



Skatteminimerende strategier i flernasjonale selskaper med hovedfokus på internprising av immaterielle eiendeler

Illustrert ved en analyse av Vizrt og StormGeo

Margrethe Mykland og Katarina Swendgaard

Veileder: Jarle Møen

Masterutredning i Finansiell Økonomi

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer inntår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Sammendrag

I denne masterutredningen tar vi for oss temaet skatteplanlegging blant flernasjonale selskaper. Vi presenterer strategier som vanligvis benyttes i forbindelse med skatteplanlegging, og kommer inn på hvordan man regnskapsmessig kan undersøke hvilke metoder som er tatt i bruk. Litteraturen viser at skatteminimerende strategier brukes i stort omfang, og analysen vår gir indikasjoner på at de selskapene vi har undersøkt tar i bruk noen av disse.

I analysen undersøker vi to teknologiselskaper, Vizrt og StormGeo, for å se om de benytter seg av skatteminimerende strategier. Vi finner at begge selskapene har komplekse organisasjonsstrukturer med datterselskaper i skatteparadis. I tillegg eksisterer det lite offentlig informasjon, noe som gjør at vi kun kan foreta analyser på et begrenset utvalg datterselskaper. Nevnte karakteristika er typisk for selskaper som driver med skatteplanlegging. Vizrt og StormGeo har mye forskning og utvikling i konsernet, og begge selskapene har store verdier i immaterielle eiendeler. Ettersom disse er unike av art, er det usikkerhet knyttet til hva som er den faktiske verdien. Det er mye konsernintern handel i begge selskapene, noe som gir gode muligheter til å utnytte usikkerhetene i prissettingen for å flytte profitt fra høyskatteland til lavskatteland. For Vizrt sin del tilhører også alle rettighetene til de immaterielle eiendelene et sveitsisk datterselskap, og dette muliggjør bruk av royaltybetalinger som en skatteminimerende strategi. StormGeo derimot, har mye immaterielle eiendeler i høyskatteland. Når det kommer til tynn kapitalisering finner vi ikke tegn til at selskapene bruker denne strategien.

Vi finner gjennom utredningen at flernasjonale selskaper har store muligheter til å utnytte usikkerhetene og smutthullene som eksisterer i dagens skattelovgivning. Skattemyndigheter og internasjonale organisasjoner jobber derfor med å få på plass flere reguleringer som skal hindre dette. I Norge har Scheel-utvalget kommet med flere tiltak som skal gjøre det norske skattegrunnlaget mer robust. Dette kan bidra til å redusere bruken av skatteminimerende strategier i årene fremover.

Forord

Denne oppgaven er skrevet høsten 2014 som en del av masterstudiet i Økonomi og Administrasjon med hovedprofil i Finansiell Økonomi ved Norges Handelshøyskole (NHH).

Valget av tema for utredningen ble tatt etter deltagelse på interessante kurs innen skatt og skatteplanlegging ved NHH. I tillegg har det vært mye oppmerksomhet rundt temaet de siste årene med både nasjonale og internasjonale debatter om skatteplanlegging. Vi ønsker å komme med et nytt bidrag innenfor dette området, hvor vi spesielt diskuterer problematikken rundt skattemessig behandling av immaterielle eiendeler. Det har vært veldig lærerikt og interessant å arbeide med et dagsaktuelt tema, og vi vil med denne utredningen belyse de utfordringene som må møtes for å tette smutthullene i dagens skattelovgivninger.

Vi håper at vår utredning motiverer andre til å videreføre diskusjonen rundt de skattemessige utfordringene som er knyttet til flernasjonale selskaper.

Vi vil takke vår veileder Jarle Møen for gode diskusjoner og innspill, og for å ha styrket vår interesse og engasjement for fagområdet.

Bergen, 17. desember 2014

Margrethe Mykland

Katarina Swendgaard

Innholdsfortegnelse

Sammendrag	1
Forord	2
1. Innledning	7
1.1 Disposisjon	8
2. Flernasjonale selskaper og kapitalstruktur	9
2.1 Flernasjonale selskaper	9
2.1.1 Definisjon	9
2.1.2 Flernasjonale selskaper i dagens marked	9
2.2 Kapitalstruktur	10
2.2.1 Kapitalstruktur i flernasjonale selskaper	10
3. Det internasjonale skattesystemet	13
3.1 Internasjonale regler	13
3.1.1 Separate Accounting og Formula Apportionment	13
3.1.2 OECDs mønsteravtale	14
3.1.3 Dobbelbeskatning	14
3.2 Skatteregler i Norge	15
3.3 Skatteparadis og andre skadelige strukturer	16
3.3.1 Definisjon og regler	16
3.3.2 Skatteparadis - et voksende problem	17
3.3.3 Eksempler på lukkede jurisdiksjoner	18
3.4 Hvorfor ønsker land å være skatteparadis?	19
3.5 Når skatteplanlegging blir ulovlig	20
4. Skatteminimerende strategier i flernasjonale selskaper	21
4.1 Internprising	21
4.1.1 Definisjon og insentiv	21
4.1.2 Royalty	21
4.1.3 Armlengdeprinsippet	22
4.1.4 Modell om internprising	22
4.2 Tynn kapitalisering	25
4.2.1 Definisjon	25
4.2.2 Bruk	25
4.2.3 Tre mekanismer for skatteplanlegging	26
4.3 Andre virkemiddel	28
4.3.1 ”The Delaware loophole”	28
4.3.2 Bruk av gjennomstrømmingsselskap	28

5. Immaterielle eiendeler og internprisingsmetoder	30
5.1 Immaterielle eiendeler	30
5.1.1 Definisjon og problemstillinger	30
5.1.2 Overføring av immaterielle eiendeler	32
5.2 Internprisingsmetoder	33
5.2.1 Sammenlignbar ukontrollert pris-metoden, CUP-metoden	33
5.2.2 Videresalgsmetoden	33
5.2.3 Kost pluss-metoden	34
5.2.4 Transaksjonsbasert nettofortjenestemarginmetode, TNM-metoden.....	34
5.2.5 Fortjenestedelingsmetoden	34
5.3 Asymmetrisk informasjon	35
6. Analyse av relevant litteratur	36
6.1 Internprising	36
6.1.1 Direkte prissammenligninger	36
6.1.2 Indirekte metoder.....	37
6.1.3 Internprising i Norge	38
6.2 Kapitalstruktur.....	39
6.2.1 Analyse av intern og ekstern gjeld	39
6.2.2 Optimalisering av kapitalstruktur i Norge	40
6.3 Andre skatteminimerende strategier	41
6.4 Konklusjon	42
7. Statlige støtteordninger.....	44
7.1 Innovasjon Norge	44
7.2 Forskningsrådet	45
8. Regnskapsanalyse.....	46
9. Case: Vizrt internasjonalt	50
9.1 Fakta og historie	51
9.2 Organisasjonsstruktur	51
9.3 Skattesak mellom Vizrt og israelske myndigheter	52
9.4 Datterselskaper i lukkede jurisdiksjoner	55
9.4.1 Vizrt Switzerland Sàrl	55
9.4.2 Vizrt Finance Sàrl.....	58
9.4.3 Vizrt USA LLC	59
9.5 Oppkjøp av Vizrt.....	59
9.6 Total skattebetaling i Vizrt	61
9.7 Internprising	62

9.8 Royalty	65
9.9 Tynn kapitalisering.....	66
9.10 Konklusjon	69
10. Case: Vizrt i Norge.....	71
10.1 Vizrt i Norge.....	71
10.2 Internprising	72
10.2.1 Sammenligning av profittmarginer.....	72
10.2.2 Analyse av salgsinntektene og kundefordringene	74
10.2.3 Analyse av kostnadene	78
10.3 Royalty	79
10.4 Tynn kapitalisering.....	81
10.5 Konklusjon	84
11. Case: StormGeo internasjonalt	86
11.1 Fakta og historie	86
11.1.1 Oppkjøp av StormGeo.....	87
11.2 Organisasjonsstruktur	87
11.2.1 Datterselskaper i lukkede jurisdiksjoner.....	88
11.3 Total skattebetaling i StormGeo	89
11.4 Internprising	90
11.5 Royalty	92
11.6 Tynn kapitalisering.....	94
11.7 Konklusjon	95
12. Case: StormGeo i Norge.....	97
12.1 StormGeo i Norge	97
12.2 Internprising	98
12.2.1 Sammenligning av profittmarginer.....	98
12.2.2 Transaksjoner og mellomværende med andre selskaper i StormGeo.....	100
12.3 Royalty	102
12.4 Tynn kapitalisering.....	104
12.5 Konklusjon	106
13. Statlige støtteordninger og skatteplanlegging.....	108
13.1 Støtte fra Innovasjon Norge.....	108
13.2 Støtte fra Forskningsrådet	109
13.3 Skatt som verdiskaping	110
13.4 Kapittelkonklusjon	113
14. Reguleringer i dag og veien videre.....	114

14.1 OECD	114
14.2 Tynn kapitaliseringsregler	115
14.2.1 TK-regler i Norge	115
14.3 CFC-regler	116
14.4 ACE og CBIT	117
14.4.1 ACE og CBIT i Norge	118
14.5 FATCA	118
14.5.1 FATCA i Norge	119
14.5.2 Europeisk FATCA	119
14.6 OECD: CAA og CRS	120
14.7 Land-for-land rapportering	121
14.8 Enhetlig skattlegging	122
14.8.1 Common Consolidated Company Tax Base (CCCTB)	123
14.9 BEPS	123
14.10 Press fra organisasjoner og myndigheter	124
14.11 Publish What You Pay	125
14.12 Tax Justice Network	126
14.13 Scheel-utvalget	126
14.14 Kapittelkonklusjon	128
15. Konklusjon	129
16. Vedlegg	131
Referanseliste	135

1. Innledning

I den siste tiden har det vært mye fokus i media på flernasjonale selskaper og deres bruk av skatteplanlegging for å minimere total skatt på konsernivå. Vi har sett at organisasjoner som G8, G20 og OECD flere ganger har forsøkt å løse dagens utfordringer knyttet til variasjonen i skattelovgivning mellom ulike land, men at det fortsatt eksisterer store smutthull¹. Flere land, derav Norge, har på bakgrunn av den internasjonale utviklingen fått økt fokus på å finne løsninger som kan sikre skattegrunnlaget i landet og redusere omfanget av skattemotivert kapitalflytting².

Det har spesielt vært mye fokus på teknologiselskaper som Apple, Google og Microsoft og deres bruk av aggressiv skatteplanlegging via lavskatteland og skatteparadiser³. Dette er en av årsakene til at vi har valgt å analysere to flernasjonale teknologiselskaper i vår oppgave. Selskapene vi undersøker er Vizrt og StormGeo, og begge disse har opprinnelse fra Norge. Dette gjør at vi får et nasjonalt perspektiv på oppgaven. I tillegg er det interessant å undersøke selskaper som er mindre i størrelse enn de selskapene som vanligvis omtales i media i forbindelse med skatteplanlegging. Vi vil derfor undersøke om vi finner tegn til aggressiv skatteplanlegging hos disse selskapene gjennom å utføre analyser både for konsernet internasjonalt og for de norske selskapene. Teknologiselskaper har store verdier i immaterielle eiendeler, og vi vil derfor fokusere på hvilke profittflyttingsmuligheter dette gir når eiendelene handles internt. Det er stor usikkerhet rundt verdien og prissettingen av eiendelene, og flernasjonale selskaper kan utnytte dette til deres fordel. Oppgaven vår viser også til hva tidligere forskning har avdekket om omfanget av skatteplanlegging, og vi presenterer ulike regnskapsmessige analysemetoder kan brukes for å undersøke om selskaper benytter seg av skatteminimerende strategier.

Vizrt og StormGeo har begge fått tildelt støtte fra den norske stat til forskning og utvikling gjennom sine selskaper i Norge. Det blir derfor interessant å se om norske skattebetalere støtter selskaper via statlige støtteordninger, mens selskapene svarer med å gi lite verdier tilbake i form av skatt. I lys av de funnene vi gjør oss underveis, vil vi videre diskutere virkningen av dagens støtteordninger, og om skatteplanlegging bør få et større fokus ved tildeling av støtte.

¹ Hentet fra (Norad, 2013)

² Hentet fra (Finansdepartementet, 2013b)

³ Hentet fra bt.no (Sævold, 2014)

Bakgrunnen for at vi valgte å analysere Vizrt, var en skattesak mellom selskapet og israelske myndigheter som ble skrevet om i media tidligere i år. Denne saken omhandlet mange av de utfordringene flernasjonale selskaper og skattemyndigheter møter i dag rundt skatteplanlegging og immaterielle eiendeler. For å få et bedre vurderingsgrunnlag av norske teknologiselskaper valgte vi i tillegg å analysere StormGeo. I likhet med Vizrt driver StormGeo med forskning og utvikling, og er også et selskap med store verdier i immaterielle eiendeler. Vi støter dermed på mange av de samme problemstillingene som hos Vizrt.

I denne oppgaven vil vi gjennom analysen av selskapene komme inn på mange av de utfordringene som gjør at dagens skattesystemer ikke fungerer optimalt. Hovedutfordringen er knyttet til at kapital har blitt global, mens politisk styring fremdeles blir gjort på et nasjonalt nivå. Avslutningsvis i oppgaven presenterer vi derfor hvilket arbeid som pågår blant myndigheter og organisasjoner i dag for å redusere flernasjonale selskapers muligheter for skatteplanlegging i fremtiden.

1.1 Disposisjon

Vi vil innlede oppgaven med å presentere grunnleggende teori om flernasjonale selskaper og deres kapitalstruktur. Videre skal vi se på hvordan det internasjonale skattesystemet er bygd opp, og på hva som definerer skatteparadiser og andre skadelige strukturer. På denne måten vil vi danne oss en oversikt over hvilke lover og regler flernasjonale selskaper må forholde seg til. Dette vil bidra til å øke forståelsen for hvordan flernasjonale selskaper kan benytte seg av skatteminimerende strategier, som er det neste vi ser på. I og med at vår oppgave fokuserer på immaterielle eiendeler, har vi også valgt å presentere ulike problemstillinger rundt disse.

Vi ser videre på hva tidligere forskning har avdekket om bruk av skatteminimerende strategier i praksis, både i internasjonal og i norsk sammenheng. Deretter gir vi en kort innføring i ulike former for statlige støtteordninger selskaper som driver med forskning og utvikling i Norge kan motta. Basert på denne gjennomgangen har vi samlet analyseteknikker som kan brukes til regnskapsanalyser for å undersøke om selskaper driver med skatteplanlegging. Disse har vi så benyttet videre i analysen av selskapene Vizrt og StormGeo.

Til slutt ser vi på reguleringer som er iverksatt i dag for å redusere mulighetene til å benytte skatteminimerende strategier, og vi har vurdert utviklingen fremover. Vi har også trukket frem organisasjoner som jobber for å redusere skatteplanlegging i flernasjonale selskaper.

2. Flernasjonale selskaper og kapitalstruktur

I dette kapitlet skal vi ta for oss flernasjonale selskaper. Vi vil først se på definisjonen av et flernasjonalt selskap, og videre hvordan fremveksten av slike selskaper har vært de siste årene. Deretter skal vi undersøke valg av kapitalstruktur.

2.1 Flernasjonale selskaper

2.1.1 Definisjon

I følge OECD (2008) er definisjonen på et flernasjonalt selskap et selskap som er etablert i mer enn ett land, og der morselskapet og datterselskapet er linket sammen slik at de koordinerer driften i konsernet. Tax Justice Network Norge (u.d.b) definerer et flernasjonalt selskap som *"et selskap med datterselskaper i to eller flere land"*. Et datterselskap er et selskap som er eid av minst 50% av et annet selskap, kalt morselskapet⁴.

Vi ser derfor at definisjonene har et litt forskjellig syn på når et selskap kan anses som flernasjonalt. Vi velger å bruke OECDs definisjon videre i oppgaven.

Det konserninterne samarbeidet kan foregå på forskjellige måter, og flernasjonale selskaper kan for eksempel være bygd opp vertikalt eller horisontalt. Ved vertikal oppbygging vil et morselskap i hjemlandet opprette datterselskap i andre land som skaffer råvarer til mor. Morselskapet selger ferdigvarene. Dersom flernasjonale selskaper har en horisontal struktur vil selskapene i andre land produsere omtrent de samme produktene som blir produsert i hjemlandet. Det vil ofte oppstå interne leveranser innad i et flernasjonalt selskap uavhengig av struktur⁵.

2.1.2 Flernasjonale selskaper i dagens marked

Betydningen av flernasjonale selskaper i verdenshandelen har økt kraftig de siste tjue årene. Utviklingen har vært mulig på grunn av økt integrasjon av nasjonale økonomier og bedre teknologi. Denne utviklingen har imidlertid også ført til komplikasjoner mellom skattemyndigheter i forskjellige land. Man kan ikke lenger se på de ulike selskapene land for land, men må vurdere flernasjonale selskaper som en helhet på tvers av landegrenser. På

⁴ Hentet fra (Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012)

⁵ Hentet fra (Preben Munthe og Store norske leksikon, 2014)

grunn av varierende skatteregler og krav mellom ulike jurisdiksjoner har beskatning av flernasjonale selskaper blitt et vanskelig område å forholde seg til⁶.

2.2 Kapitalstruktur

Kapitalstruktur er sammensetningen av kapitalinstrumenter som finansierer en organisasjons eiendeler, og de vanligste instrumentene er egenkapital og gjeld. Et selskap ønsker å maksimere sin markedsverdi, noe som innebærer at det må optimalisere sin kapitalstruktur. Det største gjennombruddet for teori om optimal kapitalstruktur ble utviklet av Franco Modigliani og Merton Miller i 1958, og blir kalt Modigliani-Miller teoremet. Teoremet sier at markedsverdien til et selskap er uavhengig av dets kapitalstruktur. Det betyr at det ikke spiller noen rolle om selskapet blir finansiert med egenkapital eller gjeld, verdien er den samme⁷.

Modigliani og Miller (1963) reviderte senere teoremet. Der tok de hensyn til at selskaper betaler skatt og at man får fradrag for rentekostnader, mens kostnader i forbindelse med egenkapital skattes fullt ut. Dette påvirker valg av kapitalstruktur og får betydning for selskapets verdi. En enhet gjeld blir dermed alltid billigere enn en enhet egenkapital, noe som gir et insentiv til å øke gjelden til 100%.

Studier viser at selskaper har mindre gjeld enn det Modigliani og Miller sitt teorem skulle tilsi. I virkeligheten eksisterer det også ulemper med gjeld som gjør at det optimale gjeldsnivået ikke er 100%. Modigliani og Miller sitt teorem ble etter hvert modifisert og det ble introdusert kostnader ved gjeldsfinansiering der økt gjeld reduserer verdien av selskapet. Dette er blant annet direkte og indirekte konkurskostnader og agentkostnader. Siden man har både fordeler og ulemper knyttet til økt gjeld må man ta en avveining av disse for å finne en optimal kapitalstruktur. Dette blir kalt trade-off teorien⁸.

2.2.1 Kapitalstruktur i flernasjonale selskaper⁹

Vi skal nå gå over til hvordan flernasjonale selskaper optimaliserer kapitalstrukturen sin. Vi antar at morselskapet er et holdingselskap hjemmehørende i land p og har datterselskaper $i = 1, \dots, n$. I likhet med nasjonale selskaper blir datterselskapene i det flernasjonale selskapet finansiert ved hjelp av egenkapital og gjeld, men nå blir gjelden delt opp i både ekstern og

⁶ Hentet fra (OECD, 2001)

⁷ Hentet fra (Modigliani & Miller, 1958)

⁸ Teori fra "Corporate Finance" (Berk & DeMarzo, 2011)

⁹ Teori fra "International Debt Shifting: Do Multinationals Shift Internal or External Debt?" (Møen, Schindler, Schjelderup & Tropina, 2011) og "Debt shifting and ownership structure" (Schindler & Schjelderup, 2012)

intern gjeld. Balansen i datterselskap i blir da $K_i = E_i + D_i^E + D_i^I$, der E_i er egenkapital, D_i^E er ekstern gjeld og D_i^I er intern gjeld. Intern gjeld er lån fra nærstående parter mens ekstern gjeld er fra ikke-relaterte parter. Mange flernasjonale selskaper har en internbank i konsernet som gir ut lån til de andre datterselskapene. Dette skjer ved at morselskapet plasserer egenkapital i internbanken som videre låner ut egenkapitalen som gjeld. Det fører til at de belånte datterselskapene får fradrag for rentekostnadene på gjelden og man kan se på denne type gjeld som skattefavorisert egenkapital.

