste spørsmålet avhenger om man kan få til endringer i de rettsreglene som i dag åpner for de tilpasningene jeg har beskrevet ovenfor. Dette avhenger også av at land som for eksempel Nederland, ikke ser seg tjent med å være gjennomstrømningssted for utbytte.

Provenytapet ved å avvikle selskapsskatten for virksomheter på fastlandet er betydelig. For 2012 er det estimert budsjettallet for Norge ca 83 milliarder kroner. Samtidig er det klart at

¹⁷ Dette spørsmålet er omtalt som "utbytteforholdet" i Transocean-saken.

internetthandelen øker i betydning. Apple selger for eksempel en betydelig andel av sine produkter i Norge gjennom sin "Apple Store" som drives av Google Ireland Ltd. Selskapet betaler merverdiavgift i Norge av sitt salg her, men betaler ikke selskapsskatt siden salget skjer fra selskapet i Irland. Øker denne type virksomhet i omfang taler det isolert sett for å øke merverdiavgiften som er den eneste skatten som implisitt kan fungere som en kildeskatt i slike tilfeller.

Noen av problemene jeg har skissert over er knyttet til internasjonal skattejuss og land som tilbyr seg å være gjennomstrømningssted og frihavn for flernasjonale selskapers overskudd. Disse problemene er skapt av internasjonale kapitalbevegelser mellom land med ulikt skattenivå. Frihandel har vært et internasjonalt fenomen i over 50 år, mens vi har hatt frie kapitalbevegelser i en mye kortere periode (i Norge fra 1992 da valutalovgivningen ble liberalisert). På samme måte som Verdens frihandelsorganisasjon har sin rolle i å ivareta handel mellom land viser problemene jeg har skissert over at vi trenger å tenke nytt når det gjelder de juridiske reglene knyttet til internasjonale kapitalbevegelser både på det nasjonale og internasjonale planet.

Kanskje har førstestatsadvokat Morten Eriksen i Økokrim (2012) og professor i skatterett Allison Christians (2012) ved McGill University, rett når de hevder at en juridisk fiksjonsindustri er i ferd med å ødelegge jussen (Eriksen, 2012; Christians, 2012). Et godt skattesystem er en av de viktigste bærebjelkene i velfungerende økonomier, men man kan frykte at juriststanden gjennom sin lovanvendelse er i ferd med å ødelegge det grunnlaget optimal beskatningsteori har lagt for utvikling og velferd. Det viser at juss er for viktig til å overlates til jurister alene.

På det internasjonale planet er utfordringene formidable. OECD har tradisjonelt sett vært koordinerende når det gjelder skatteavtaler. Samtidig er OECD de rike landenes talerør og problemstillingene er globale i sin natur. Mange av de landene som i dag bidrar til å underminere skattesystemets rolle i den globale økonomien, har sterke interesser i bevare "status quo". Slik sett er heller ikke FN et godt utgangspunkt. Hva som er sikkert er at vi trenger mer forskning på hva effektene av ulike skattebelastning mellom nasjonale og flernasjonale selskaper medfører.

Referanser

Allingham, M.G. og Sandmo, A., (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics* 1, 323-338.

Balsvik, R., Jensen, S, Møen, J. og Tropina, , (2009). “Kunnskapsstatus for hva økonomisk forskning har avdekket om flernasjonale selskapers internprising i Norge.” *SNF Rapport 11/09*.

Bauer, J.C., og Langenmayr, D., (2012). Sorting into outsourcing: Are profits taxed at Gorilla’s arm’s length. Forthcoming, *Journal of International Economics*.

Christians, A. (2012): “Legal circumventions: When does the form have to give way to the substance in tax matter?” Innlegg på konferansen Secercy, Vested Interests and Society, Norges Handelshøyskole . Innlegget er tilgjengelig på http://pwyp.no/sites/all/files/3_Ms.Allison_Christians_Form_v_Substance_PWYPNorwayNO_V12PDF_0.pdf

Egger, P., Eggert, W., og Winner, H., (2010). Saving taxes through foreign ownership. *Journal of International Economics* 81, 99-108.

Eriksen, M., (2012). Vil jurister ødelegge jussen? *Skatterett* 3 (31), 179 – 185.

Karinsky, T. og Riedel, N., (2009). Corporate taxation and the choice of patent location with multinational firms. *Oxford University Centre for Business Taxation. Working paper 08/20*

Kleinbaird, E.D., (2011). “Stateless Income”. *Florida Tax Review* 11 (9), 700-770.

Grubert, H., Goodspeed, T. og Swenson, D., (1986). *Studies in International Taxation* chap. Explaining the low taxable income of foreign controlled companies in the United States, 237 – 270. University of Chigaco Press.

Head, K., og Ries, J., (2003). Heterogeneity and the FDI versus export decisions of Japanese manufacturers. *Journal of the Japanese International Economies* 17, 448-467.

Helpman, E., Melitz, M.J., Yeaple, S.R., (2004). Export versus FDI with heterogenous firms. *American Economic Review* 94, 300-316.

Langli J.C. og Saudagaran, S.M., (2004). Taxable Income Differences Between Foreign and Domestic Controlled Corporations in Norway. *European Accounting Review* 13(4), 713–41.

Maffini, G. og Mokkalas, S., (2009). Profit-shifting and measure of productivity of multinational firms. *Oxford University Centre for Business Taxation. Working paper 09/20.*

Ruf, M. og Schindler, D., (2012). Debt shifting and thin-capitalization rules – the German experience and alternative approaches. NHH Discussion Paper RRR 06.

**PUBLICATIONS FROM THE NORWEGIAN CENTER FOR TAXATION (NoCeT)
2012 -**

- Guttorm Schjelderup *Form og substans: Flernasjonale selskaper og skatteplanlegging*
SNF Working Paper No 05/14
- Jostein Lillestøl *Snyte skatt hvis mulig?*
Jonas Andersson *Hva fortalte Verdiundersøkelsen 2007?*
SNF Working Paper No 03/14
- Armando J. G. Pires *The business model of The British Virgin Islands and Panama*
SNF Working Paper No. 31/13
- Daniel Jäck *The business commitment of a Norwegian company in Germany*
SNF Working Paper No 17/13
- Chris Edson *The Capital Constraining Effects of the Norwegian Wealth Tax*
SNF Working Paper No 41/12
- Ida Selseth *Norges selskapsbeskatning: Globaliseringsutfordringer og EUs forslag om CCCTB*
SNF Arbeidsnotat Nr. 37/12
- Jonas Andersson *Kjennetegnsanalyser av skattytere som unndrar skatt ved å skjule formuer og inntekter i utlandet*
Jostein Lillestøl
Bård Støve
SNF Report No 10/12
- Rasmus Møller *FoU og overskuddsflytting i Norge*
Erlend Andreas Nordal
SNF Working Paper No 36/12

Denne artikkelen viser hvordan flernasjonale selskaper reduserer sin skattebelastning gjennom internpriser, tynn kapitalisering og bruk av gjennomstrømsløsninger og holdingselskaper i skatteparadis. Artikkelen stiller spørsmål ved om skattleggingen av flernasjonale selskaper legger for stor vekt på rettslig form, og diskuterer hvilke konsekvenser det kan ha for bedriftsbeskatningen i fremtiden.

SNF



Samfunns- og næringslivsforskning AS

Centre for Applied Research at NHH

Helleveien 30
NO-5045 Bergen
Norway

P +47 55 95 95 00

E snf@snf.no

W snf.no

Trykk: Allkopi Bergen