I modellen er kostnadsfunksjonene relatert til ekstern og intern gjeld i et datterselskap additivt separerbare og uttrykkes hhv som $C(b_i^E, b_i^I) = C^E(b_i^E) + C^I(b_i^I)$, der $b_i^E \equiv \frac{D_i^E}{K_i}$ er ekstern gjeldsandel i datterselskap i , og $b_i^I \equiv \frac{D_i^I}{K_i}$ er intern gjeldsandel. Total gjeldsandel blir $b_i \equiv b_i^E + b_i^I$. Begge kostnadsfunksjonene er konvekse, og vi antar at kostnadsfunksjonene er separate i ulike land. Kostnader knyttet til ekstern gjeld er konkurskostnader og agentkostnader, og kostnader knyttet til intern gjeld kommer fra utgifter for å skjule bruksomfanget og for å omgå regler med restriksjoner på bruk av intern gjeld. Vi må også ta hensyn til at samlet sum av renter på lån og utlån internt i konsernet er lik null, $\sum_i r \times D_i^I = \sum_i b_i^I \times r \times K_i = 0$, der r er renten på lån og som antas lik for intern og ekstern gjeld.

Vi antar videre at morselskapet garanterer for all ekstern gjeld i alle datterselskaper, og får konkurskostnader siden det må handle dersom et datterselskap ikke klarer å betjene gjelden sin. Denne kostnadsfunksjonen er også konveks og defineres som $C_f(b_f)$ og avhenger av total ekstern gjeld i hele konsernet, $b_f = \frac{\sum_i D_i^E}{\sum_i K_i}$.

I likhet med nasjonale selskaper ønsker flernasjonale selskaper å maksimere verdien til selskapet, og det gjøres ved å maksimere selskapets globale profitt. Konsernets profitt og markedsverdi blir definert som summen av markedsverdien til alle datterselskapene, som er det samme som summen av profitt etter skatt, minus konkurskostnader i morselskapet. Dette kan vises som $\pi_p = V_L = \sum_i V_L^i - C_f = \sum_i \pi_i - C_f$.

Vi antar at rentekostnader er fradragsberettiget, i motsetning til kostnader knyttet til egenkapital. Profitt etter skatt i hvert enkelt datterselskap, som produserer homogene varer og med produksjonsfunksjon $x_i = F(K_i, L_i)$, er lik:

$$\pi_i = (1 - t_i) \times [F(K_i, L_i) - w \times L_i] - r \times K_i + t_i \times r \times [D_i^E + D_i^I] - (1 - t_i)[C^E(b_i^E) + C^I(b_i^I)] \times K_i$$

K_i, L_i, w og t_i er hhv kapital, arbeidskraft, lønn og skattesats i land i . Vi bruker denne ligningen og finner optimal kapitalstruktur i det flernasjonale selskapet ved å maksimere konsernets profitt etter skatt (gitt fast K_i og L_i):

$$\max_{D_i^E, D_i^I} \pi_p = \sum_i \{ (1 - t_i) \times [F(K_i, L_i) - w \times L_i] - r \times K_i + t_i \times r \times [D_i^E + D_i^I] \\ - (1 - t_i)[C^E(b_i^E) + C^I(b_i^I)] \times K_i \} - C_f(b_f)$$

$$\text{Gitt } \sum_i r \times D_i^I = 0$$

Løser vi denne ligningen og omorganiserer får vi to førsteordensligninger, en for ekstern gjeld og en for intern gjeld:

$$\text{I. } t_i \times r = (1 - t_i) \times \frac{\partial C^E(b_i^E)}{\partial b_i^E} + \frac{\partial C_f(b_f)}{\partial b_f} \times \frac{1}{\sum_i \times K_i} > 0 \quad \forall i$$

$$\text{II. } (t_i - \lambda) \times r = (1 - t_i) \times \frac{\partial C^I(b_i^I)}{\partial b_i^I} \geq 0 \quad \forall i$$

Vi definerer landet med lavest effektiv skattesats for land 1. λ blir kalt Lagrange-multiplikatoren og definerer skattesatsen i den interne banken. Venstresiden av begge ligningene gir de marginale skattebesparelsene ved bruk av gjeld. Den marginale skattebesparelsen på intern gjeld skiller seg fra den eksterne ved at man her tar netto marginalbesparelse; forskjellen i skattesatsen mellom datterselskapet i og den interne banken. For å maksimere den marginale skattebesparelsen må λ være så liten som mulig. I optimum er derfor den interne banken plassert i det landet med lavest effektiv skattesats, t_1 , og fra ligning 2 har vi dermed at $\lambda = \min_i t_i = t_1$.

Siden bruk av ekstern og intern gjeld er uavhengig av hverandre er det optimalt å bruke en kombinasjon av begge to, og for å finne optimal gjeldsandel balanserer vi de marginale skattebesparelsene (venstresiden) opp mot de marginale kostnadene (høyresiden). Der disse er like finner vi den optimale gjeldsandelen, ekstern i ligning 1 og intern i ligning 2. Denne kan variere i de ulike datterselskapene alt etter hvilke land de ligger i, størrelsen på skattesatsen, renten og kostnadene. Dersom $C_f = 0$ er ekstern gjeldsandel lik i nasjonale og flernasjonale selskaper. Siden intern gjeld kommer i tillegg i flernasjonale selskaper vil disse alltid ha høyere gjeldsandel og lavere egenkapitalandel enn nasjonale¹⁰.

¹⁰ Vi skal komme tilbake til hvordan flernasjonale selskaper bruker kapitalstrukturen som en skatteminimerende strategi i kapittel 4.2

3. Det internasjonale skattesystemet

Flernasjonale selskaper må som regel forholde seg til to typer skatt; inntektsskatt og skatt på renter, utbytte og royalties. Siden flernasjonale selskaper opererer i ulike jurisdiksjoner med ulike skattesystem, vil dette påvirke hvordan selskaper strukturerer seg og hvilke strategier de benytter.

Vi vil derfor gi et innblikk i det internasjonale og i norske skattesystemet. Videre skal vi se på hva lukkede jurisdiksjoner er og gi eksempler på disse, forklare hvorfor land ønsker å være skatteparadis og hva som skiller lovlig skatteplanliggning fra ulovlig skatteunndragelse.

3.1 Internasjonale regler

3.1.1 Separate Accounting og Formula Apportionment

Man har to hovedsystemer for beskatning av flernasjonale selskaper, Separate Accounting (SA) og Formula Apportionment (FA).

De fleste OECD land, deriblant Norge, benytter seg av SA-systemet. Under SA vil den totale inntekten til et flernasjonalt selskap bli fordelt mellom selskapets ulike filialer, basert på hver filials regnskap og de generelle regnskapsreglene i landet. Armlengdeprinsippet benyttes som prisingstandard for konserninterne transaksjoner¹¹. Problemet med dette systemet er at det kan være vanskelig å finne ut hvor inntekter og kostnader har oppstått.

FA-systemet benyttes i blant annet Canada. Der blir konsernets skattepliktige inntekter i ulike filialer samlet og slått sammen før summen av inntektene fordeles på filialer ved hjelp av vektning. Eksempler på vekter som brukes er salgandel, kapitalinvestering eller antall sysselsatte. Hensikten er at dette skal avspeile konsernets aktivitet i den bestemte jurisdiksjonen.

Ved bruk av FA vil det ikke være mulig for selskapet å tjene på manipulering ved internprising fordi profitten fra ulike selskaper innad i konsernet slås sammen. FA-systemet vil derimot gi selskapet insentiv til å ha lavere aktivitet i høyskatteland¹².

¹¹ Mer om armlengdeprinsippet i kapittel 4.1.3

¹² Teori fra "*Multinationals and Transfer Pricing*" (Schjelderup, 2013)

3.1.2 OECDs mønsteravtale

Ettersom flernasjonale selskaper opererer i flere land med ulike skattesystemer oppstår det ofte uenigheter. Hvert land ønsker at sine skattemessige rettigheter innfris, og de flernasjonale selskapene ønsker å unngå dobbeltbeskatning. OECD har på bakgrunn av denne problematikken utarbeidet retningslinjer for hvordan flernasjonale selskaper, og jurisdiksjonene de opererer i, skal forholde seg til beskatningsproblemene. Dette går under navnet OECDs mønsteravtale og har som mål å fremme handel og investeringer på tvers av landegrenser. Det vil være viktig å undersøke om de ulike landene har et skattesystem som er bostedsbasert, kildebasert eller en kombinasjon av de to.

Dersom landet har et bostedsbasert skattesystem vil landet kunne skattlegge hele eller store deler av inntekten til enhver person eller ethvert selskap som er bosatt i jurisdiksjonen.

Bostedsprinsippet, også kalt globalitetsprinsippet, går først og fremst ut på at skattyter er skattepliktig hvor vedkommende bor, hjemstaten, uavhengig av hvor i verden inntekten er opptjent. Har landet derimot et kildebasert skattesystem, vil inntekten som oppstår innenfor jurisdiksjonen, kildestaten, bli skattlagt der den er opptjent uavhengig av skatteyers bosted.

OECDs medlemsland har blitt enige om å se på hver enhet av et flernasjonalt selskap som en separat enhet ved beskatningsavgjørelser for å rettferdiggjøre skattlegging. De har også videre blitt enige om å ta i bruk armlengdeprinsippet ved konserninterne transaksjoner mellom separate enheter innad i konsernet¹³.

3.1.3 Dobbeltbeskatning

Selskaper som opererer i flere land med ulike skatteregler risikerer at samme inntekt blir gjenstand for beskatning i flere stater. Dette kalles for dobbeltbeskatning. Det begrenser handel på tvers av landegrenser og reduserer samfunnsøkonomiske transaksjoner, og anses dermed som uheldig. For å unngå internasjonal dobbeltbeskatning anbefaler mønsteravtalen to alternative metoder; unntaksmetoden og kreditmetoden. Prinsippet begge disse metodene bygger på, er at skatteyers hjemstat skal sørge for at dobbeltbeskatning unngås.

Unntaksmetoden går ut på at inntekt som beskattes i utlandet unntas for beskatning i hjemlandet. Det er kildestaten som skattlegger selskapet etter sine skatteregler. Ved kreditmetoden inngår inntekt opptjent i utlandet i skattepliktig inntekt også i hjemlandet.

¹³ Teori fra ” *Retningslinjer for internprising for flernasjonale foretak og skattemyndigheter*” (OECD, 2001)

Fradraget blir så bestemt ved at hjemstaten gir fradrag (kredit) i den utlignede skatten hjemme for skatt betalt i utlandet¹⁴.

3.2 Skatteregler i Norge

I Norge er selskapsskatten på 27%. Grafen i vedlegg 1 baserer seg på offisielle data fra OECD om selskapsskatt på inntekt i ulike land i 2014, og av grafen ser vi at Norge befinner seg høyt oppe på listen. Sveits og Irland ligger på bunnen av statistikken med henholdsvis 8,5% og 12,5%, og i toppen finner vi USA og Frankrike med henholdsvis 35% og 34,4%¹⁵.

Norge opererer med fritaksmetoden med skattefritak for visse selskaper ved inntekt på aksjer og andre eierandeler. I henhold til Skattelovens § 2-38 innebærer dette at skatteyter er fritatt for skatteplikt av inntekt ved realisasjon eller uttak av eierandeler i selskaper hjemmehørende i EØS-land. Regelen sier også at dette innebærer at tap ikke er fradragsberettiget. Regelen gjelder ikke for selskaper utenfor EØS¹⁶. Dette betyr at aksjeutbytte fra norske selskaper til utenlandske selskaper hjemmehørende i en EØS-stat er fritatt for kildeskatt mens det utenfor EØS vil påløpe kildeskatt på utbytte¹⁷.

Det ilegges ikke kildeskatt i Norge på rentebetalinger og betaling av royalties til utenlandske mottakere. Det er kun kildeskatt på utbyttebetalinger der fritaksmetoden ikke gjelder.

Kildeskatten var på 25% for inntektsåret 2013/2014. Når skatteavtaler foreligger er kildeskatten vanligvis på 15%¹⁸.

Norge har inngått skatteavtaler med et høyt antall utenlandske stater. Hovedformålet er å avverge dobbeltbeskatning, men ønsket om å forhindre skatteflukt er også et viktig punkt. Det er fortsatt en del stater som Norge ikke har inngått skatteavtaler med. Disse er først og fremst skatteparadis¹⁹ siden Norge ikke ønsker å gi skattesubjekter med tilknytning dit noen form for skatteavtalebeskyttelse²⁰.

¹⁴ Teori fra kapittel 26 i boken "Norsk Internasjonal Skatterett" (Naas, Bruusgaard, Ilstad & Svensen, 2011)

¹⁵ Hentet fra (OECD, u.d.e)

¹⁶ Der finnes visse unntak fra regelen, se skatteloven § 2-38 3.ledd.

¹⁷ Hentet fra (Gjems-Onstad, 2011)

¹⁸ Hentet fra (BDO, 2014)

¹⁹ Mer om skatteparadis i kapittel 3.3

²⁰ Hentet fra (Naas et al., 2011)

3.3 Skatteparadiser og andre skadelige strukturer

Vi skal nå se på andre jurisdiksjoner som har regler flernasjonale selskaper kan utnytte for å minimere sin skattebyrde. Delkapittelet skal gi en innsikt i hva som kjennetegner slike jurisdiksjoner, hvilke problem det fører med seg, eksempler på stater med slike regler, og videre gi et generelt grunnlag for analysen som kommer senere i oppgaven.

3.3.1 Definisjon og regler

Vi skal nå ta for oss skatteparadiser og andre skadelige strukturer, og vi definerer lukkede jurisdiksjoner som en fellesbetegnelse for disse. Lukkede jurisdiksjoner omfatter jurisdiksjoner med strenge sekretesseregler, det vil si regler og systemer som hindrer innsyn i eierskap og reell virksomhet i selskaper. I tillegg vil lukkede jurisdiksjoner tilby muligheten for registrering av skattefrie gjennomstrømmingsselskap, som egentlig driver sin virksomhet i andre land²¹. Det finnes videre strenge lovbestemmelser som forsterker taushetsplikten til ansatte i banker og andre finansinstitusjoner, og straffen er høy dersom informasjon blir lekket. Et kjennetegn ved lukkede jurisdiksjoner er at det ofte ikke finnes offentlige registre og informasjon om selskaper i landet. Den mest omtalte formen for lukkede jurisdiksjoner, og som vi vil fokusere på her, er skatteparadiser. Vi har valgt å bruke ”andre skadelige strukturer” på andre former for lukkede jurisdiksjoner, tatt fra Utenriksdepartementets utredning i 2009.

OECD peker på følgende karakteristika ved et skatteparadis:

- Svært lav eller ingen skatt på kapitalinntekter
- Særegent skattesystem for gjennomstrømmingsselskap (”ringfencing”)
- Mangel på transparens om eierskap og/eller mangel på effektivt tilsyn
- Ingen effektiv informasjonsutveksling med andre land og jurisdiksjoner knyttet til skattemessige forhold

Når man definerer skatteparadis tenker man ofte bare på det første punktet med lav skattesats som gjør det attraktivt å flytte kapital dit. Men skatteparadis kan være skadelig på flere måter, blant annet ved bruk av gjennomstrømmingsselskap for å redusere eller eliminere skatt i hjemlandet og i kildelandet. I tillegg gir hemmeligholdet og mangel på informasjonsutveksling problemer når eierskap skal fastsettes, og inntekt og formue skal beskattes. Lite transparens gjør det ofte vanskelig å bevise ulovlig bruk av skatteplanlegging.

²¹ Mer om dette i kapittel 4.3

Andre skadelige jurisdiksjoner kan være stater som oppfyller noen av disse kriteriene, men er i følge OECD ikke et skatteparadis²².

3.3.2 Skatteparadiser - et voksende problem²³

Skatteparadiser er et voksende problem. Stadig flere flernasjonale selskaper etterspør hemmelighold og tilsløringsmuligheter. Dersom man ser på British Virgin Island som har en liten befolkning på rundt 19 000, finner vi over 800 000 selskaper. Det antas at det finnes mellom 130 000 og 200 000 milliarder kroner gjemt bort i skatteparadis.

Selskaper i skatteparadisene kan deles i to hovedgrupper; lokale selskaper som driver lokal virksomhet og internasjonale selskaper, også kalt "International Business Company" (IBC). IBC er selskaper som er registrert i jurisdiksjonsområdet men som kun driver sin virksomhet i andre stater, også kalt "offshore" selskaper. Skatteparadis har egne regler for slike selskaper og lokal virksomhet er ulovlig.

Det er lite eller ingen innsyn i skatteparadisene, og flere skatteparadiser opererer med selskapsformer som er fritatt fra revisjonsplikt. Det er heller ingen offentlige selskapsregistre med regnskapsinformasjon, og det er mangelfull overvåking. Skatteparadisene tiltrekker seg kapital og inntekter som skulle ha blitt beskattet i andre land, noe som gjør det vanskelig for andre land å opprettholde sin kapitalbeskatning. Kapitalbeskatningen blir lavere enn hva den skulle ha vært, og det fører enten til fall i skatteinntektene eller til høyere skatt på de som ikke har rømt til skatteparadis. Skatteparadisene begrenser derfor velferdsutviklingen i stater hvor verdiskapningen faktisk foregår og reduserer muligheten til en sunn konkurranse mellom nasjonale og flernasjonale selskaper.

I utgangspunktet er det lovlig å eie et selskap registrert i et skatteparadis så lenge det foreligger korrekte opplysninger om eierskap og drift til myndighetene i de landene hvor aktivitetene foregår. Ettersom skattesatsen i skatteparadis er lav eller lik null vil ikke lokale myndigheter se gevinsten i å kontrollere regnskapene, noe som gjør skatteunndragelse lettere å gjennomføre.

Et annet problem ved skatteparadiser er at strukturene bidrar til å fremme en rekke former for grov kriminalitet som ulovlig omsetning av verdifulle varer, kunst, våpen og narkotika, og

²² Teori fra "Skatteparadis og utvikling - tilstand, analyser og tiltak" (Utenriksdepartementet, 2009). Kilden inneholder også en liste utviklet av Tax Justice Network (TJN) over alle jurisdiksjoner OECD definerer som skatteparadis, og jurisdiksjoner TJN definerer som skatteparadis og skadelige strukturer

²³ Teori fra "Skatteparadis og utvikling - tilstand, analyser og tiltak" (Utenriksdepartementet, 2009) og "Taushet er gull" (Eriksen et al., 2013)

verre former som menneskehandel og terrorisme. Dette på grunn av muligheten til å tilsløre identiteten til den som står bak. Lukkede skatteparadiser er de største hvitvaskingsentralene i verden i dag, og statsledere og embetsmenn i utviklingsland misbruker skatteparadisene til å skjule storskalakorrupsjon og skattesvik. Det er vanskelig, om ikke umulig, å avsløre hvor ille situasjonen faktisk er fordi de fleste som prøver å avsløre hva som faktisk foregår blir møtt med grov trakassering, søksmål, trusler og vold. I tillegg opererer enkelte hemmeligholdsjurisdiksjoner, herav Sveits og Liechtenstein, med fengselsstraff for de som bryter taushetsplikten og fremlegger finansiell informasjon. Det er svært vanlig å involvere advokater dersom man driver med skatteplanlegging. Advokater har absolutt taushetsplikt, noe som gjør det vanskelig eller umulig å avdekke skatteunndragelse.

3.3.3 Eksempler på lukkede jurisdiksjoner

Vi skal videre presentere noen stater som ofte blir omtalt som skatteparadiser eller andre skadelige strukturer, og vise eksempler på regler de operer med som gjør de til attraktive stater for flernasjonale selskaper som driver med skatteplanlegging.

Dubai

Dubai har ikke skatt på selskaper registrert i jurisdiksjonen så lenge de ikke har reell virksomhet der. Profitt, rente, utbytte eller annen type inntekt som er opptjent utenlands av et offshore selskap tilhørende i Dubai har skattesats på 0%. Selskapene må utarbeide årsregnskap, men disse skal ikke presenteres eller godkjennes. I tillegg har Dubai vedtatt lover som skal sikre og beskytte utenlandsinvestorenes private opplysninger, og ingen informasjonsutvekslingsavtaler i forhold til skatt har blitt signert. Det finnes også mange banker for utenlandske selskaper der renteinntekten ikke skattelegges, og all informasjon kunden oppgir til banken er konfidensiell²⁴.

Delaware (USA)

I Delaware er det ingen skatt for offshore selskaper, kalt "Limited Liability Companies" (LLC). Et LLC-selskap som ikke har virksomhet i Delaware, trenger kun å betale en lisens til myndighetene i staten. Når et LLC-selskap opprettes i Delaware trenger ikke opprinnelig eier å registreres i selskapsregisteret, og informasjon om hvem som er eier blir dermed ikke

²⁴ Hentet fra (TaxHavens.biz., 2011b)

tilgjengelig for offentligheten. I tillegg trenger ikke LLC-selskapene å fylle ut årsrapporter eller andre finansielle rapporter. Dette er for å sikre at informasjonen holdes privat²⁵.

Sveits

Sveits er delt inn i flere soner kalt kantoner og skattesatsen man betaler avhenger av hvilken kanton selskapet er registrert i. Selskaper kan utnytte skattenivået og fritaksreglene i Sveits og få selskapsskatten betydelig redusert. Sveits er berømt for sine offshore-banktjenester, der all informasjon er hemmeligholdt og brudd på dette har vært straffbart etter lov fra 1930-tallet²⁶.

Sveits betaler skatt både på føderalt-nivå og på kanton-nivå. Føderal effektiv skattesats er på 7,8%. Tar man hensyn til skattesatsen på kanton-nivå er kombinert effektiv skattesats typisk mellom 12% og 22% for vanlige skattesubjekter, avhengig av kantonen de er registrert i.

Holdingselskap har spesielle privilegium dersom minst 2/3 av aktiva består av investering i datterselskaper eller om 2/3 av inntekten er utbytte, og betinget av at ingen aktiv handel eller virksomhet foregår i Sveits. Da er skattesatsen på inntekt, som renter og royalties, lik den effektive føderale satsen på 7,8%. Miksede selskaper har også fordeler dersom hovedaktiviteten foregår utenfor Sveits og minst 80% av total inntekt og kostnader kommer fra utenlandske kilder. Inntekt som kommer fra utlandet har da en effektiv skattesats på mellom 9%-11%. Dette er blant annet tilgjengelig for finansfilialer. Oppsummert ser vi at Sveits har lav skattesats for alle typer selskaper i tillegg til at andre lettelsener kan forekomme, som gjør det til et attraktivt land for skatteplanlegging²⁷.

3.4 Hvorfor ønsker land å være skatteparadis?

Noen land har blitt skatteparadis fordi de ønsker å tiltrekke seg kapital fra utlandet. De har derfor valgt å tilby IBCs lav eller ingen skatt, noe som har skadet andre lands skattesystemer. Det er ofte vanskelig eller umulig å få informasjon fra skatteparadis noe som gjør slike land attraktive for flernasjonale selskaper.

En annen årsak til at et land er skatteparadis er fordi de har følt seg presset til det.

Flernasjonale selskaper sitter på mye kapital og har dermed mye makt. Dersom de truer landet de er registrert i med å flytte ut til et annet land, kan dette være nok til at landet tilpasser seg selskapene. Dette kan være krav om lavere skatt, færre reguleringer og mer hemmelighold.

²⁵ Hentet fra (TaxHavens.biz., 2011a)

²⁶ Hentet fra (TaxHavens.biz., 2011c)

²⁷ Hentet fra (Deloitte, 2014)

Ettersom flere land ønsker å konkurrere om de samme flernasjonale selskapene vil det ofte bli et ”race to the bottom” der skattenivået i de konkurrerende landene reduseres. Samtidig vil de også konkurrere om å tilby de beste løsningene og friste med hemmelighold, enkel registrering og annet som selskapene kunne tenke seg for å bli værende²⁸.

3.5 Når skatteplanlegging blir ulovlig

Det er vanskelig å skille mellom hva som er lovlig og ulovlig bruk av skatteplanlegging.

Begrepene som går igjen når det kommer til skatt og flernasjonale selskaper, er skatteplanlegging (tax planning), skatteunndragelse (tax evasion) og skatteunngåelse (tax avoidance). Skatteplanlegging er i utgangspunktet lovlige metoder for å redusere skatt og for å unngå dobbeltbeskatning. Dette skal imidlertid ikke være planlegging som går lengre enn hva som er lovens hensikt. Skatteunndragelse er å betale for lite skatt eller å ikke betale skatt i det hele tatt. Da har man brutt loven ved å skjule informasjon fra skattemyndighetene, eller ved å oppgi feil informasjon. Skatteunngåelse er å lete etter smutthull i gjeldende skattelovgivning for å redusere skatt. Dette strider imot skattelovgivningens hensikt fordi det utnytter at forskjellige land har ulike lovverk, samt at ikke alle land har kunnskap og ressurser til å oppdage hva som har blitt gjort. Flernasjonale selskaper vil strukturere selskapet sitt på en måte som utnytter ulike lands skatteregler, og strukturene vil gjerne være så komplekse at det er vanskelig å se hensikten bak²⁹.

²⁸ Hentet fra (Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012)

²⁹ Hentet fra (Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012)

4. Skatteminimerende strategier i flernasjonale selskaper

Flernasjonale selskaper er kjent for å ha et ønske om å minimere skatten mest mulig og i dette kapittelet skal vi se på de to vanligste formene for skatteplanlegging; internprising og tynn kapitalisering. Til slutt skal vi ta for oss andre former for skatteplanlegging som er mulig ved at man utnytter skatteparadiser og andre skadelige strukturer.

4.1 Internprising

4.1.1 Definisjon og insentiv

Internprising oppstår når to nærstående parter handler materielle og immaterielle varer eller tjenester seg i mellom. Dette kan være handel mellom et mor- og et datterselskap. Dersom denne prisen avviker fra prisen som to uavhengige parter ville tatt, er det misbruk av internprising. Internprising er lett å måle for skattemyndigheter når varen eller tjenesten også blir handlet i markedet. Dersom det er snakk om immaterielle eiendeler er disse unike og vanskelige å prise. Det fører til at flernasjonale selskaper kan utnytte denne usikkerheten til sin fordel for å minimere sin skattebyrde.

Når et selskap opererer i flere land og handler varer og tjenester internt i konsernet, gir det muligheter for å utnytte ulike lands skatteregler. Dette vil innebære å minimere total skattekostnad og å maksimere konsernets totale profitt. Det flernasjonale selskapet ønsker å skifte profitt fra høyskatteland til lavskatteland ved å velge en høy internpris på varer solgt til et høyskatteland, slik at kostnadene der øker og skattepliktig profitt dermed reduseres. Inntekten føres over til et lavskatteland og blir beskattet der. Ettersom denne skattesatsen er lav eller lik null vil total skatt betalt i konsernet reduseres. Dersom det er et salg fra et høyskatteland til et lavskatteland er det strategisk å velge en lav internpris slik at inntektene i høyskattelandet minimeres³⁰.

4.1.2 Royalty

Bruk av royalties er en annen form for internprising og gjelder ved immaterielle eiendeler. Dersom man bruker en eiendel man selv ikke eier, skal man betale en markedsmessig pris for denne kalt royalty. Det kan være bruk av patenter, varemerke, knowhow eller teknologi. I Norge får man fradragføre kostnader knyttet til betaling av royalties etter Skatteloven § 6-1

³⁰ Teori fra "*Multinationals and Transfer Pricing*" (Schjelderup, 2013)

dersom det er tilstrekkelig næringstilknytning. I tillegg er det ikke norsk kildeskatt på royaltybetalinger ut av landet³¹.

Siden Norge ikke har kildeskatt på royaltybetalinger til utlandet blir det stadig mer utbredt å omstrukturere selskapet slik at eierskap til immaterielle eiendeler flyttes fra høyskatteland til lavskatteland. Man tar en høy royaltysats for bruk av den immaterielle eiendelen i høyskattelandet slik at man overfører profitt til lavskattelandet.

Problemet med internprising og royaltybetalinger kommer når det er snakk om immaterielle eiendeler, et tema vi utdyper videre i kapittel 5. Immaterielle eiendeler er unike og omsettes isolert sett sjeldent på det åpne markedet og dermed er det vanskelig å kontrollere om royaltybetalingen er riktig priset³².

4.1.3 Armlengdeprinsippet

Den internasjonale internprisingsstandarden som OECDs medlemsland har blitt enige skal gjelde for flernasjonale selskaper kalles armlengdeprinsippet. Armlengdeprinsippet innebærer at prisen som fastsettes ved en transaksjon mellom to parter med interessefelleskap skal samsvare med den prisen som ville ha vært satt i en tilsvarende transaksjon mellom to uavhengige parter. Dette gjelder både for materielle og immaterielle eiendeler. I Norge står loven om armlengdeprinsippet i Skatteloven § 13-1.

Når uavhengige selskaper handler med hverandre, styres prisen som blir satt av markedskreftene. Når nærstående selskaper handler med hverandre vil det derimot være vanskeligere å finne en slik markedspris. I noen tilfeller vil selskaper med vilje prøve å manipulere internprisene, mens i andre tilfeller kan internpriser bli satt feil på grunn vanskeligheter med å finne riktig pris. I Norge må selskaper imidlertid redegjøre for valgt internprisingsmetode og beskrive hvordan den valgte metoden er anvendt, herunder kalkyler som viser hvordan armlengdeprisen er beregnet³³.

4.1.4 Modell om internprising

Vi skal nå se på en modell som viser hvordan flernasjonale selskaper setter internpriser på varer og tjenester mellom nærstående selskap i ulike land. Modellen er utviklet av Guttorm Schjelderup og bygger på artikkelen ”*Multinationals and Transfer Pricing*” (Schjelderup, 2013).

³¹ Se kapittel 3.2 Skatteregler i Norge

³² Teori fra ”*Norsk Internasjonal Skatterett*” (Naas et al., 2011)

³³ Teori fra kapittel 23 i boken ”*Norsk Internasjonal Skatterett*” (Naas et al., 2011)

Vi antar at vi ser på et flernasjonalt selskap med to selskaper i to land; selskap 1 og selskap 2 i land 1 og 2. Begge selskapene har monopolmakt i sine markeder. Målet til det flernasjonale selskapet er å maksimere selskapets globale profitt. Selskap 1 produserer mengden Q_1 og Q_2 med en kostnadsfunksjon $C(Q_1 + Q_2)$, der C' og $C'' \geq 0$. Mengden Q_1 er solgt i land 1 til prisen $P_1(Q_1)$ og gir inntekt $R_1(Q_1) = P_1(Q_1)Q_1$ der $R'' \leq 0$ og $P'_1 < 0$. Mengden Q_2 blir eksportert til selskap 2 til en internpris p , og solgt videre i land 2 til pris $P_2(Q_2)$ og gir inntekter i selskap 2 lik $R_2(Q_2) = P_2(Q_2)Q_2$, med $P'_2 < 0$ og $R''_2 \leq 0$.

Vi antar også at det flernasjonale selskapet kan drive systematisk prisdiskriminering mellom de to markedene slik at det ikke forekommer arbitrasjemuligheter.

Dersom vi ikke inkluderer selskapsskatt vil profitten i de to selskapene, π_1 og π_2 , se slik ut:

$$\pi_1 = R_1(Q_1) - C(Q_1 + Q_2) + pQ_2, \quad \pi_2 = R_2(Q_2) - pQ_2$$

Uten skatt vil ikke internprisen ha noe å si, siden inntekten i det ene landet er lik kostnaden i det andre. Incentivet om å manipulere internpriser forsvinner.

Dersom vi inkluderer selskapsskatt vil det flernasjonale selskapet maksimere global profitt etter skatt. Begge selskapene er uavhengige enheter som vil bli skattlagt i det landet de er hjemmehørende, og vi antar fritaksmetoden for utbytte mellom selskap og utelater videre personlig skatt på utbytte. Vi definerer skattesatsen i land 1 som t_1 og skattesatsen i land 2 som t_2 , og profitten til konsernet ser slik ut:

$$\begin{aligned} \pi &= (1 - t_1)\pi_1 + (1 - t_2)\pi_2 \\ &= (1 - t_1)[R_1(Q_1) - C(Q_1 + Q_2) + pQ_2] + (1 - t_2)[R_2(Q_2) - pQ_2] \end{aligned}$$

Selskapet velger Q_1 , Q_2 og p for å maksimere global profitt etter skatt.

Maksimeringsproblemet må ta hensyn til effekten p har på den globale profitten, og kan løses ved en to-steps prosess:

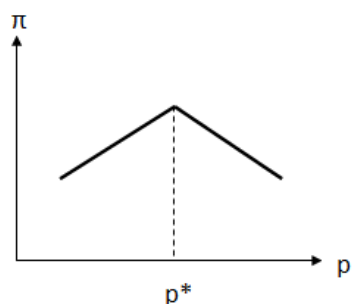
Steg 1: Finn optimal internpris, p^* .

Steg 2: Sett inn p^* i den globale profittfunksjonen π og løs maksimeringsproblemet med hensyn på Q_1 og Q_2 for å finne optimalt kvantum i hvert land.

Vi antar at det er kostbart og vanskelig å overvåke internprisen selskapet setter slik at flernasjonale selskaper kan bestemme den internprisen de ønsker. Vi antar også at land 2 er et

høyskatteland og land 1 et lavskatteland slik at $t_2 > t_1$, og man har insentiv til å sette en høy internpris for å flytte inntekt til land 1 og minimere skattbar inntekt i land 2.

Optimal internpris er den verdien av p som gir profitt i land 2 lik null, $\pi_2 = 0$. På denne måten flyttes all profitt over til land 1 som er et lavskatteland og man minimerer total skattekostnad. Dersom $p > p^*$ vil profitten i land 2 bli negativ, og siden man ikke kan utligne den negative profitten i land 2 mot den positive profitten i land 1 vil konsernet som helhet tape på dette. Land 2 går med underskudd som ikke gir økte skattefordeler i land 2, bare økt skattekostnad i land 1 på grunn av økt inntekt. Dermed vil den globale profitten reduseres. Dersom $p < p^*$ vil man kunne øke p siden dette flytter profitt til land 1 og reduserer den totale skattekostnaden. For å maksimere profitten blir det optimalt å velge $p = p^*$. Dette kan illustreres i figur 4.1.



Figur 4.1

Dersom vi løser ligningen $\pi_2 = 0$ for p , vil optimal internpris være:

$$p^* = \frac{R_2(Q_2)}{Q_2}$$

Neste steg blir å sette ligningen over inn i global profittfunksjon:

$$\begin{aligned} \pi &= (1 - t_1)[R_1(Q_1) - C(Q_1 + Q_2) + p^*Q_2] + 0 \\ &= (1 - t_1) \left[R_1(Q_1) - C(Q_1 + Q_2) + \frac{R_2(Q_2)}{Q_2}Q_2 \right] \end{aligned}$$

Deriverer vi dette uttrykket med hensyn på Q_i , $i = 1, 2$, får vi:

$$\frac{\partial \pi}{\partial Q_i} = (1 - t_i)(R'_i - C') = 0 \rightarrow R'_i = C'$$

Selskap 1 og 2 tilpasser seg slik at marginalinntekten er lik marginalkostnaden og dette er samme tilpasning som en monopolist. Når et selskap ikke har restriksjoner og kan velge den

internprisen de ønsker, vil ikke nasjonale skattesatser påvirke internprisen. Årsaken er at man skifter all profitt til lavskattelandet ved å manipulere internprisene og dette gir profitt og skattekostnad lik null i høyskattelandet.

Dersom man setter restriksjoner på internprisene får man en øvre og en nedre grense for hvilken pris man kan ta. Siden land 2 opplever at internprisene blir satt for høye har de et ønske om å sette en grense på hvor høye de kan være. Dersom myndighetene i land 2 kan observere prisen på varen når den selges i land 1 kan de sette en begrensning på at internprisen ikke kan være høyere enn denne, $p \leq P_1(Q_1)$. Dersom land 2 hadde vært et lavskatteland hadde incentivet vært å hindre at internprisen ble satt for lav, og man kan sette en grense på at internprisen ikke kan bli lavere enn marginalkostnaden til produksjonen, $p \geq C'(Q_1 + Q_2)$.

4.2 Tynn kapitalisering

4.2.1 Definisjon

Vi tar opp tråden fra kapittel 2.2.1 og viser hvordan tilpasning av kapitalstruktur kan brukes som en skatteminimerende strategi i flernasjonale selskaper. Vi nevnte i kapittel 2 at et selskap kan finansieres ved hjelp av egenkapital og gjeld der ofte rentekostnader, i motsetning til utbytte, er fradragsberettiget. Dette gir incentiv for selskapene til å velge en høy gjeldsandel.

Problemet oppstår når gjeldsandelen blir så høy at selskapet overskrider sin lånekapasitet. Det vil si at selskapet har en høyere gjeldsandel enn det ville hatt om det ikke var en del av et større flernasjonalt konsern og måtte ha lånt fra en ikke-relatert tredjepart. Når et selskap får unormalt mye gjeld i forhold til egenkapital kalles det for tynn kapitalisering³⁴.

4.2.2 Bruk

Når et selskap operer i flere land kan man bruke fordelene med gjeldsfinansiering mer effektivt ved at man utnytter skatteforskjeller mellom landene for å minimere skattekostnaden. Man har et incentiv til å redusere skattepliktige inntekter i høyskatteland, og flytte dette over til land med lavere skattesatser³⁵.

Dersom et land har høy skattesats vil datterselskaper hjemmehørende i dette landet øke gjelden og redusere egenkapitalen sin. Da øker de fradragsberettigede rentekostnadene og

³⁴ Teori fra kapittel 25 i boken "Norsk Internasjonal Skatterett" (Naas et al., 2011)

³⁵ Hentet fra (Schindler & Schjelderup, 2012)

dermed reduseres det skattbare overskuddet i høyskattelandet. I landet med lavest effektiv skattesats plasseres internbanken som mottar egenkapital fra morselskapet og låner videre ut som gjeld til de andre datterselskapene. Internbanken mottar renteinntekter fra lånene, men siden den effektive renten som regel er lav eller lik null vil skattebesparelsene i høyskattelandene være større enn skatten betalt på renteinntektene. På denne måten minimerer det flernasjonale selskapet sin totale skattebyrde³⁶. Dette fører til en høy gjeldsandel i høyskatteland, og datterselskapene i dette landet blir omtalt som tynn kapitaliserte.

Siden tynn kapitalisering ofte oppstår på grunn av mye bruk av intern gjeld, kommer også spørsmålet rundt renten man betaler på lånet fra den relaterte parten. Renten skal være lik markedsrenten og dermed tilfredsstillende kravet om armlengdeprinsippet. Dersom lånet er gitt til et høyskatteland har man ofte insentiv til å ha en høyere rente for at rentekostnadene skal bli enda større og skattebesparelsene størst mulig³⁷.

4.2.3 Tre mekanismer for skatteplanlegging

Vi skal nå se på en modell av Møen, Schindler, Schjelderup og Tropina (2011). Denne modellen bygger videre på modellen fra kapittel 2.2.1 og utvider den med 3 mekanismer for tynn kapitalisering som er sentrale når selskapet maksimerer skatteplanleggingen sin og utnytter skatteforskjeller mellom land best mulig. Ved å bruke disse tre mekanismene kommer vi frem til optimal total gjeldsandel i hvert enkelt datterselskap, som ikke er internbank, $b_i = b_i^E + b_i^I$, og dermed optimal kapitalstruktur.

Optimal kapitalstruktur vises i ligningen under og denne deler vi opp i tre mekanismer:

$$b_i = \underbrace{\beta_0}_{(1)} + \underbrace{\beta_1 \times t_i}_{(2)} + \underbrace{\beta_2 \times \sum_{j \neq i} p_j (t_i - t_j)}_{(3)} + \beta_3 \times (t_i - t_1) \quad \forall i > 1$$

$\beta_0 = \frac{\mu \times b^*}{\mu + \gamma}$	$p_j = \frac{\kappa_j}{\sum_j \kappa_j}$, relativ kapitalandel i datterselskap j
$\beta_1 = \frac{r}{\mu + \gamma}$	t_i skattesats i datterselskap i
$\beta_2 = \frac{\gamma \times r}{(\mu + \gamma) \times \mu}$	t_j skattesats i de andre datterselskapene j
$\beta_3 = \frac{r}{\eta}$	t_1 skattesats i intern bank

Tabell 4.1

³⁶ Se kapittel 2.2.1

³⁷ Hentet fra (Naas et al., 2011)

Ekstern gjeldsmekanisme

Den første mekanismen, (1), er ekstern gjeldsmekanisme og vises som $\beta_1 \times t_i$ i ligningen ovenfor. Denne mekanismen kommer fra trade-off teorien der vi balanserer skattebesparelser opp mot kostnader ved å ha ekstern gjeld³⁸. Mekanismen er lik for både nasjonale og flernasjonale selskaper dersom konkurskostnadene er de samme. Alle har insentiv til å bruke ekstern gjeld.

Mekanismen er drevet av vertslandets skattesats, t_i , som er skattesatsen i datterselskap i . Dess høyere skattesats dess mer ekstern gjeld.

Ekstern gjeldsflytting

Den andre mekanismen er ekstern gjeldsflytting, (2), og vises som $\beta_2 \times \sum_{j \neq i} p_j (t_i - t_j)$. Denne mekanismen gjelder kun flernasjonale selskaper og kommer av konkurskostnadene som morselskapet får når det garanterer for all gjeld i hele konsernet. Når det flernasjonale selskapet har funnet sin optimale eksterne gjeldsandel, kan ikke noen av datterselskapene øke sin eksterne gjeld uten at konkurskostnadene i morselskapet øker. Dette gjør det mindre attraktivt med mer ekstern gjeld. For å effektivisere skattebesparelser kan det flernasjonale selskapet utnytte skatteforskjeller mellom de ulike datterselskapene ved å flytte den eksterne gjelden fra de selskapene med lavest skattesats til de med høyest skattesats, uten at den totale eksterne gjelden øker.

Man ser her på vektet skattedifferanse mellom de ulike datterselskapene, $\sum_{j \neq i} p_j (t_i - t_j)$. Dersom datterselskap i øker skattesatsen t_i , flyttes gjeld fra alle de andre datterselskapene j som får en relativ lavere skattesats, til datterselskap i . Den eksterne gjeldsflyttingen for datterselskap i blir positiv, som betyr en høyere gjeldsandel, mens de andre får en lavere. Denne mekanismen blir gjort fordi man får høyere skattebesparelser ved å øke andel ekstern gjeld i datterselskap i , og siden total gjeldsandel er uendret forblir kostnadene de samme og vi får en positiv gevinst. Dersom $t_i < t_j$ vil vi få motsatt effekt. På denne måten utnytter man skatteforskjellene på en mest mulig effektiv måte uten at kostnadene øker.

Intern gjeldsflytting

Intern gjeldsflytting er den tredje og siste mekanismen, (3), og har ligningen $\beta_3 \times (t_i - t_1)$. Denne mekanismen er også bare for flernasjonale selskaper da nasjonale kun har én skattesats

³⁸ Se kapittel 2.2

og vil dermed ikke få noen skattebesparelser ved bruk av intern gjeld. Ved intern gjeldsflytting avveier man kostnadene ved å ha intern gjeld opp mot det interne skatteskjoldet. Man plasserer den interne banken i landet med lavest effektiv skattesats, og dess større forskjell mellom skattesatsen til datterselskap i og den interne banken, $(t_i - t_1)$, dess mer attraktivt er det å bruke intern gjeld. Dersom t_i øker vil skattebesparelsen øke, og dermed øker den interne gjeldsandelen mens egenkapitalandelen blir redusert.

4.3 Andre virkemiddel

Til nå har vi sett på internprising og tynn kapitalisering som skatteminimerende strategier. Vi skal nå ta for oss andre strategier flernasjonale selskaper kan ta i bruk ved å utnytte skatteparadis og andre skadelige strukturer.

4.3.1 "The Delaware loophole"

Som beskrevet i kapittel 3.3.3 er delstaten Delaware i USA et kjent og veletablert skatteparadis. På grunn av statens gunstige skatteregime og hemmelighold, er det populært for selskaper å registrere seg i Delaware.

Det tar mindre enn en time å opprette et selskap i Delaware ettersom staten alltid er på hugget etter å tiltrekke seg nye selskaper og investorer. I Delaware er det registrert flere selskap enn mennesker som bor der. Selskaper har muligheten til å redusere skatten betalt i andre stater gjennom "the Delaware loophole". Dette foregår ved at selskaper skifter profitt fra stater med høy skatt over til Delaware. En mye brukt strategi for å utnytte dette er å legge rettighetene til patenter og lisenser i delstaten Delaware, og få andre stater til å betale royalties til Delaware ved bruk av varen. Inntektene i form av royalties som kommer til Delaware er skattefrie³⁹.

4.3.2 Bruk av gjennomstrømmingsselskap

En annen form for skatteplanlegging er å opprette selskap i gjennomstrømningsland, kalt gjennomstrømmingsselskap. Gjennomstrømningsland er stater som ikke kan karakteriseres som rene skatteparadis, men som likevel opererer med skadelige strukturer. Slike stater har få eller ingen regler om kildeskatt i sin interne lovgivning, og i tillegg er det ofte utarbeidet skatteavtaler med andre land slik at man unngår kildeskatt fra disse også. Dette muliggjør skattefrie flytting av inntekter inn og ut av gjennomstrømningsland til fordel for flernasjonale selskaper.

³⁹Teori fra "How Delaware Thrives as a Corporate Tax Haven" (Wayne, 2012)

Etablering og bruk av gjennomstrømmingsselskaper er i utgangspunktet lovlig. Problemet oppstår når selskapene holder tilbake informasjon eller oppgir feil informasjon for å unngå å betale skatt. Mange gjennomstrømmingsselskaper har begrenset eller ingen reell aktivitet, og er ofte fritatt for revisjonsplikt og skatt. I tillegg er det få reguleringer og lite krav til registrering, noe som gjør det vanskelig å finne ut hvor og til hvem inntektsstrømmen går, og hvem som skal skattlegges for hvilke verdier⁴⁰.

Et av de mest omtalte gjennomstrømningslandene er Nederland. Landet har en rekke skatteavtaler med andre land, der de blant annet ikke har kildeskatt på utbytte til land utenfor EØS⁴¹. Bruk av Nederland som et gjennomstrømningsland kalles for "The Dutch Sandwich". Prosessen kan illustreres ved et eksempel der man tar utgangspunkt i en stat A hvor selskap X er hjemmehørende. Selskap X har inntekter i form av utbytte, renter og royalties, og kildelandet til disse inntektene er stat B. Kildestaten B krever kildeskatt på slike ytelser og det eksisterer ingen skatteavtaler mellom stat A og stat B. Stat B har derimot en skatteavtale med stat C. Denne skatteavtalen sier at stat B ikke skal beregne kildeskatt på utbetalinger av utbytte, renter og royalties til skatteyttere med stat C som hjemstat. Selskap X velger derfor å opprette et aksjeselskap i stat C og å gi dette aksjeselskapet alle rettighetene til den delen av virksomheten som gir opphav til inntektene. Skatteavtalen mellom stat B og stat C fører til at aksjeselskapet i stat C ikke betaler kildeskatt til stat B. Videre har ikke stat C regler om kildeskatt i sin interne lovgivning, eller stat C har en skatteavtale med stat A som gjør at midlene kan overføres direkte fra aksjeselskapet i stat C til selskap X i stat A uten å bli skattelagt. Aksjeselskapet i stat C blir derfor et såkalt gjennomstrømmingsselskap, og Nederland fungerer som stat C i mange tilfeller⁴².

Metoden selskap X i eksempelet over bruker kalles "treaty shopping". Treaty shopping går ut på at flernasjonale selskaper velger og vraker blant ulike lands skatteavtaler med hensikt å minimere total skatt. I utgangspunktet er skatteavtalene mellom land utarbeidet for å unngå dobbeltbeskatning, ikke for at et selskap strategisk skal kunne velge og vrake mellom land ut i fra deres skatteposisjon⁴³.

⁴⁰ Teori fra "Tiltak mot skatteunndragelser" (Finansdepartementet, 2009a)

⁴¹ Hentet fra (Utenriksdepartementet, 2009)

⁴² Hentet fra (Finansdepartementet, 2009)

⁴³ Hentet fra (BusinessDictionary.com, 2014)

5. Immaterielle eiendeler og internprisingsmetoder

Internprising byr på store problemer for skattemyndigheter og selskaper når immaterielle eiendeler handles internt. Vi skal i dette kapittelet se nærmere på problemstillinger rundt immaterielle eiendeler som definisjon, overføring, eierskap og prising. Alle disse problemstillingene blir vanskeligere å håndtere ved informasjonsasymmetri.

5.1 Immaterielle eiendeler

5.1.1 Definisjon og problemstillinger⁴⁴

Immaterielle eiendeler defineres som ikke-fysiske formuesgjenstander og det skilles ofte mellom identifiserbare og ikke-identifiserbare immaterielle eiendeler. Eksempler på identifiserbare immaterielle eiendeler er varemerker, patenter og opphavsrettigheter, mens goodwill er eksempel på ikke-identifiserbare.

Inntekter fra immaterielle eiendeler er vanligvis enten løpende i form av royaltyinntekter eller et engangsvederlag ved bruk eller salg. Royaltybetalinger ble omtalt i kapittel 4.1.2. Dersom et selskap selger en immateriell eiendel til et annet selskap mottar man et engangsvederlag. Overdragelse av en immateriell eiendel kan også skje dersom selskapet selger en fysisk eiendel til det andre selskapet hvor den immaterielle eiendelen utgjør en komponent. Et eksempel på dette er ved salg av en vare med et tilknyttet merkenavn. Dersom en hel virksomhet selges, vil det kunne oppstå en merverdi i form av goodwill.

Problemstillingene knyttet til internprising av immaterielle eiendeler deles vanligvis inn i tre hovedtyper:

- Man må definere hva som er immaterielle eiendeler og identifisere at disse eiendelene vil kunne være gjenstander for prising
- Man må avgjøre hvem som eier de immaterielle eiendelene
- Man må ved overføring av immaterielle eiendeler fastsette en riktig internpris

I noen tilfeller er det vanskelig å avgjøre hva som faller innenfor begrepet immaterielle eiendeler og hvordan de skal behandles. Det er ofte vanskelig å identifisere verdien til immaterielle eiendeler fordi de er ikke-fysiske og ofte unike av natur. OECD har to

⁴⁴ Teori fra kapittel 24 i boken "Norsk Internasjonal Skatterett" (Naas et al., 2011) og "Retningslinjer for internprising for flernasjonale foretak og skattemyndigheter" (OECD, 2001)

hovedgrupper for immaterielle eiendeler der ene gruppen er ”trade intangibles” som er produktrelaterte immaterielle eiendeler som patenter, knowhow, software. Den andre gruppen er ”marketing intangibles” og er mer markedsrettet og omfatter varemerke, kundenettverk og distribusjonskanaler etc. For immaterielle eiendeler må man gjennom en prosess man ikke trenger med andre aktiva ved vurdering av riktig armlengdepris. Ulike internprisingsstrategier vil bli omtalt senere i kapittelet.

Det er viktig å fastslå hvem som er den opprinnelige eieren av den immaterielle eiendelen. En aktør som ikke er eier, kan ikke motta vederlag for overføring av eiendelen. Aktøren som er rettmessig eier skal videre ikke betale for å motta eiendelen på nytt. Det er tre kriterier som kan trekkes frem som sentrale ved etablering av eierskap til en immateriell eiendel; juridisk eierskap basert på offentlige registre, juridisk eierskap basert på avtale, og økonomisk eierskap. Økonomisk eierskap går ut på at subjektet som har betalt for utviklingen av den immaterielle eiendelen også er eier, og ofte finner vi samsvar mellom økonomisk eier og juridisk eier basert på offentlige registre eller avtaler. Dersom det ikke er samsvar bør økonomisk eierskap gå først. I en situasjon der datterselskapene i et konsern får fradrag for FoU-kostnader ved utvikling av en immateriell eiendel, skal de ikke få fradrag for etterfølgende royaltybetalinger til morselskapet for bruk de immaterielle eiendelene. Dette gjelder selv om mor har det juridiske og formelle eierskapet.

Kostnadsdelingskontrakter er ofte brukt i utvikling av immaterielle eiendeler og påvirker økonomisk eierskap. To eller flere selskaper kan dele forsknings- og utviklingskostnader gjennom kostnadsfordelingskontrakter, og det skal videre være samsvar mellom hver parts bidrag kostnadmessig og eierskapsandel til de immaterielle eiendelene som utvikles.

Kontrakten skal foregå i følge armlengdeprinsippet. På denne måten kan partene bruke sin del av den immaterielle eiendelen uten at royaltybetalinger til en annen part forekommer.

Bidraget kan bestå av kontanter betalt og annen form for bidrag som aktiviteter, eiendeler, tjenester eller risiko. Det er dermed vanskelig å fastslå den relative verdien hver deltager bidrar med og deres relative eierskapsandel, og dette kan flernasjonale selskaper utnytte til sin fordel slik at total skattekostnad reduseres. Kostnadsdelingskontrakter som inngår mellom nærstående parter reiser internprisings spørsmål som behandles særskilt i OECDs retningslinjer kapittel 8.

5.1.2 Overføring av immaterielle eiendeler

Internprisingsspørsmålet oppstår når immaterielle eiendeler enten overføres til en ny eier eller brukes av andre. Spørsmål som reises ved overføring av immaterielle eiendeler er *om* det har funnet sted en overføring, *når* det har funnet sted og hva som er *riktig pris*. Det er vanskelig å fastslå om det har funnet sted en overføring av immaterielle eiendeler på grunn av deres ”usynlighet”. Et eksempel på dette kan være ”ubeviste overføringer” som ved konserninterne reorganiseringer. Da kan overføringen skje som en konsekvens av at oppgaver og funksjoner flyttes innenfor konsernet og man må finne hvilke immaterielle eiendeler som reelt er overført. I tillegg må man vurdere om et uavhengig selskap under sammenlignbare omstendigheter ville ha vært villig til å betale for å bruke eller kjøpe de immaterielle eiendelene. Dersom et uavhengig selskap ikke hadde vært villig til å betale for dette, skal det ikke behandles som en overføring av immaterielle eiendeler. *Når* overføringen skjer er viktig for å danne grunnlaget for riktig prising basert på tilgjengelig informasjon på overføringstidspunktet. Hva som er *riktig pris* er den problemstillingen som gir størst vanskeligheter når det gjelder immaterielle eiendeler. Prisen skal settes i følge armlengdeprinsippet men det oppstår ofte mye usikkerhet i prisingsprosessen på grunn av immaterielle eiendelsers særegne natur. Man finner dermed ikke tilsvarende transaksjoner mellom uavhengige parter å bruke som direkte sammenligningsgrunnlag. Indirekte prisingsmetoder er da et bedre alternativ og vil bli diskutert i neste delkapittel.

Dersom man har fastslått at en overføring har skjedd, må man finne ut om det er leie eller salg av den immaterielle eiendelen. Ofte vil slike overføringer skje mellom selskaper i forskjellige land som tilhører samme konsern. De involverte landene er derfor opptatte av å avgjøre om det foregår et leie eller salg, ettersom de skattlegger selskapene ut i fra dette. Dersom et selskap tar i bruk en immateriell eiendel som det selv ikke eier, foregår det et leieforhold og det betales en markedsmessig pris til eierselskapet, kalt royalty. Å vite hvem som er opprinnelig eier er dermed viktig å klargjøre først. Dersom man har konserninterne reorganiseringer foregår det ofte en realisasjon av immaterielle eiendeler. Funksjoner, eiendeler, ansatte og risiko flyttes internt og medfører ofte at immaterielle eiendeler også flyttes. Immaterielle eiendeler kan flyttes bevisst eller ubevisst som en konsekvens av reorganiseringen⁴⁵.

⁴⁵ Teori fra kapittel 24 i boken ”Norsk Internasjonal Skatterett” (Naas et al., 2011) og ”Retningslinjer for internprising for flernasjonale foretak og skattemyndigheter” (OECD, 2001)

5.2 Internprisingsmetoder⁴⁶

Vi ønsker nå å undersøke de ulike internprisingsmetodene fra OECDs retningslinjer med fokus på immaterielle eiendeler. OECD har utviklet flere internprisingsmetoder som skal gjøre det enklere for flernasjonale selskaper å fastsette en riktig, lovlig pris basert på armlengdeprinsippet.

5.2.1 Sammenlignbar ukontrollert pris-metoden, CUP-metoden

Den første internprisingsmetoden vi skal se på er CUP-metoden. Den sammenligner prisen på en eiendel eller service overført mellom nærstående parter med prisen mellom ikke-relaterte parter i sammenlignbare omgivelser. Dersom det er prisforskjell i disse to tilfellene, indikerer det at prisen satt ved relaterte parter ikke følger armlengdeprinsippet.

CUP-metoden er vanskelig å anvende på immaterielle eiendeler siden de er unike av natur. OECD kommer i sine retningslinjer med forslag til hvordan CUP-metoden kan anvendes på immaterielle eiendeler og hvilke justeringer som må tas. Dersom man for eksempel skal finne en riktig internpris på et patent, må man ta hensyn til patentets karakter, grad og varighet av beskyttelse, og hvor stor risikoen er for konkurrerende patenter i markedet. CUP-metoden er derfor best egnet dersom intern sammenligning er mulig. Det vil si at en eier lisensierer de samme immaterielle eiendelene både til avhengige og uavhengige parter.

5.2.2 Videresalgsmetoden

Videresalgsmetoden går ut på at man tar utgangspunkt i videresalgsprisen som selskapet får ved salg til en uavhengig kjøper. Dersom denne metoden skal kunne benyttes må det derfor finnes en markedsreferanse i form av denne videresalgsprisen. Når man har funnet videresalgsprisen, trekker man fra en videresalgsmargin som tilsvarer selgers salgs- og øvrige driftskostnader samt et passende overskudd. Denne marginen skal være i samsvar med marginen uavhengige aktører i markedet oppnår. Beløpet man får ved å trekke videresalgsmarginen fra videresalgsprisen, er armlengdeprisen som skal benyttes internt i konsernet.

Både CUP-metoden og videresalgsmetoden baserer seg på sammenlignbare transaksjoner med ikke-relaterte parter, noe som kan være vanskelig ved immaterielle eiendeler.

Videresalgsmetoden kan likevel anvendes dersom selskaper viderelicensierer immaterielle eiendeler til en uavhengig part i tillegg til internt salg av lisenser.

⁴⁶ Teori fra kapittel 23 og 24 i boken "Norsk Internasjonal Skatterett" (Naas et al., 2011)

5.2.3 Kost pluss-metoden

I kost pluss-metoden tar man utgangspunkt i innkjøpskostnaden som påløper ved kjøp av en eiendel eller tjeneste, og plusser på en markedsmessig bruttofortjenestemargin. Summen anses som riktig internpris etter armlengdeprinsippet

Ved bruk på immaterielle eiendeler oppstår også her problemet med å finne sammenlignbare transaksjoner mellom ikke-relaterte parter for å finne den riktige fortjenestemarginen. I noen tilfeller er det også utfordrende å definere kostnadene knyttet til en immateriell eiendel. Det er ikke alltid en god sammenheng mellom en immateriell eiendels verdi og kostnadene forbundet med utviklingen. På grunn av usikkerhet rundt selve kostnadsprisingen, kan det derfor ofte være vanskelig å anvende kost pluss-metoden i forhold til immaterielle eiendeler.

5.2.4 Transaksjonsbasert nettofortjenestemarginmetode, TNM-metoden

TNM-metoden tar for seg nettofortjenestemarginen i en kontrollert transaksjon og benytter denne for sammenligning med ukontrollerte transaksjoner i markedet.

Nettofortjenestemarginer måles som en prosent av et valgt grunnlag, for eksempel omsetning, kostnader eller eiendeler. Generelt bør man velge et nøkkeltall for nettofortjenestemarginen som er en god indikator på hva fortjenesten til selskapet påvirkes av i forhold til den transaksjonen man vurderer. Det er viktig at man fokuserer på inntekter og kostnader som er relevante for den aktuelle transaksjonen for å få en best mulig indikator.

TNM-metoden anses ikke spesielt egnet i forhold til immaterielle eiendeler. Dette fordi immaterielle eiendeler er unike og det vil derfor være stor variasjon i kostnader og omsetning som knyttes til forskjellige eiendeler.

5.2.5 Fortjenestedelingsmetoden

Ved fortjenestedelingsmetoden fordeler man total fortjeneste fra den kontrollerte transaksjonen på partene involvert basert på analyse av funksjoner, eiendeler og risiko som hver av partene bidrar med. Fordelingen skal gjøres slik at hver part oppnår et resultat som samsvarer med armlengdeprinsippet.

Metoden baserer seg ikke på en direkte sammenligning med ukontrollerte transaksjoner, og vil derfor ofte være en hensiktsmessig metode å bruke ved internprising av immaterielle eiendeler. Spesielt vil metoden være anvendelig dersom partene i den kontrollerte transaksjonen eier unike og verdifulle immaterielle eiendeler som ikke finnes i andre ukontrollerte transaksjoner. Man ønsker å fastsette den fortjenestefordelingen som hadde

eksistert dersom uavhengige parter hadde inngått en transaksjon under de samme omstendighetene.

5.3 Asymmetrisk informasjon

Noe som forverrer problemstillingene rundt immaterielle eiendeler er asymmetrisk informasjon. Asymmetrisk informasjon handler om situasjoner der aktøren på den ene siden av markedet sitter med annen og mer utfyllende informasjon enn aktørene på den andre siden. Dette skaper blant annet problemer når man skal kontrollere om armlengdeprinsippet er brukt i valg av internpris. Når selskapet påstår at metodene ovenfor er brukt i prissettingen er det vanskelig og kostbart for myndighetene å bevise eller motbevise om dette er tilfelle. Selskaper som utnytter internpriser til sin fordel ønsker å tilbakeholde informasjonen som ligger til bakgrunn for utregningene, slik at myndighetene ikke får innsikt i denne. Informasjonen kan være viktig og avgjørende, og ulik informasjon skaper transaksjonskostnader, et ineffektivt marked og svekkelse av økonomien som helhet. Dette er noe av det som gjør immaterielle eiendeler til et problematisk tema⁴⁷.

⁴⁷ Hentet fra (Sosial- og helsedepartementet, 1997)

6. Analyse av relevant litteratur

I kapittel 4 så vi på skatteminimerende strategier flernasjonale selskaper kan benytte seg av for å flytte profitt fra høyskatteland til lavskatteland. Vi skal nå ta for oss relevant litteratur og undersøke om slike strategier faktisk blir brukt, og samtidig se på omfanget og konsekvensene av dette.

Vi skal først presentere analyser ved av bruk av internprising, deretter analyser av kapitalstruktur, og til slutt bruk av indirekte finansieringsstrukturer og skatteparadiser.

6.1 Internprising

Det er to ulike måter å undersøke om flernasjonale selskaper driver med internprismanipulering; direkte prissammenligninger og indirekte metoder. Vi skal nå se på analyser fra begge metodene både internasjonalt og i Norge.

6.1.1 Direkte prissammenligninger

Den optimale metoden for å sjekke om det foregår manipulering av internpriser er den direkte metoden. Der sammenligner man prisen på en vare som selges innenfor et konsern med prisen på den samme varen når den handles i et marked med uavhengige parter. Dersom det forekommer en differanse mellom disse prisene undersøker man videre om denne forskjellen samsvarer med forskjellen i de skattesatsene som de relaterte partene står overfor.

Sammenligningen vil kunne avsløre om prisen mellom de relaterte selskapene er satt på en skatteminimerende måte ved å utnytte forskjeller i skattesatsene, og dermed bryter med armlengdeprinsippet⁴⁸.

Direkte metoder er de mest ideelle og de som gir best svar på om internprismanipulasjon foregår, men i virkeligheten er de vanskelige å gjennomføre. Det er nemlig svært sjeldent at man får tilgang på konsernintern informasjon. Dersom man hadde hatt tilgang til informasjonen ville det fortsatt ha vært vanskelig å avgjøre om prisene er manipulert. Dette er fordi nærstående selskaper ofte har helt unike transaksjoner seg imellom, slik at sammenligningsmateriale ikke finnes i det frie markedet⁴⁹.

Det finnes likevel noen relevante forskningsartikler innenfor direkte prissammenligning. Bernard, Jensen og Schott (2006) har i sin forskning fått tilgang på et tolldatasett fra 1990-

⁴⁸ Hentet fra (Balsvik, Jensen, Møen & Tropina, 2009)

⁴⁹ Hentet fra (Balsvik et al., 2009)

tallet i USA. De har benyttet den tilgjengelige informasjonen til å forske på amerikansk eksport og internprising, og finner store forskjeller i pris på samme varen når den handles internt i konsernet mot at den handles eksternt ut i det frie markedet. Forskjellen varierer systematisk med produkt differensiering, selskapets markedsrett og differanser i skattesatser mellom ulike land. Bernard et al. finner at armlengdeprisen er 43% høyere enn prisen amerikanske eksportselskaper setter på salg til relaterte parter. Det er videre en gjennomsnittlig prisforskjell på 8,8% på ikke-differensierte varer og på 66,7% på differensierte varer. I tillegg er prispapet større når selskapstørrelsen øker. De finner også at dersom skattesatsen i importlandet reduseres, vil prispapet mellom internprisen og armlengdeprisen øke. På grunn av dette er det estimert at USA taper \$ 5500 milliarder i skatteinntekter⁵⁰. Dette utgjør et skatteprovenytap fra selskaper på 1,8%⁵¹.

6.1.2 Indirekte metoder

Siden direkte metoder sjeldent kan gjennomføres blir indirekte metoder hyppigere brukt. Indirekte metoder innebærer å ta for seg observerbare størrelser som blir påvirket av internprisene. En størrelse som blir påvirket er det skattbare overskuddet. Man kan bruke indirekte analyse til å sammenligne det skattbare overskuddet til ulike datterselskaper og se det i sammenheng med skattesatsen i de landene datterselskapene opererer i. Det er som regel en fordel å bruke indirekte metoder på selskaps spesifikke varer og tjenester fordi det sjeldent foreligger sammenligningsmateriale i markedet. Eksempel på dette er betaling av royalties. Det som imidlertid er svakheten ved å bruke indirekte analyser er at resultatet også kan være forklart av andre uobserverbare faktorer. Man vil derfor sjeldent kunne konkludere sikkert basert på analysen⁵².

Grubert og Mutti (1991) undersøkte om amerikanske flernasjonale selskaper utnytter skatteplanlegging til å flytte profitt fra høyskatteland til lavskatteland, ved å ta et tverrsnitt av 33 land basert på 1982-data. I tillegg ble det undersøkt om skattereglene i et land avgjør hvor de flernasjonale selskapene ønsker å lokalisere produksjonen sin. Grubert og Mutti fant at dersom et land har en skattesats på 40% vil profittmarginen til datterselskapene i det aktuelle landet ligge på 5,6%. Dersom skattesatsen reduseres til 20%, vil profittmarginen øke til 12,6%. I tillegg finner de at dersom skattesatsen i landet synker fra 20% til 10%, vil det være 65% økning i netto produksjon i disse datterselskapene. Vi kan derfor se at de amerikanske flernasjonale selskapene ønsker å skifte profitten og produksjonen til land med lavere skatt.

⁵⁰ Hentet fra (Bernard, Jensen & Schott, 2006)

⁵¹ Hentet fra (Balsvik et al., 2009)

⁵² Hentet fra (Balsvik et al., 2009)

Grubert, Goodspeed og Swenson (1993) benyttet seg også av profittsammenligning i sine studier og tok for seg hvorfor utenlandskeide selskaper i USA rapporterte lavere skattbar inntekt enn amerikanskeide selskaper. De fant at skattbar inntekt over total kapitalen var på 2,14 for amerikanskeide selskaper og 0,58 for utenlandskeide. I tillegg fant de ut at nasjonale selskaper, som i utgangspunktet hadde gjennomsnittlig profittnivå i forkant av et oppkjøp, fikk mye lavere profitabilitet etter oppkjøp av utenlandskeide selskaper. De fant ikke støtte for hypotesen om at utenlandske selskaper kjøper opp selskaper med lav profitt, og konkluderer dermed at deler av profittreduksjonen kan forklares ved internprismanipulasjon.

Harris (1993) sammenlignet amerikanske flernasjonale selskapers inntekt og investeringer før og etter skattereformen TRA 86. TRA 86 reduserte skattesatsen fra 45% til 34%. Harris fant at de selskapene som ble mest påvirket av den nye skattereformen investerte mer i utlandet etter 1986 som en konsekvens av redusert kapitalkostnad. Resultatene viste også at flernasjonale selskaper flyttet profitt til USA på grunn av lavere skattesats. Spesielt var dette flernasjonale selskaper med høye renteutgifter, FoU-kostnader, leieutgifter, markedsføringskostnader og som hadde mye immaterielle eiendeler. Harris fant likevel ikke bevis på at utenlandsinvesteringen gikk utover investeringen i USA. Jacob (1996) strekker seg videre fra Harris og linker nivået på skatt betalt opp mot størrelsen på konserninterne transaksjoner. Han finner at flernasjonale selskaper med mye konserninternt salg vil kunne utnytte profittflytting i større grad enn selskaper med lite konserninternt salg ved å sette små avvik fra armlengdeprisen og dermed redusere oppdagelsesrisikoen.

6.1.3 Internprising i Norge

En av artiklene som fokuserer på internprising i Norge er skrevet av Langli og Saudagaran (2004). De sammenligner profitabiliteten mellom utenlandskeide og norskeide selskaper i Norge fra 1993-1996. I snitt fant de at utenlandskeide selskaper har 2,6% lavere profittmargin enn nasjonale selskaper, og dette tyder på at utenlandskeide selskaper netto flytter profitt ut av Norge.

Balsvik, Jensen, Møen og Tropina (2009) forsket også på flernasjonale selskaper og internprising i Norge, og analysen baserer seg på databasesett fra 1992-2005. Funn fra denne rapporten sier at flernasjonale selskaper manipulerer internpriser slik at de flytter profitt både inn og ut av Norge, avhengig av om Norge relativt sett er et høyskatteland eller lavskatteland. Balsvik et al. estimerer at samlede skatteunndragelse som skyldes overskuddsflytting er

37%⁵³ og utgjør 22 milliarder i 1998-kroner. Møen og Tropina (2012) oppdaterte senere tallene og fant ut at det potensielle skatteprovenyet som går tapt fra utenlandske flernasjonale selskaper i Norge som følge av overskuddsflytting er på 40%. Dette tilsvarer 7,5 milliarder kroner per år for selskapene i utvalget.

Tropina (2010) studerte negative profitabilitetsforskjeller mellom nasjonale og flernasjonale selskaper i Norge. Hun finner at flernasjonale selskaper rapporterer rundt 30% lavere profitabilitet enn sammenlignbare nasjonale selskaper. I tillegg viser analysen at nasjonale selskaper reduserer sin profitabilitet med 20% når de blir flernasjonale. Dette tyder på at det forekommer profittskifting ut av Norge.

6.2 Kapitalstruktur

Som nevnt i teorien i kapittel 4.2 kan flernasjonale selskaper bruke kapitalstrukturen på en effektiv måte slik at selskapet blir tynt kapitalisert. De kan øke både ekstern og intern gjeld slik at rentekostnaden øker, den skattbare profitten reduseres og profitten blir flyttet fra høyskatteland til lavskatteland. Vi skal nå se på hva litteraturen sier om bruksomfanget internasjonalt og i Norge, og om flernasjonale selskaper har signifikant mer gjeld enn nasjonale.

6.2.1 Analyse av intern og ekstern gjeld

Desai, Foley og Hines Jr. (2003) undersøkte 3700 amerikanske flernasjonale selskaper som opererer i 150 land i 1982, 1989 og 1994, og hvordan de blir påvirket av endringer i skattesatsen. De fant at 10% høyere lokal skattesats gir 2,8% høyere total gjeldsgrad, og at intern gjeld er mer sensitiv for endringer i skatten med en elastisitet på 0,34 mot 0,2 på ekstern gjeld. I tillegg vil flernasjonale selskaper i mindre grad benytte seg av eksterne lån i underutviklede land med lite utviklede rettssystemer. Hebous and Weichenrieder (2010) studerte også effekten av økt selskapsskatt, og de fant ut at en 10% økning i selskapsskatten i fremvoksende marked førte til økt gjeldsandel på 27%.

Huizinga, Laeven og Nicodeme (2008) undersøkte optimal allokering av ekstern gjeld i flernasjonale selskaper. For å vise at ekstern gjeldsflytting er en viktig del av flernasjonale selskapers valg av kapitalstruktur, viste de til at effekten av en endring i skattesatsen blir undervurdert med 25% om man ikke tar hensyn til denne eksterne gjeldsmekanismen.

⁵³ Ved bruk av OLS

Huizinga et al. finner også at hos et nasjonalt selskap vil en økning i skattesatsen på 10% føre til 1,8% økning i gjeldsgraden. For flernasjonale selskaper med selskaper i to land, vil en økning i skattesatsen på 10% i land A føre til 2,4% økning i gjeldsgraden i land A og samtidig en nedgang på 0,6% i gjeldsgraden i land B. Vi ser derfor at effekten av en økning i skattesatsen er større for flernasjonale selskaper. I motsetning til Huizinga et al. studerte Egger, Eggert, Keuschnigg og Winner (2009) gjeldsflytting ved bruk av intern gjeld. De sammenligner forskjellene i bruk mellom nasjonale og flernasjonale selskaper og finner at flernasjonale selskaper har signifikant høyere gjeldsandel enn nasjonale selskaper, og at forskjellen er større i høyskatteland.

Både Huizinga et al. (2008) og Egger et al. (2009) studerer effekten på total gjeldsandel. Møen et al. (2011) derimot deler opp i ekstern og intern gjeld, og studerer både ekstern og intern gjeldsflytting. Vi så på teorien av de tre gjeldsmekanismene i kapittel 4.2.3, og Møen et al. finner at alle tre mekanismene er signifikant aktivt i bruk. Analysen baserer seg Midi-databasen til Deutsche Bundesbank og ser på tyske flernasjonale selskaper som har datterselskaper i Europa. For å illustrere funnene ser man på et flernasjonalt selskap med to filialer av samme størrelse. Dersom skattesatsen i landet med høyest skatt øker med 10%, vil gjeldsandelen i landet øke med 4,6 prosentpoeng og landet med lavest skattesats vil gjeldsandelen reduseres med 1,4 prosentpoeng. En økning på 4,6 prosentpoeng i gjeldsandel tilsvarer 7,4% økning i gjeld for selskap som i utgangspunktet har en gjennomsnittlig gjeldsandel. Økningen i gjelden består av en økning i ekstern gjeld på omtrent 40%, og de resterende 60% kommer av internasjonal gjeldsflytting. Dette er de to siste mekanismene, og som kun flernasjonale selskaper kan benytte seg av. På internasjonal gjeldsflytting har ekstern og intern gjeldsflytting omtrent like stor relevans.

6.2.2 Optimalisering av kapitalstruktur i Norge

Torbjørn Hægland utførte i 2002 en analyse, basert på tall fra Statistisk sentralbyrå fra 1993-1999, om kapitalstruktur knyttet opp mot utenlandsk eierskap i norske selskaper. Et av hovedfunnene var at utenlandskeide selskaper har, ved alt annet likt, en lavere egenkapitalandel enn norskeide selskaper. Basert på tall fra 1998 vil en økning på 1 prosentpoeng utenlandsk eierandel reduserer egenkapitalandelen med 0,07 prosentpoeng. Hægland forsket ikke videre for å finne en bestemt forklaring bak dette funnet, men foreslo at det kunne komme av mer bruk av gjeldsfinansiering blant utenlandskeide selskaper⁵⁴.

⁵⁴ Hentet fra (Finansdepartementet, 2003)

Det har blitt skrevet noen masteroppgaver innenfor området. Bakke (2007) undersøkte hvordan flernasjonale selskaper strategisk kan allokere egenkapital og gjeld for å minimere total skatt i konsernet. Bakke finner at flernasjonale selskaper i Norge generelt sett har en høyere gjeldsgrad enn nasjonale selskaper, og dette er i tråd med tidligere forskning.

En annen masteroppgave innenfor samme tema er skrevet av Nielsen og Nilsen (2010). De finner betydelige forskjeller mellom flernasjonale petroleumselskaper i Norge og Storbritannia når det kommer til bruk av gjeld. Norsk skatt blir sett på som relativt høy, noe som favoriserer bruk av gjeld i Norge, og datterselskaper i Norge har derfor signifikant høyere gjeldsgrad enn britiske datterselskap.

6.3 Andre skatteminimerende strategier

I kapittel 3.3 var vi inne på skatteparadiser og andre skadelige strukturer. Det finnes litteratur som viser til bruk av slik skatteplanlegging, men denne er mer begrenset enn litteraturen på internprising og kapitalstruktur.

Mintz og Weichenrieder (2010) forsket på bruk av indirekte finansieringsstrukturer. En indirekte finansieringsstruktur er når investeringene ikke skjer direkte mellom to selskaper, men indirekte ved for eksempel bruk av gjennomstrømningselskaper i Nederland eller Sveits. Man bruker slike selskaper for å redusere skatt ved å utnytte strategier som treaty shopping. Mintz og Weichenrieder finner at flernasjonale selskaper fra de fleste land benytter seg av slike avanserte finansieringsstrukturer.

Karkinsky og Riedel (2009) har forsket på hvordan flernasjonale selskaper driver med profittskifting gjennom patentrettigheter. Flernasjonale selskaper ønsker å plassere patentrettigheter i land med lav skatt, og skatteparadiser er derfor attraktive. Karkinsky og Riedel finner i sin forskning at skattesatsen i et land har en sterk negativ effekt på antall patentrettigheter som blir lagt til datterselskapet i det landet. Øker skattesatsen i landet med 1 prosentpoeng, reduseres antall patenter med 2,8 prosentpoeng. Videre i forskningen nevnes det at selskaper som Vodafone, Pfizer og Microsoft har lagt sine patent- og merkevarerettigheter til stater som Irland og Sveits som har lav skatt på royaltyinntekter. Böhm, Karkinsky og Riedel (2012) finner videre ut at skattenivået får større betydning når selskaper skal velge lokalitet for rettigheter til patenter med store fremtidige verdier. Griffith, Miller og O'Connel (2014) finner også at skattesatsen er en viktig faktor for hvor

flernasjonale selskaper plasserer rettighetene sine. Men de finner i tillegg at det er andre faktorer som gjør at flernasjonale selskaper likevel unnlater å legge patentrettighetene til skatteparadiser, blant annet dårlig beskyttelse på rettighetene til de immaterielle eiendelene og markedsstørrelsen.

En masterutredning skrevet av Møller og Nordal (2012) tok for seg overskuddsflytting i flernasjonale selskaper i Norge. De finner at selskaper med forsknings- og utviklingsaktiviteter har lavere profitabilitet i år de er flernasjonale enn i år de er nasjonale. I tillegg er profitabiliteten lavere i de årene der flernasjonale selskaper driver med forskning og utvikling sammenlignet med de årene der de ikke har slik aktivitet. Det å være et flernasjonalt selskap, sammenlignet med å være et nasjonalt, og i tillegg ha forsknings- og utviklingsaktiviteter øker potensialet for overskuddsflytting.

Tax Justice Network Norge har samlet noen nøkkeltall på sin nettside, hentet fra ulike kilder, som beskriver hvor stort problemet med skatteparadiser er i Norge og i resten av verden. De presenterer at 30% av verdens direkteinvesteringer går gjennom skatteparadis og at direkteinvesteringer fra Barbados, Bermuda og De britiske jomfruøyer er 118 ganger høyere enn deres BNP. Videre er estimert årlig skatteunndragelse i Norge på 136 milliarder kroner, og et konservativt anslag foreslår at nordmenn har gjemt bort 200 milliarder kroner i skatteparadiser⁵⁵. Dette viser at selv om forskningen er begrenset så er skatteparadiser brukt i stort omfang.

6.4 Konklusjon

Basert på litteraturen vi har presentert i dette kapittelet kan vi si at det er sterke indikasjoner på at internprisingsstrategier og tynn kapitaliseringsstrategier blir brukt både internasjonalt og i Norge. Litteraturen i Norge er ikke like utviklet som den internasjonale, spesielt på analyser av kapitalstrukturen, og det gjør det vanskeligere å konkludere i hvor stor grad strategiene blir brukt og hvor store konsekvensene er.

Når det kommer til de indirekte finansieringsstrukturene og bruk av skatteparadiser er det lite forskning tilgjengelig. Det kan ha sammenheng med mangel på registrering av eierskap, offentliggjøring av regnskap og lite transparens i skatteparadis. Likevel er det gjort anslag på verdier som skjuler seg i skatteparadis og hvor store verdier ulike jurisdiksjoner taper på

⁵⁵ Hentet fra (Tax Justice Network Norge, u.d.a)

grunn av skatteunndragelse. Summene er betydelige og kunne i stedet blitt brukt til velferdsutvikling i utviklingsland eller til å løse utfordringer flere samfunn står overfor i dag og i fremtiden.

Siden alle former for skatteminimerende strategier blir brukt både i Norge og internasjonalt, blir det spennende for oss å undersøke om dette også gjelder de selskapene vi skal studere i case-delen. Vi går nærmere inn på dette i kapittel 9.

7. Statlige støtteordninger

I case-delen av denne oppgaven, som vi kommer til fra og med kapittel 9, skal vi ta for oss to teknologiselskaper og undersøke om de viser tendenser til skatteplanlegging.

Teknologiselskaper har store verdier knyttet til immaterielle eiendeler og driver mye med forskning og utvikling. Selskaper som driver med innovasjon og forskning og utvikling har mulighet til å motta ulike statlige støtteordninger for å bidra med verdiskaping til Norge, og vi skal også se på om disse selskapene har benyttet seg av dette. Vi skal derfor se på noen støtteordninger man kan få fra den norske stat via Innovasjon Norge og Forskningsrådet, og samtidig vurdere om skatt og skatteplanlegging er i fokus fra deres side.

7.1 Innovasjon Norge

Innovasjon Norge er en av organisasjonene som har diverse støtteordninger for selskaper som ønsker å utvikle seg. Innovasjon Norge er et statlig norsk særlovselskap som eies av staten ved Nærings- og fiskeridepartementet, 51%, og fylkeskommunene, 49%. Hovedformålet er *”å utløse bedrifts- og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling og ulike regioners næringsmessige muligheter gjennom delmål som flere gode gründere, flere vekstkraftige bedrifter og flere innovativ næringsmiljøer”*⁵⁶. Det ble i 2013 gitt en samlet næringsrettet innsats i regi av Innovasjon Norge på nærmere 6 milliarder kroner⁵⁷.

Ulike eksempler på former for støtte Innovasjon Norge tilbyr er etablerertilskudd, tilskudd til investeringer i distriktene, forsknings- og utviklingskontrakter, innovasjonslån, lavrisikolån og garantier⁵⁸.

Hovedformålet til Innovasjon Norge er at selskapene, ved hjelp av disse støtteordningene, skal bidra tilbake med verdiskaping i form av arbeidsplasser og forskning og utvikling. Skatt blir ikke omtalt som noe tema eller kriterium fra deres side⁵⁹. Likevel skriver de på sine hjemmesider at de forutsetter at kunder og samarbeidspartnere tar samfunnsansvar og at de har en virksomhet med gode etiske holdninger⁶⁰. Det kan da diskuteres hvorvidt aggressiv skatteplanlegging samsvarer med dette og om det diskvalifiserer til å få støtte.

⁵⁶ Hentet fra (Nærings- og fiskeridepartementet, 2013)

⁵⁷ Hentet fra (Innovasjon Norge, 2014)

⁵⁸ Hentet fra (Innovasjon Norge, u.d.a)

⁵⁹ Intervju med Ingvild H. Kjørrefjord, rådgiver fra Innovasjon Norge, 28.august 2014

⁶⁰ Hentet fra (Innovasjon Norge, u.d.d)

7.2 Forskningsrådet

Forskningsrådet er en annen organisasjon som også gir ulike former for støtte til selskaper i Norge. Målet er å støtte selskaper med å realisere forskningsprosjekter for å tilføre merverdi til forskningssystemet. Det er et nasjonalt forskningsstrategisk og forskningsfinansierende organ og fungerer som en forskningspolitisk rådgiver for Regjeringen, departementene og andre sentrale institusjoner og miljø med tilknytning til forskning og utvikling⁶¹. I 2013 fikk Forskningsrådet et budsjett på 7 675 millioner kroner. De største finansieringskildene, og som står for ca halvparten av de finansielle midlene, er kunnskapsdepartementet og nærings- og handelsdepartementet⁶².

Et av Forskningsrådets tilbud er et tilskudd kalt SkatteFUNN som tilbys til alle næringer og selskapsformer. Gjennom denne ordningen kan selskaper få skattefradrag eller utbetalt penger for godkjente SkatteFUNN-prosjekt. Et typisk SkatteFUNN-prosjekt vil innebære å utvikle en ny eller forbedret vare, tjeneste eller produksjonsprosess. Små og mellomstore selskaper kan få 20% av prosjektkostnadene som skattefradrag gjennom skatteoppgjøret, mens store selskaper kan få 18% fradrag⁶³. Forskningsrådet har også andre former for støtte. Et av de største programmene er brukestyrt innovasjonsarena (BIA)⁶⁴. En annen støtteordning er maritim virksomhet og offshore operasjoner (MAROFF). Denne skal bidra til innovasjon og miljøvennlig verdiskaping i de maritime næringene i Norge⁶⁵.

Heller ikke på Forskningsrådets sider står det noe spesifikt om fokus på skatteplanlegging ved støtteordningen. Det holder at selskapet er skattepliktig til Norge, og dersom et selskap ikke er i skatteposisjon får de støtten utbetalt gjennom skatteoppgjøret⁶⁶.

⁶¹ Hentet fra (Forskningsrådet, 2011b)

⁶² Hentet fra forskningradet.no (Kristensen, 2014)

⁶³ Hentet fra (Forskningsrådet, 2013)

⁶⁴ Hentet fra (Forskningsrådet, 2014)

⁶⁵ Hentet fra (Forskningsrådet, 2011a)

⁶⁶ Hentet fra (Forskningsrådet, 2013)

8. Regnskapsanalyse

I dette kapittelet skal vi presentere analyseteknikker som kan brukes i regnskapsanalyser for å undersøke om selskaper driver med skatteplanlegging. Vi ønsker å inkludere det som tidligere har blitt skrevet i casebaserte masteroppgaver, og samtidig komme med egne bidrag på områder som ikke har blitt dekt i like stor grad. I de neste kapitlene skal vi ta for oss selskapene Vizrt og StormGeo og undersøke om de viser tegn til aggressiv skatteplanlegging. Denne analysedelen vil dermed danne et verktøy som vil ta i bruk, og som vil tilrettelegge for andre kommende forskningsoppgaver som skal benytte seg av regnskapsanalyse.

Vi har valgt å strukturere informasjonen i tabell 8.1. Tabellen gir en oversikt over hvilke poster i årsregnskapet og balansen som påvirkes av ulike skatteminimerende strategier. Alle postene i tabellen er gjennomgått tidligere i oppgaven. Vi kommer til å benytte denne tabellen i arbeidet videre med å undersøke om Vizrt og StormGeo viser indikasjoner til bruk av skatteminimerende strategier.

Vi har undersøkt hvordan tidligere studenter og forskere har utført lignende casebaserte oppgaver for å få et bilde på hvordan vi bør gå frem i analysedelen. Randeberg og Selvik (2014) viste til noen regnskapsposter man kan analysere dersom man ser på flernasjonale selskaper. De påpekte at dersom et flernasjonalt selskap tar i bruk skatteminimeringsstrategier vil varekostnadene i resultatregnskapet være høye i datterselskaper i høyskatteland, og tilsvarende lave i datterselskaper i lavskatteland. Varekostnadene blir blåst opp for å redusere resultat før skatt, blant annet fra varer som handles internt og lisensavgifter. Vi vil også legge til at man også bør se på ”andre driftskostnader” da lisensbetalingene ofte legges i denne posten. Videre omtalte de hvordan rentekostnadene vanligvis er høye i høyskatteland og lave i lavskatteland dersom det flernasjonale selskapet benytter tynn kapitalisering som skatteminimeringsstrategi. Med renteinntektene vil vi se det motsatte, der de er høye i lavskatteland og lave i høyskatteland. Randeberg og Selvik tar også for seg resultat før skatt. Dette vil, uavhengig av skatteminimeringsstrategi, være lavt i høyskatteland og høyt i lavskatteland dersom det flernasjonale selskapet har som mål å redusere total skattebetaling i konsernet. Det samme gjelder for driftsresultatet.

Det neste Randeberg og Selvik (2014) ser på er profittmargin. Profittmargin defineres som resultat før skatt over totale driftsinntekter. Dersom flernasjonale selskaper driver med skatteplanlegging, ser man ofte tendenser til at profittmarginen er lav i høyskatteland og høy i lavskatteland. Dette viser at selv om driftsinntektene er høye og selskapet tjener bra, så kan

likevel resultatet før skatt bli lavt dersom selskapet har høye kostnader. Dette kan for eksempel være på grunn av høye rentekostnader eller driftskostnader. Vi har oppsummert Randeberg og Selvik sine analyseteknikker i de fem første postene i tabell 8.1.

Den sjettede posten man bør undersøke for å avdekke skatteplanlegging, er gjeldsandelen hos det flernasjonale selskapet. I tråd med teorien i kapittel 4.2 om tynn kapitalisering vet vi at flernasjonale selskaper ønsker å ha en høy gjeldsandel i datterselskaper i høyskatteland. Dette er først og fremst fordi disse datterselskapene vanligvis betaler renter på gjelden og får skattemessig fradrag for rentekostnadene. Tynn kapitalisering er dermed å gjenkjenne dersom et datterselskap i et høyskatteland har høy gjeldsandel.

I tillegg må man se på forholdet mellom intern og ekstern gjeld. Ekstern gjeld er gjeld fra ikke-relaterte parter og da er det markedet som bestemmer rentesats og hvor mye gjeld de får. Dersom det er intern gjeld som dominerer kan dette tyde på at konsernet har opprettet en internbank som en del av en tynn kapitaliseringsstrategi. Ved intern gjeld kan selskaper få mer gjeld fra internbanken enn de normalt ville ha fått fra en ekstern bank, og de kan dermed øke gjelden for å øke rentekostnadene. I tillegg kan renten settes ekstra høy til høyskatteland for å øke rentekostnadene ytterligere. En rente som ikke tilsvarer markedsrenten er et brudd på armlengdeprinsippet.

Analyse av egenkapitalandeler er hentet fra Olsen og Høgalmen (2013) sin masterutredning. Denne henger sammen med gjeldsandelen til selskapet, og Olsen og Høgalmen forklarer hvordan egenkapitalandelen kan brukes til å undersøke om det flernasjonale selskapet er tynt kapitalisert. Dersom konsernbalansen viser en høy egenkapitalandel, mens datterselskaper i høyskatteland har en lav egenkapitalandel, kan dette bety at det finnes en internbank i konsernet. Dersom man finner et datterselskap i lavskatteland med høy egenkapitalandel kan dette være internbanken.

Den neste posten vi skal se på er immaterielle eiendeler i balansen, som er svært sentral i vår oppgave. Selskapene vi skal se på er teknologiselskaper, og disse selskapene har ofte store verdier av immaterielle eiendeler. Som en skatteminimerende strategi kan det flernasjonale selskapet flytte eierskapet til de immaterielle eiendelene til et lavskatteland, slik at de andre selskapene i konsernet vil ved bruk av de immaterielle eiendelene måtte betale royalties til lavskattelandet. På denne måten vil kostnadene til selskapene i høyskatteland øke, og man skifter profitten over til lavskatteland som reduserer total skattebetaling i konsernet. Denne posten vil dermed være lav i høyskatteland og høy i lavskatteland.

Det siste vi skal se på er transaksjoner og mellomværende med selskap i samme konsern og dette vil for norske selskaper ligge vedlagt i notene i selskapenes årsrapporter.

Regnskapsloven § 7-22 presiserer at det skal for mellomværende angis et samlet beløp på hva som gjelder foretak i samme konsern, tilknyttet selskap og felles kontrollert virksomhet⁶⁷.

Regnskapsloven § 7-30b sier at det skal opplyses om vesentlige transaksjoner med nærstående parter, men det kan unnlates om selskapet er unntatt fra dokumentasjonsplikten etter

Ligningsloven § 4-12 annet ledd. Dersom man skal undersøke om mulighetene for internprismanipulering er tilstede, kan man se på hvor mye av salgsinntektene, kostnadene og kundefordringene som er interne. Dette kommer i tillegg til en vurdering av ekstern og intern gjeld. Dersom det er mye som handles internt i et konsern, vet vi at det er gode muligheter og sterke insentiver til å redusere inntektene og øke kostnadene i høyskatteland. Man må derfor videre undersøke nøye hva som handles internt, og hva inntektene og kostnadene egentlig burde ha vært med tanke på produktets natur. Dersom det er snakk om immaterielle eiendeler byr dette på problemer når verdien skal fastsettes, og det er enklere å manipulere prisene uten å bli oppdaget.

Poster	Forklaring
Driftskostnader	Ved bruk av internprising som skatteminimeringsmetode, vil driftskostnader normalt være høyere i høyskatteland enn i lavskatteland
Renteinntekter	Ved bruk av tynn kapitalisering og intern gjeld vil renteinntektene normalt være høye i et lavskatteland
Rentekostnader	Ved bruk av tynn kapitalisering og intern gjeld vil rentekostnadene normalt være høye i et høyskatteland
Driftsresultat og ordinært resultat før skatt	Ved skatteplanlegging generelt, vil driftsresultat/ordinært resultat før skatt normalt være høyt i lavskatteland og lavt i høyskatteland
Profittmargin	Dersom profittmarginen reduseres/øker når skattesatsene stiger/synker, indikerer det at profitt blir flyttet ut/inn av landet
Gjeldsandel	Dersom et selskap er plassert i et høyskatteland vil det være lønnsomt å øke gjelden i forhold til egenkapitalen

⁶⁷ Hentet fra (Gjems-Onstad, 2011)

Intern gjeld vs. ekstern gjeld	I høyskatteland har man ofte en unormal høy gjeld i forhold til egenkapital, både ved bruk av intern og ekstern gjeld. For å tynn kapitalisere selskapet i enda større grad kan man øke den interne gjeldsandelen utover det man ville ha fått i en ekstern bank. Renten kan også settes høyere for å ytterligere øke rentefradraget
Egenkapitalandel	Høy egenkapitalandel i konsernbalansen, og lav egenkapitalandel i datterselskaper i høyskatteland, kan indikere bruk av internbank i konsernet. Dersom egenkapitalandelen samtidig er høy i et datterselskap i et lavskatteland, kan det tyde på at dette selskapet fungerer som en internbank
Immaterielle eiendeler	Lave verdier av immaterielle eiendeler i høyskatteland, og høye verdier i lavskatteland, kan indikere bruk av skatteminimeringsstrategier. Royalties blir ofte betalt i motbytte for bruk av eiendelene, og profitten blir dermed skiftet til lavskatteland
Transaksjoner og mellomværende med selskap i samme konsern	Dersom det er store verdier som handles, bør man undersøke nærmere om inntektene/kostnadene burde ha vært høyere/lavere med tanke på produktets art. Store verdier og stort omfang knyttet til interne transaksjoner muliggjør internprismanipulering i større grad, spesielt ved immaterielle eiendeler

Tabell 8.1

Vi har nå gjennomgått ulike metoder for å undersøke om et flernasjonalt selskap driver med aggressiv skatteplanlegging. Videre i analysedelen av masterutredningen vil vi benytte tabell 8.1 som et verktøy i regnskapsanalysen. Vi vil se på mye av det samme som Randeberg og Selvik (2014) og Olsen og Høgalmen (2013) undersøkte, men vi vil ha et stort fokus på hvordan immaterielle eiendeler gir muligheter for aggressiv skatteplanlegging.

9. Case: Vizrt internasjonalt

I de to neste kapitlene skal vi ta for oss det flernasjonale selskapet Vizrt og se om selskapet benytter seg av de skatteminimerende strategiene vi omtalte i kapittel 4. Vi skal undersøke selskapets årsrapporter ved å bruke de ulike analyseteknikkene fra kapittel 8 om regnskapsanalyse. Vi skal først se på Vizrt-konsernet internasjonalt (heretter Vizrt) og deretter gjøre en grundig analyse av Vizrt i Norge.

Ettersom Vizrt er et offentlig selskap registrert på Oslo Børs, har vi fått tilgang til alle konsernregnskapene gjennom selskapets hjemmesider. I konsernregnskapene opplyses det om datterselskaper og aksjonærer, samt annen sentral informasjon i forhold til selskapets aktiviteter. Den informasjonen vi finner i konsernregnskapene er viktig informasjon og danner et grunnlag for analysen av det flernasjonale selskapet. Vizrt gir derimot ikke noen opplysninger om skatteminimerende strategier. I analysedelen vår skal vi undersøke om det likevel kan finnes tegn til aggressiv skatteplanlegging. All informasjon vi har hentet om selskapet er offentlig informasjon fra Vizrt sine nettsider, artikler om Vizrt og data fra Orbis-databasen⁶⁸. Dette gjør at vi kan publisere selskapets navn og funnene fra analysen.

Bakgrunnen for valget av Vizrt som selskap, var en skattesak som har blitt omtalt i media det siste året. Den dreide seg om en skattemessig uenighet mellom Vizrt og de israelske skattemyndighetene. Vizrt flyttet konsernets immaterielle eiendeler til Sveits i 2008 ved en omstrukturering av konsernet. Denne saken er svært interessant å se på av skattemessige årsaker, og vi skal diskutere den nærmere i detalj senere. Selve flyttingen av de immaterielle eiendelene var mulig å gjennomføre ettersom Vizrt har mange filialer i ulike land og konsernet har en stadig ekspansjon i markedet. Nettopp det at Vizrt har selskaper i flere land muliggjør en utnyttelse av ulike skatteregler og skatteavtaler. Ved en riktig strukturering av konsernet og nøye skatteplanlegging, kan det flernasjonale selskapet minimere den totale skattebyrden. Vizrt er videre et teknologiselskap med mye forskning og utvikling (FoU), og slike selskaper har ofte flere muligheter for å flytte profitt fra høyskatteland til lavskatteland enn andre selskaper. Vi vil nå gå dypere inn på hva selskapet driver med og historien til selskapet.

⁶⁸ En database styrt av Bureau Van Dijk, inneholder informasjon om 130 millioner private bedrifter (Orbis, 2014)

9.1 Fakta og historie

Vizrt er et selskap som tilbyr 3D-grafikk, sportsanalyser og forvaltningsverktøy til kringkastningsindustrien. Dette er alt fra prisbelønte animasjoner og kart til online publiseringsverktøy. De fokuserer hele tiden på innovasjon for å skape nye programvarer og tjenester for å vokse og skape konkurransefortrinn overfor konkurrentene. Selskapets forretningsmodell tilbyr kundene integrerte produktløsninger og komplette pakker, som inkluderer hardware, profesjonelle tjenester, installasjon og support⁶⁹.

Hovedkontoret til Vizrt ligger i Bergen, og er registrert på samme adresse som det norske datterselskapet Peak Broadcast Systems AS. De har 37 kontorer rundt om i verden og har i dag omtrent 600 ansatte. Vizrt er i stadig utvikling og har kunder i over 100 land. Produktene til Vizrt blir brukt av ledende kringkastere og forlag som CNN, BBC, Al Jazeera og The Telegraph, og produksjonshus og finansielle institusjoner som børsene i New York og London. Vizrt er registrert på Oslo Børs under tikkeren VIZ⁷⁰.

Vizrt er opprinnelig et spin-off selskap fra TV 2 Norge, opprettet i 1997 under navnet Pilot Broadcast Systems. I 1999 fusjonerte Pilot Broadcast Systems AS med det østerrikske selskapet Peak Software Technologies GmbH, og dannet Peak Broadcast Systems. Året etter markerer dannelsen av Vizrt, da Peak Broadcast Systems fusjonerte med det israelske selskapet RT-SET Ltd. Siden den gang har Vizrt kjøpt opp flere selskaper og er i dag blitt en global leder i grafikk og videoproduksjonsløsninger for mediaindustrien⁷¹.

Nylig ble Vizrt kjøpt opp av det svenske oppkjøpsfondet Nordic Capital. Oppkjøpsfondet har fått aksept for 51,5% av aksjene til en sum av 2,5 milliarder kroner. Vi kommer nærmere inn på dette senere i kapittelet.

9.2 Organisasjonsstruktur

Morselskapet i konsernet er Vizrt Ltd som er registrert i Israel. Under seg har Vizrt Ltd flere datterselskaper og i vedlegg 2 ligger en oversikt over alle datterselskapene inkludert eierskapsprosent og tilhørende land. Listen er hentet fra årsrapporten 2013 og viser oversikten ved årsslutt. Vi ser at Vizrt Ltd eier alle selskapene 100% bortsett fra Stergen Hi-Tech Ltd i Israel, som de eier 24% av. Totalt viser listen 21 datterselskaper i ulike land. Listen er

⁶⁹ Hentet fra årsrapporten 2013 fra Vizrt sine hjemmesider

⁷⁰ Hentet fra årsrapporten 2013 fra Vizrt sine hjemmesider

⁷¹ Informasjon tilsendt på mail fra Chris Black Corporate Communications Manager i Vizrt Bergen

imidlertid blitt endret i løpet av 2014 da de i januar solgte 75,5% av eierskapet i Escenic AS og kjøpte 100% av aksjene i Mosart Medialab AS⁷². Vi velger videre å holde oss til informasjonen fra 2013 da vi kommer til å bruke tall fra 2013 eller tidligere i analysen.

Listen over datterselskapene inkluderer ikke en oversikt over hvilket datterselskap som eies av hvem. Et søk i Orbis-databasen gir mer detaljert informasjon om dette, og i vedlegg 3 ligger det en mer utdypende liste over eierskapsstrukturen til Vizrt, med informasjon oppdatert i 2014. Et problem vi har støtt på, er at noe av informasjonen i Orbis-databasen ikke stemmer overens med informasjonen fra årsrapportene. Vi finner Vizrt Ltd som morselskapet på toppen og en liste over datterselskaper under, men ikke alle datterselskapene er å finne i databasen. Dette gjelder Vizrt (Thailand) Limited registrert i Thailand, Vizrt USA LLC og Vizrt Inc registrert i USA, og Vizrt (Beijing) Technology Ltd registrert i Kina. I tillegg kan vi ikke finne selskapstilknytning mellom alle datterselskapene og Vizrt Ltd. Siden Vizrt er et offentlig børsnotert selskap antar vi at listene over datterselskaper de oppgir i årsrapportene er riktige, og når vi videre skal analysere Vizrt velger vi derfor å bruke denne listen fra 31. desember 2013.

9.3 Skattesak mellom Vizrt og israelske myndigheter

Før vi setter i gang med analysen av regnskapstallene til Vizrt, ønsker vi å ta for oss skattesaken mellom Vizrt og de israelske skattemyndighetene. Denne saken er et godt eksempel på problemstillingene og vanskelighetene rundt immaterielle eiendeler som vi gjennomgikk i kapittel 5.

I 2008 utførte Vizrt en omstrukturering av konsernet og opprettet to nye heleide datterselskaper registrert i Sveits; Vizrt Finance Sàrl og Vizrt Switzerland Sàrl. Vizrt Finance Sàrl fungerer som en formidler for internasjonale investeringer og forvalter finansielle eiendeler, mens Vizrt Switzerland Sàrl holder og forvalter selskapets immaterielle eiendeler⁷³. I forbindelse med omstruktureringen samlet Vizrt alle rettighetene til konsernets immaterielle eiendeler i selskapet Vizrt Switzerland Sàrl etter en lisensieringsavtale. Det sveitsiske selskapet skulle imidlertid ikke eie de immaterielle eiendelene, men avtalen innebar bruk og distribusjon av rettighetene. Vizrt Switzerland Sàrl skulle betale en midlertidig lisensavgift til de selskapene i konsernet som fortsatt var rettmessige eiere. Avtalen gjaldt i utgangspunktet

⁷² Hentet fra årsrapporten 2013 fra Vizrt sine hjemmesider

⁷³ Hentet fra årsrapporten 2008 fra Vizrt sine hjemmesider

for en periode på to år, men med mulighet for ytterligere utvidelse⁷⁴. Dette var starten på konflikten med de israelske skattemyndighetene.

Israelske myndigheter (ITA) har vært uenige med selskapet om håndteringen av lisensieringsavtalen mellom det israelske morselskapet og det sveitsiske datterselskapet. Ettersom ITA mente at det var et salg av de immaterielle eiendelene, burde Vizrt Ltd betalt mer skatt til Israel for inntektsåret 2008. Konflikten har pågått i noen år, men først 2. januar i år kom det et endelig konkret skattekrav fra ITA på 425 MNOK, et beløp Vizrt var totalt uenige i. Vizrt krevde dokumentasjon på denne utregningen og sa at de svenske myndighetene, som hadde vurdert samme sak mellom det svenske og det sveitsiske datterselskapet, ikke hadde noe å utsette på gjennomføringen. ITA mente at lisensieringsavtalen skulle ha blitt behandlet som et salg av de immaterielle eiendelene, og dermed burde ha blitt beskattet. Dersom avtalen skulle bli godkjent som en lisensieringsavtale krevde ITA at lisensavgiften skulle økes, slik at det israelske skattegrunnlaget også ble økt. Dette ville gi et ekstra skattekrav på nesten 100 MNOK i 2009⁷⁵.

Vi ser at det er uenighet om overføringen skal behandles som salg eller leie, og hvilken pris som er riktig armlengdepris. Før lisensieringsavtalen i 2008 hadde Vizrt fem steder hvor FoU ble drevet fra; Norge, Sverige, Østerrike, Israel og Thailand⁷⁶. Vi så i kapittel 5.1.1 at dersom økonomisk eierskap ligger til grunn, er det de selskapene som har betalt for utviklingen av den immaterielle eiendelen som også er de rettmessige eierne. Dersom selskapene i disse fem lokalitetene har tatt alle kostnadene ved utviklingen, og ingen kostnadsdelingskontrakter er inngått, ligger de økonomiske eierskapene til de immaterielle eiendelene i disse landene. Det står også i årsrapporten fra 2010 at Vizrt Ltd anså seg selv som eier av de immaterielle eiendelene før avtalen med Vizrt Switzerland Sàrl. Dersom Vizrt Switzerland Sàrl skal bruke de immaterielle eiendelene i sin drift er det riktig at det foregår en leieavtale, der de til gjengjelt betaler en lisensavgift for bruken til de rettmessige eierne. Som vi omtalte i kapittel 5.1.2 er det ofte at immaterielle eiendeler bevisst eller ubevisst flyttes som en konsekvens av en konsernintern reorganisering. Det kan virke som at Vizrt Switzerland Sàrl har overtatt alle funksjonene knyttet til de immaterielle eiendelene, ettersom de skal forvalte dem. Selv om det sveitsiske selskapet skal betale en lisensavgift til Vizrt Ltd, og de andre rettmessige eierne for øvrig, tyder diskusjonen på at overføringen skal håndteres som et salg. Vi får videre vite i årsrapporten fra 2013 at lisensieringsavtalen ble ytterligere utvidet med to år, noe som kan

⁷⁴ Hentet fra årsrapporten 2010 fra Vizrt sine hjemmesider

⁷⁵ Hentet fra bt.no (Fanghol & Buanes, 2014)

⁷⁶ Hentet fra årsrapporten 2009 fra Vizrt sine hjemmesider

tyde på at det er planlagt at Vizrt skal fortsette med denne avtalen ut levetiden til de immaterielle eiendelene. Dermed har Vizrt Switzerland Sàrl i prinsippet overtatt rettighetene for eiendelene i all fremtid og dette peker i retning av at det skal behandles som et salg. Grensen er imidlertid ikke tydelig og derfor vil det ofte kunne oppstå problemer slik som denne skattesaken illustrerer.

Dersom lisensieringsavtalen ikke blir omklassifisert til et salg, vil det videre være uenighet i hva som er den riktige størrelsen på lisensavgiften fra det sveitsiske datterselskapet til det israelske morselskapet. Vi kommer da til problemstillingen om hva som er riktig armlengdepris. Vizrt hevder at lisensavgiften er riktig priset etter markedsmessige vilkår og at de ikke skal betale noe ekstra i skatt til Israel. ITA på sin side mener at avgiften i lisensieringsavtalen skal være høyere og dermed resultere i et ekstra skattekrav på 100 MNOK i 2009 som skal skattlegges i Israel. Vi ser at selv om Vizrt mener de har tatt en markedsmessig pris, er ITA likevel ikke enige med Vizrt. Dette viser hvor mye usikkerhet det er rundt håndtering og prising av immaterielle eiendeler.

Både Vizrt og ITA må legge frem utregningene bak det de mener er riktig armlengdepris. Når det kommer til grunnlaget for regnestykket, har Vizrt mulighet til å begrense informasjonen for ITA. Man har da en situasjon med asymmetrisk informasjon der Vizrt på den ene siden sitter med mye mer informasjon enn hva ITA har på den andre siden. Dette fører videre til at konflikten blir ord mot ord og det er vanskelig å bevise eller motbevise noe som helst angående prisingen. ITA står på sitt og mener at Vizrt skal betale mer i skatt til Israel, mens Vizrt på sin side har bedt om dokumentasjon fra ITA om hvordan de har utarbeidet sine skattekrav.

26. juni i år kom det frem av en pressemelding at Vizrt har inngått et forlik med israelske skattemyndigheter for årene 2006 til 2012. Forliket inkluderer et kontantvederlag på 110 MNOK, og som en del av forliket har de blitt enige om at Vizrt skal gi slipp på fremtidige skattefordeler på 65 MNOK. I tillegg ble de enige om å omklassifisere lisensieringsavtalen til et salg av immaterielle eiendeler og i fremtiden vil det dermed ikke bli betalt lisensavgift til Israel⁷⁷. Beløpet er betydelig lavere enn det opprinnelige skattekravet på 425 MNOK. Siden ITA gikk med på å redusere kravet så mye og Vizrt, som i utgangspunktet mente de hadde en god sak, var fornøyd og godtok forliket, beviser det at ingen av partene kan ha vært helt sikre i sine utregninger og påstander overfor den andre parten. Dette viser at det er mye usikkerhet

⁷⁷ Hentet fra (Vizrt, 2014b)

og store svakheter knyttet til dagens regelverk for internprising og bruk av armlengdeprinsippet.

9.4 Datterselskaper i lukkede jurisdiksjoner

Vizrt har datterselskaper i Sveits og i Delaware, stater vi tidligere har omtalt som lukkede jurisdiksjoner. Vi skal først se på hvorfor Vizrt valgte å overføre de immaterielle eiendelene til Vizrt Switzerland Sàrl som er registrert i Sveits. Deretter skal vi se på datterselskapene Vizrt Finance Sàrl som også er registrert i Sveits og Vizrt USA LLC som er registrert i Delaware.

9.4.1 Vizrt Switzerland Sàrl

Etter en rekke oppkjøp samlet Vizrt alle sine rettigheter til immaterielle eiendeler i Sveits i 2008 som nevnt i forrige delkapittel. Til dn.no oppgir Vizrt at årsaken til omstruktureringen er at det vil bli regnskapsmessig enklere for dem å ha alle rettighetene samlet i ett land istedenfor å ha rettigheter til ett og samme produkt spredt over flere land⁷⁸. Etter å ha lest gjennom årsrapportene og pressemeldinger finner vi ingen begrunnelse for hvorfor akkurat Sveits er valgt som lokalitet for de immaterielle eiendelene. En mulighet er at valget er tatt på bakgrunn av de skattefavoriserende reglene Sveits har på royaltyinntekter. I årsrapporten fra 2010 står det at all teknologi som blir utviklet av konsernet fra og med den datoen Vizrt Switzerland Sàrl ble opprettet, eies av det sveitsiske datterselskapet som finansierer FoU i Vizrt. Selv om Vizrt i dag har 7 lokaliteter for FoU, Norge, Sverige, Østerrike, Israel, Thailand, Sveits og Bangladesh⁷⁹, er det Vizrt Switzerland Sàrl som eier de immaterielle eiendelene. Vizrt Switzerland Sàrl må dermed først kjøpe rettighetene fra de selskapene som utvikler dem. Deretter eier det sveitsiske datterselskapet alle de immaterielle eiendelene, og de andre selskapene i konsernet må betale royalties til Vizrt Switzerland Sàrl for bruk av disse videre.

Vi har tidligere omtalt Sveits som en lukket jurisdiksjon i kapittel 3.3.3. Vi vet at selskapsskatten i Sveits er lav, og størrelsen avhenger av hvilke type selskaper det er snakk om og hvilke kanton man er registrert i. For vanlige skattesubjekter er skattesatsen mellom 12% og 22%, og dersom man har spesielle selskapsformer som holdingselskap eller miksede

⁷⁸ Hentet fra dn.no (Aarseth & Lunde, 2014)

⁷⁹ Hentet fra årsrapporten 2013 fra Vizrt sine hjemmesider

selskap kan skattesatsen bli lik den føderale på 7,8%⁸⁰. Sveits kan også ha en skattesats så lav som 3-5% på royaltyinntekter dersom selskapet er et rent ”intellectual property”- selskap⁸¹ og det er grunn til å tro at Vizrt Switzerland Sàrl går under denne klassifikasjonen.

Fra kapittel 4 vet vi at selskaper ønsker å flytte profitt fra høyskatteland til lavskatteland for å minimere skattebyrden i konsernet. Videre vet vi at selskaper ønsker å plassere patenter og andre immaterielle eiendeler til lavskatteland, og ta høye royaltyavgifter til høyskatteland for bruk av disse⁸². Sveits har mye lavere skattesats på royaltybetalinger enn andre land, noe som gir insentiver for Vizrt å flytte eierskapet til de immaterielle eiendelene dit. Selv om Vizrt oppgir at de valgte å samle alle rettighetene for immaterielle eiendeler til ett land av regnskapsmessige årsaker, har vi ingen informasjon om hvorfor akkurat Sveits ble valgt. Uansett årsak er Sveits et ideelt land å flytte rettighetene til, og vi mener at det er indikasjoner på at dette er en skatteplanleggingsstrategi for å redusere skattebetalingen i Vizrt.

Vi skal nå undersøke regnskapstallene til Vizrt Switzerland Sàrl for å se om og hvor mye selskaper mottar i royalties fra de andre selskapene i konsernet, og hvor mye skatt de betaler i Sveits. På denne måten kan vi få en indikasjon på hvor mye skatt Vizrt sparer på denne strategien. Sveits har fortsatt høy grad av hemmelighet og etter et søk i Orbis-databasen fikk vi bekreftet det vi hadde forventet på forhånd; vi finner veldig lite informasjon om selskapet og om regnskapstallene. Vi finner heller ikke noe ytterligere informasjon etter flere søk i andre kilder på nettet. I årsrapporten for 2010 står det at Vizrt Ltd inngikk en avtale med Vizrt Switzerland Sàrl for levering av forskning, utvikling og administrative tjenester basert på en kost pluss-modell. For å illustrere poenget, antar vi at kost pluss-modellen også blir brukt som internprisingsmetode for utregning av royaltyavgiften som eventuelt blir betalt fra de andre selskapene i konsernet til det sveitsiske datterselskapet. Dette er imidlertid ingen selvfølge, ettersom selskaper kan benytte ulike modeller til forskjellige formål. I kapittel 5.2.3 så vi på kost pluss-metoden som en av internprisingsmetodene fra OECDs retningslinjer. Selv om royaltybetalingen baserer seg på kost pluss-metoden, som er en internprisingsmetode satt av OECD, er det vanskelig å avgjøre om prisen faktisk tilsvare armlengdeprisen. Ved bruk av kost pluss-metoden er prisen kostnadene pluss et påslag, og påslaget varierer alt etter hvor standardisert produktet er. Vi har ingen informasjon om disse utregningene. Siden det er snakk om unike immaterielle eiendeler ville vi med informasjon om påslaget likevel hatt problemer med å vurdere om påslaget er innenfor armlengdeprinsippet fordi det er vanskelig å

⁸⁰ Hentet fra (Deloitte, 2014)

⁸¹ Hentet fra (Ernst & Young, 2002)

⁸² Se kapittel 4.1.2

avgjøre hvilket påslag som er rimelig å ta. Vi kan dermed ikke trekke en konklusjon om at Vizrt bryter armlengdeprinsippet og gjør noe ulovlig når det kommer til royaltybetalingene. Vi vil likevel presisere at på grunn av lite transparens er det gode muligheter til å manipulere utregningene til fordel for selskapet ved å ta høye royaltybetalinger fra høyskatteland til Sveits.

De tallene vi har tilgjengelig fra Vizrt Switzerland Sàrl for noen av årene er driftsinntekter, antall ansatte, driftsinntekt per ansatt og innskutt egenkapital. I tabell 9.1 ser vi disse oppstilt⁸³:

Tall i USD \$	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Driftsinntekter	5 608 525	5 454 942	1 275 375	1 276 596	n.a.	n.a.
Antall ansatte	4	5	6	6	n.a.	n.a.
Driftsinntekt per ansatt	1 402 131	1 090 988	212 563	212 766	n.a.	n.a.
Innskutt egenkapital	23 230 285	22 594 152	21 256	21 277	19 408	19

Tabell 9.1

Vi ser at inntektene stiger for hvert år. Det kan ha sammenheng med mer FoU slik at de immaterielle eiendelene øker, og som en konsekvens vil royaltyinnbetalingene øke. En annen årsak til økte inntekter kan være at royaltysatsen har økt, slik at Vizrt Switzerland Sàrl tjener mer på allerede eksisterende eiendeler. Det kan også være en kombinasjon av disse to. Vi vet imidlertid ikke om driftsinntektene består kun av royaltyinntekter. Det er få ansatte i selskapet, så driftsinntekt per ansatt er høy. Dette viser at det er få som arbeider i et selskap som genererer høye inntekter, noe som indikerer at aktiviteten i selskapet ikke er stor og at selskapet er kun opprettet for å motta royaltybetalinger fra andre datterselskaper.

Vi ser videre at innskutt egenkapital øker. Tidligere var vi inne på at Vizrt Switzerland Sàrl finansierer FoU i Vizrt og dermed eier rettighetene til de immaterielle eiendelene. I oppstartsfasen kan det sveitsiske selskapet ha fått tilført midler fra konsernet i form av innskutt egenkapital, for å videre kunne finansiere all FoU i konsernet. Dette kan forklare den økte innskutte egenkapitelen. Fremover vil det være naturlig at behovet for innskutt egenkapital reduseres i takt med økte inntekter.

Ingen av de andre selskapene sitter på rettighetene til de immaterielle eiendelene, og de vil derfor heller ikke motta royalties. Dette fører til alle royaltyinntektene samles i Sveits, hvor de skattlegges til en svært lav skattesats. På denne måten reduserer man total skattebetaling i konsernet. Vi vet imidlertid ikke hvor mye selskapet betaler i skatt. Sveits er et attraktivt sted

⁸³ Hentet fra Orbis-databasen

å plassere immaterielle eiendeler, og mye tyder på at Vizrt har valgt Sveits som lokalitet av skattemessige årsaker. Det skal likevel nevnes at dette ikke er ulovlig så lenge internprisingen er korrekt.

9.4.2 Vizrt Finance Sàrl

Vizrt opprettet også Vizrt Finance Sàrl i Sveits i 2008 som en del av omstruktureringen, og vi nevnte at Vizrt Finance Sàrl skal fungere som en formidler av internasjonale investeringer og forvalter av finansielle eiendeler. Vi vil undersøke om dette kan være en internbank i konsernet og om denne filialen også er plassert i Sveits på grunn av de gunstige skattesatsene. Det er vanskelig å vite hvilken selskapskategori Vizrt Finance Sàrl går under. I kapittel 3.3.3 nevnte vi at miksede selskaper med hovedaktivitet utenfor Sveits er en tilgjengelig selskapsstruktur for finansfilialer der minst 80% av inntektene og kostnadene kommer fra kilder utenfor Sveits. I dette tilfellet er den effektive skattesatsen mellom 9% og 11%, noe som er en lav skattesats. Vi skal nå studere regnskapstallene for å se om de gir indikasjoner på om Vizrt Finance Sàrl er en internbank.

Regnskapstallene vi finner i Orbis for Vizrt Finance Sàrl har også store hull, og vi finner mindre informasjon her enn for Vizrt Switzerland Sàrl. Tallene vi finner er oppgitt i tabell 9.2.

Tall i USD \$	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Antall ansatte	1	1	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Innskutt egenkapital	22 434	21 820	21 256	21 277	19 408	19

Tabell 9.2

Vi finner ingen informasjon om inntekter eller om skatt betalt i Orbis-databasen og kan dermed ikke konkludere særlig mye. Av den informasjonen vi har tilgjengelig er innskutt egenkapital den mest interessante. Vi vet fra teorien i kapittel 2.2.1 at en internbank får innskutt egenkapital fra mor for å låne videre ut til andre datterselskaper slik at de får fradragberettigede rentekostnader. I 2013 var innskutt egenkapital på 22 434 USD, noe som tilsvarer rundt 150 000 NOK. Dersom Vizrt Finance Sàrl hadde fungert som en internbank ville nok beløpet ha vært mye høyere for at utlånene skulle ha vært store nok til å spare mest mulig skatt. Vi legger også merke til at beløpene for innskutt egenkapital fra 2008 til 2011 er av nøyaktig samme størrelse som for Vizrt Switzerland Sàrl. Vi vet derfor ikke om de oppgitte tallene er korrekte. Ut i fra det vi har tilgjengelig av informasjon kan vi dermed ikke konkludere med at Vizrt Finance Sàrl fungerer som en internbank.

9.4.3 Vizrt USA LLC

Vi har undersøkt nærmere hvor de andre datterselskapene i Vizrt er registrert og vi finner at Vizrt USA LLC er registrert i Delaware⁸⁴. Som vi omtalte i kapittel 3.3.3 blir Delaware sett på som et anerkjent skatteparadis med en skattesats på 0% for selskaper som er registrert der men som ikke har noe virksomhet der. Disse selskapene blir kalt Limited Liability Companies, LLC. Vi ser at Vizrt USA LLC har denne selskapsformen og det kan dermed være skatteinsentiver bak denne plasseringen. Vi vet at informasjonen om eierskap ikke trenger å offentliggjøres for LLC-selskaper og at finansielle rapporter ikke er påkrevd. I Orbis-databasen finner vi ikke selskapet i det hele tatt når vi søker på det, og lite offentlig innsyn er et kjennetegn for selskaper som driver med skatteplanlegging. Vi har dermed ingen regnskapstall å basere vår konklusjon på. Ved å ha et selskap registrert i Delaware kan Vizrt utnytte ”The Delaware loophole” ved å skifte profitt fra høyskatteland til Delaware⁸⁵. Vizrt USA LLC kan fungere som en internbank ved å gi ut lån og motta rentebetalinger som da er skattefrie i Delaware. Dersom det ikke er kildeskatt på renter og royalties, som i Norge for eksempel, blir dette skattefrie inntekter til konsernet. Vi vet ikke hvor i selskapsstrukturen Vizrt USA LLC er plassert, da dette ikke opplyses i konsernregnskapet. Ved å ha et datterselskap registrert i Delaware kan Vizrt redusere skattebyrden og videre begrense tilgangen til informasjon for offentligheten.

9.5 Oppkjøp av Vizrt

Den 10. november i år kom det frem av en pressemelding at Vizrt ble kjøpt opp av det svenske oppkjøpsfondet Nordic Capital til en sum på 2,5 milliarder kroner. De har fått betinget aksept for 51,5% av aksjene, og budet er 35% høyere enn markedsverdien på 1,9 milliarder kroner. Selskapet vil videre bli tatt av Oslo Børs. Nordic Capital har uttalt at de vil forbedre eksisterende produkter og samtidig utvikle nye produkter ved økt fokus på innovasjon for å styrke Vizrt sin posisjon i bransjen⁸⁶.

Oppkjøpet vil skje ved at Vizrt fusjoneres med 24 October Holding, som er et selskap som indirekte kontrolleres av Nordic Capitals Fund VIII og NOR Merger Sub Ltd. Selv om Vizrt har hovedkontoret sitt i Bergen, er morselskapet Vizrt Ltd registrert i Israel. I følge israelsk lovgivning trenger man kun over 50% aksept blant aksjonærene i de to fusjonerende

⁸⁴ Hentet fra (Invstor.com, u.d.)

⁸⁵ Se kapittel 4.3.1

⁸⁶ Hentet fra dn.no (Schultz, 2014)

selskapene for å gjennomføre oppkjøpet. Ettersom at 51,1% av aksjonærer stemte for budet, ble oppkjøpet sikret⁸⁷.

Vi skal nå se litt videre på hvordan oppkjøpet kan påvirke Vizrt med tanke på skattemessige forhold. Nordic Capital er et svensk private equity selskap med datterselskaper i flere land, blant annet i de lukkede jurisdiksjonene Jersey og Luxembourg⁸⁸. Nylig ble det skrevet en sak i Aftenposten om hvordan Nordic Capital har drevet med skatteplanlegging gjennom disse datterselskapene. Nordic Capital kjøpte opp hjelpemiddelselskapet Handicare i 2010. Oppkjøpet skjedde ved bruk av avansert skatteplanlegging i Luxembourg og Jersey, med lite transparente organisasjonsstrukturer, hemmelighold og asymmetrisk informasjon. I høst ble informasjon fra hemmelige dokumenter lekket og det vakte store reaksjoner internasjonalt. Skatteplanleggingen har i hovedsak skjedd ved å flytte inntekter fra Norge, som i denne sammenhengen ansees som et høyskatteland, til Luxembourg som er en kjent lukket jurisdiksjon⁸⁹. Nordic Capital har videre benyttet seg av tynn kapitaliseringsstrategier der store lån med høy rente blir gitt fra eierselskapene i Luxembourg til Handicare sitt selskap i Norge. På denne måten reduseres skattegrunnlaget i Norge, på grunn av fradrag for rentekostnader, og inntektene går til eierselskapet i Luxembourg som i stor grad er fritatt for skatt⁹⁰.

Vi kan ut i fra dette se at Nordic Capital har en forhistorie hvor de øker graden av skatteplanlegging etter oppkjøp av selskap, og de har god kunnskap om hvordan dette kan gjennomføres. Det kan tenkes at de også ser muligheter for å omstrukturere Vizrt på en tilsvarende måte, og øke verdiene ved å spare skatt på grunn av skatteplanlegging. Vizrt har store verdier i immaterielle eiendeler, og dette kan utnyttes til å manipulere internpriser og royaltyavgifter. I tillegg kan de også tynn kapitaliserer konsernet på samme måte som med Handicare. Nordic Capital derimot oppgir at de tror på fremtidig vekst i Vizrt på grunn av konsernets gode teknologiplattform, ledende markedsposisjon og dyktige medarbeidere⁹¹. De kjøper opp Vizrt nå for å omstrukturere selskapet og øke verdiene ytterligere, for å senere kunne selge selskapet til en høyere pris. Vi ser av aksjekursen i vedlegg 4 at den økte kraftig ved oppkjøpet, noe som tyder på at markedet også forventer økte verdier⁹². Belz, Robinson, Ruf og Steffens (2013) undersøkte europeiske fusjoner og oppkjøp mellom 1996 og 2009 for

⁸⁷ Hentet fra (Vizrt, 2014a)

⁸⁸ Hentet fra (Nordic Capital, 2014)

⁸⁹ Hentet fra Aftenposten (Bjørnstad, 2014b)

⁹⁰ Hentet fra Aftenposten (Bjørnstad, 2014a)

⁹¹ Hentet fra Nettavisen (Ulvik & Espeland, 2014)

⁹² Hentet fra (Oslo Børs, 2014)

å se om skatteunngåelse er en mulig driver for oppkjøp. De fant at i etterkant av en fusjon eller et oppkjøp øker graden av skatteunngåelse i målselskapet. Dersom målselskapet holder til i et høyskatteland, vil profitabiliteten avta og skattebetalingene reduseres. Det blir derfor interessant å se hvordan Vizrt vil forandre seg i fremtiden, spesielt strukturmessig og skattemessig.

9.6 Total skattebetaling i Vizrt

Vi skal nå begynne å analysere regnskapstallene og først skal vi se på total skattebetaling i Vizrt. Tallene vi ser på er hentet fra konsoliderte konsernregnskap fra 2003 til 2013 som ligger tilgjengelig på hjemmesiden til Vizrt. Ut i fra dette har vi sett på skattekostnaden hvert år og regnet ut en tilhørende effektiv skattesats.

Tall i tusen US dollar \$	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Resultat før skatt	13 762	20 358	19 200	6 178	-8 206	17 246	19 351	12 988	5 976	4 299	3 123
Skattekostnad	9 607	5 321	3 231	1 719	-1 841	3 467	3 196	799	-61	62	266
Tap fra avvirket virksomhet	580	13 361	0	0	0	0	160	606	0	0	0
Årsresultat	3 575	1 676	15 969	4 459	-6 365	13 779	15 995	11 583	6 037	4 237	2 897
Effektiv skattesats	70 %	26 %	17 %	28 %	-	20 %	17 %	6 %	-	1 %	9 %

Tabell 9.3

Vi ser av tabell 9.3 at den effektive skattesatsen varierer mye, og gjennomsnittet av de tilgjengelige effektive skattesatsene ligger på 21,6%. I 2013 hadde Vizrt noen ekstraordinære poster med justeringer fra tidligere år som gjorde at den effektive skattesatsen ble så høy. Vizrt Ltd sine datterselskaper har en skattesats som varierer mellom 11-40%. Disse opererer for det meste i OECD-land, hvor gjennomsnittlig skattesats i samme periode var på 25,5%. Vi ser da at gjennomsnittlig effektiv skattesats for Vizrt er 3,9 prosentpoeng lavere enn snittet for OECD, altså marginale forskjeller.

Som vi tidligere var inne på ble konsernet omstrukturert i 2008 og alle de immaterielle eiendelene ble samlet i Sveits. Det kan tenkes at denne omstruktureringen ble gjennomført av skattemessige årsaker, og at vi dermed etter 2008 vil se en redusert effektiv skattesats i konsernet. Tabell 9.3 viser at dette ikke er tilfelle, tvert i mot øker den effektive skattesatsen. Vi vet imidlertid at den effektive skattesatsen kan være prosentvis riktig selv om selskapet driver med skatteplanlegging. Det kan være andre poster i regnskapet som har blitt påvirket av omstruktureringen, som reduserer resultat før skatt og skattekostnad. På denne måten vil ikke den effektive skattesatsen endres. Vi skal se nærmere på disse postene videre i dette kapitlet.

9.7 Internprising

Som vi omtalte i kapittel 4.1 har flernasjonale selskaper mulighet til å manipulere sine internpriser, og vi ønsker nå å undersøke om Vizrt tar i bruk internprising som en skatteminimeringsstrategi. Tidligere diskuterte vi hvordan man forskningsmessig kan avdekke om flernasjonale selskaper misbruker armlengdeprinsippet ved internprising. Vi omtalte både bruk av direkte og indirekte metoder. Det optimale hadde vært å ta i bruk den direkte metoden hvor vi sammenligner den konserninterne prisen på varer solgt mellom avhengige selskaper, med markedsprisen på de samme varene solgt mellom uavhengige parter. Ettersom det ikke foreligger noe konsernintern informasjon om internpriser kan vi ikke benytte oss av den direkte metoden. I tillegg ville det vært vanskelig for oss å avgjøre om prisen hadde vært riktig selv med tilgang på all konsernintern informasjon, siden det for det meste er snakk om handel av unike immaterielle eiendeler som ikke kan sammenlignes med andre. Vi må derfor benytte oss av den indirekte metoden som sammenligner profittmarginen til selskapene innad i Vizrt.

Profittmargin defineres som resultat før skatt delt på totale driftsinntekter. Vi har tatt utgangspunkt i informasjon om selskapene i Vizrt som er tilgjengelig i Orbis-databasen, og informasjon om Vizrt Ltd og konsernet er hentet fra årsrapportene på selskapets hjemmesider. Videre har vi valgt å kun se på regnskapstall fra det siste tilgjengelige året⁹³. Tallene i tabellen er oppgitt i US dollar, og profittmargin oppgis som en prosentandel. Vizrt sitt operasjonelle datterselskap i Norge går under navnet Peak Broadcast Systems AS. Vi vil gå nærmere inn på dette selskapet i kapittel 10.

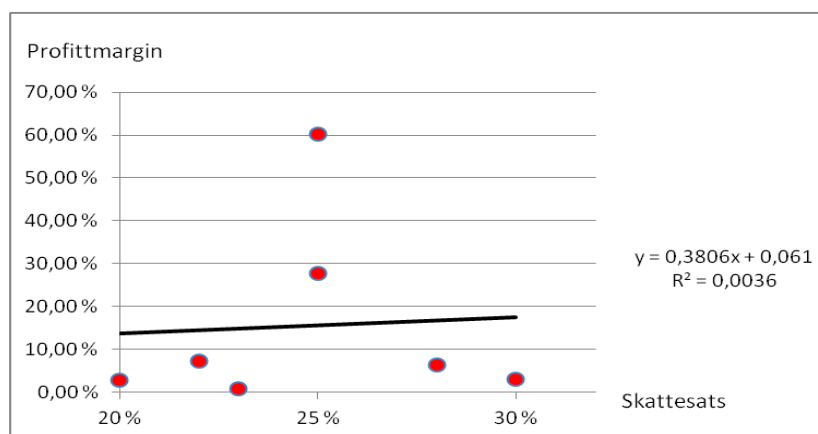
Land	Selskap	Resultat før		Totale driftsinntekter	Profittmargin	Skattesats
		USD \$	skatt			
Storbritannia	Vizrt UK Limited	49 977	6 756 679	0,74 %	23 %	
Russland	LLC Vizrt CIS	37 795	1 335 780	2,83 %	20 %	
Spania	Vizrt Spain & Portugal SL	151 794	5 047 921	3,01 %	30 %	
Norge	Peak Broadcast Systems AS	2 092 101	33 038 959	6,33 %	28 %	
Sverige	Vizrt Sweden AB	1 467 512	19 807 747	7,41 %	22 %	
Israel	Vizrt Ltd	7 965 000	28 575 000	27,87 %	25 %	
Østerrike	Vizrt Austria GMBH	561 000	930 000	60,32 %	25 %	
	Konsernet	13 762 000	122 412 000	11,24 %		

Tabell 9.4

Som vi ser av tabell 9.4 har vi ikke nok tilgjengelig informasjon til å utføre en profittmarginanalyse for alle selskapene i Vizrt listet opp i vedlegg 2. Dette gjør at resultatet

⁹³ 2013 for alle selskaper bortsett fra Vizrt Spain & Portugal SL, Peak Broadcast Systems AS og Vizrt Austria GMBH hvor tallene er fra 2012

blir begrenset. Ut i fra denne profittmarginanalysen er profittmarginen lavest i Storbritannia og Russland, og høyest i Israel og Østerrike. Dersom man skulle ha avdekt at det foregår en manipulasjon av internprisene, ville profittmarginen ha vært høyest i lavskatteland og lavest i høyskatteland. Profittmarginen burde da ha vært høyest i Russland og Sverige, og lavest i Spania og Norge. Dette stemmer ikke overens med funnene i tabell 9.4. I figur 9.1 har vi utført en regresjonsanalyse basert på tallene i tabell 9.4. Denne viser at det ikke er noen sammenheng mellom lav/høy skattesats på x-aksen og høy/lav profittmargin på y-aksen. I tillegg er forklaringsgraden lav.



Figur 9.1

Ettersom vi ser av regnskapene til de ulike datterselskapene i Vizrt at profittmarginen varierer fra år til år, har vi også valgt å undersøke gjennomsnittlig profittmargin over de 6 siste årene og sammenlignet denne med tilhørende gjennomsnittlig skattesats⁹⁴.

Land	Selskap	Gjns profittmargin	Gjns skattesats
Spania	Vizrt Spain & Portugal SL	3,20 %	30 %
Norge	Peak Broadcast Systems AS	3,69 %	28 %
Storbritannia	Vizrt UK Limited	4,14 %	26,50 %
Russland	LLC Vizrt Cis	6,71 %	20,70 %
Sverige	Vizrt Sweden AB	10,48 %	25,90 %
Østerrike	Vizrt Austria GMBH	14,62 %	25 %
Israel	Vizrt Ltd	31,67 %	25 %
	Konsernet	9,66 %	

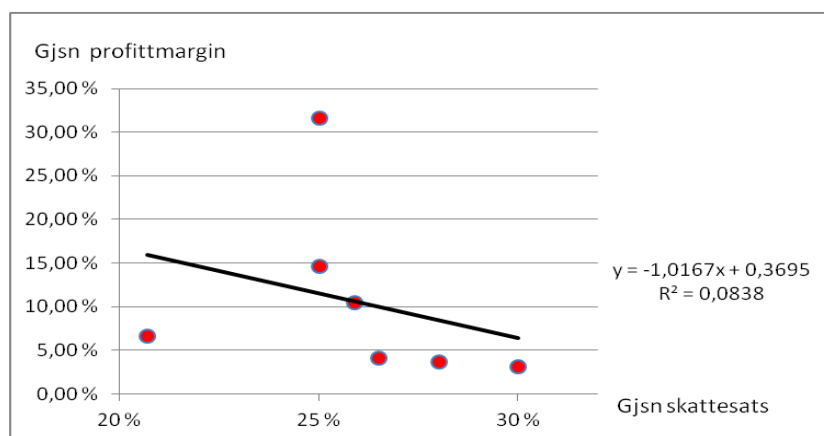
Tabell 9.5

Tabell 9.5 gir en bedre antydning på at det har foregått manipulering av internpriser i Vizrt. Spania og Norge har nå de laveste gjennomsnittlige profittmarginene og de høyeste skattesatsene. Dette stemmer med teorien der det foregår profittflytting fra disse

⁹⁴ For Vizrt Spain & Portugal SL har vi kun informasjon tilgjengelig for de 4 siste årene i Orbis-databasen, og for Vizrt Ltd har vi kun informasjon for de 5 siste årene hentet fra årsrapportene på selskapets hjemmesider

høyskattelandene. Den gjennomsnittlige profittmarginen er høyest i Israel og Østerrike hvor skattesatsene i gjennomsnitt er 25%. Dersom tallene skulle ha vært fullstendig i tråd med teorien burde Russland hatt høyest profittmargin. En årsak til at Vizrt likevel ikke skifter profitt til Russland, og som gjør at dette selskapet ikke har den høyeste profittmarginen, kan være på grunn av politisk ustabilitet. Det som imidlertid er viktig å legge merke til er at alle skattesatsene er mellom 20% og 30% og at forskjellene mellom landene ikke er store. Vizrt oppgir i sine årsrapporter at skattesatsene i konsernet varierer mellom 11% og 40%. Vi vet at den effektive skattesatsen også kan bli lavere enn dette, for eksempel i Sveits. De selskapene vi har tall på er dermed de med relativt høye skattesatser, mens tall fra selskapene med lavere skattesatser ikke er tilgjengelig for offentligheten. Det kan dermed tenkes at alle de selskapene vi har informasjon om har lave profittmarginer sammenlignet med de andre datterselskapene i lavskatteland.

Vi har også valgt å utføre en regresjonsanalyse basert på tallene i tabell 9.5. I figur 9.2 ser vi en avtagende sammenheng mellom gjennomsnittlig profittmargin og gjennomsnittlig skattesats, og regresjonslinjen har en større forklaringsgrad enn i figur 9.1. De gjennomsnittlige verdiene gir dermed en bedre indikasjon på at det foregår profittflytting i konsernet.



Figur 9.2

I årsrapporten 2013 står det: “*Vizrt creates software and services that push creative boundaries and develop new ways of telling stories*”. For å få et bredere perspektiv på profittmarginanalysen, har vi undersøkt den gjennomsnittlige profittmarginen både i teknologisektoren generelt og spesifikt i industrisektoren ”Business Software & Services” på Yahoo Finance. Vi fant at disse var på henholdsvis 8,46% og på 20,5%⁹⁵. (Det kan tenkes at

⁹⁵ Hentet 10.11.2014 fra (Yahoo Finance, 2014a). Selskapene som er inkludert i industrisektoren ”Business Software & Services” kan finnes i linken fra kildelisten, og består av ca 1100 selskaper (Yahoo Finance, 2014c)

selskapene disse nøkkeltallene er basert på driver med skatteplanlegging, og det er dermed uvisst om dette er gode sammenligningstall.) Av selskapene i Vizrt fra tabell 9.5 ligger 4 av de 7 selskapene under gjennomsnittlig profittmargin i teknologisektoren, mens alle de 7 selskapene ligger godt under gjennomsnittet når det kommer til industrisektoren ”Business Software & Services”. Vi ser derfor antydninger til lave profittmarginer generelt i de selskapene som er listet opp ovenfor.

Dersom vi undersøker mulighetene for Vizrt til å manipulere sine internpriser, ser vi at de er tilstede. Vizrt har i dag 7 lokaliteter for FoU, men det er Vizrt Switzerland Sàrl som finansierer og eier rettighetene. Da må Vizrt Switzerland Sàrl først kjøpe rettighetene fra utviklerne. Etersom skattesatsen i disse landene er høyere enn i Sveits⁹⁶, er det insentiver fra Vizrt sin side å redusere prisen Vizrt Switzerland Sàrl må betale for rettighetene. Da vil inntekten til disse landene der eiendelene blir utviklet bli lavere enn den ville ha vært om eiendelene ble solgt til en ekstern tredjepart. Problemstillingen gjelder også for andre interne transaksjoner. Det kan være at selskaper i høyskatteland, kjøper produkter eller tjenester som de skal bruke i sin virksomhet, fra selskaper i land med lavere skattesatser. Da kan man blåse opp kostnadssiden ved at selskapene i høyskattelandene må betale en høyere pris for varene enn en ekstern tredjepart ville ha godtatt, noe som reduserer skattepliktig overskudd i høyskattelandene. Mulighetene for profittflytting gjennom manipulererte internpriser er dermed til stede i stor grad, og det er vanskeligere for skattemyndighetene å oppdage eller avsløre dette om det er mye handel av immaterielle eiendeler.

Etersom vårt utvalg er relativt lite, og vi mangler informasjon om profittmarginen hos de selskapene i Vizrt som opererer i land med lave skattesatser, kan vi ikke sikkert konkludere at Vizrt driver med internprismanipulering. Resultatet ovenfor peker imidlertid mot bruk av denne strategien, og på grunn av mye intern handel av immaterielle eiendeler vet vi at mulighetene er tilstede.

9.8 Royalty

Vi har i kapittel 5 gjennomgått hvordan et selskap som bruker en eiendel det selv ikke eier, må betale kompensasjon i form av en markedsmessig royaltyavgift til den rettmessige eieren. Vi vet fra kapittel 9.3 og 9.4.1 at Vizrt gjorde en omstrukturering i 2008 og samlet alle sine

⁹⁶ Hentet fra (KPMG, 2014)

immaterielle eiendeler i Sveits. Videre skulle Vizrt Switzerland Sàrl være rettmessig eier av alle immaterielle eiendeler utviklet etter denne datoen.

Når de andre selskapene i konsernet bruker disse immaterielle eiendelene må de betale royalties til det sveitsiske datterselskapet. Selskapene som betaler royalties reduserer sitt skattbare overskudd på grunn av avgiften, og Vizrt Switzerland Sàrl øker skattegrunnlaget sitt. Tidligere i kapitlet gjennomgikk vi hvordan man kan strukturere et selskap på en effektiv måte i Sveits, slik at det går under selskapsklassifikasjoner med svært gunstige effektive skattesatser. Dersom et selskap i et land med en høyere skattesats betaler royalties til Vizrt Switzerland Sàrl, vil konsernet som helhet redusere total skatt betalt. Dette er fordi skatten man sparer på å redusere skattemessige overskudd i høyskatteland er høyere enn skatten på inntekten man betaler i Sveits. Uansett årsak til at Vizrt flyttet de immaterielle eiendelene til Sveits i 2008, har de gjort et skattemessig strategisk valg som gjør at de kan redusere den totale skattebyrden i konsernet.

Vi vet ikke hvor mye skatt Vizrt sparer på denne strategien på grunn av begrenset informasjon. Det tyder på at Vizrt ønsker å begrense offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon av skattemessige årsaker. Vi antok i kapittel 9.4.1 at kost pluss-modellen blir brukt som internprisingsmetode når royaltyavgiften blir regnet ut. Da tar Vizrt Switzerland Sàrl et påslag på kostnadene for å finne prisen. Her er det gode muligheter til å ta et ekstra høyt påslag siden det er snakk om unike immaterielle eiendeler, slik at ytterligere profitt blir flyttet til Sveits. Dersom et påslag i tråd med armlengdeprinsippet er 10%, og Vizrt Switzerland Sàrl velger et påslag på 30%, vil det likevel være vanskelig å bevise at dette er feil. Vizrt kan argumentere for at det er riktig pris på grunn av eiendelenes unikhet, og skattemyndighetene på sin side har gjerne svake motargument. Det er derfor gode muligheter for Vizrt å spare ekstra skatt i konsernet ved å øke påslaget og dermed øke royaltybetalingene fra høyskatteland til Sveits.

9.9 Tynn kapitalisering

I årsregnskapet til Vizrt fra 2013 står det oppgitt at konsernet ikke har rentebærende gjeld. Denne posisjonen har ført til at egenkapitalandelen i konsernet var på totalt 67% i 2013.

Som forklart i kapittel 8 kan datterselskapene være tynt kapitaliserte selv om konsernet har en høy egenkapitalandel. Dersom Vizrt benytter seg av intern gjeld vil dette kun vises i de

enkelte datterselskaperes regnskaper, ikke i det konsoliderte konsernregnskapet. Ved utarbeidelse av et konsernregnskap elimineres transaksjoner og mellomværende mellom selskaper internt i konsernet.

For å undersøke kapitalstrukturen til selskapene i Vizrt har vi tatt utgangspunkt i de samme tilgjengelige selskapene som under internprising. Vi har brukt informasjon fra Orbis-databasen og for Vizrt Ltd er informasjonen hentet fra årsrapporten 2013 fra selskapets hjemmesider. Vi har undersøkt størrelsen på egenkapitalandelen i hvert selskap for siste tilgjengelige regnskapsår⁹⁷, og sett denne i sammenheng med skattesatsen i det tilhørende landet samme år.

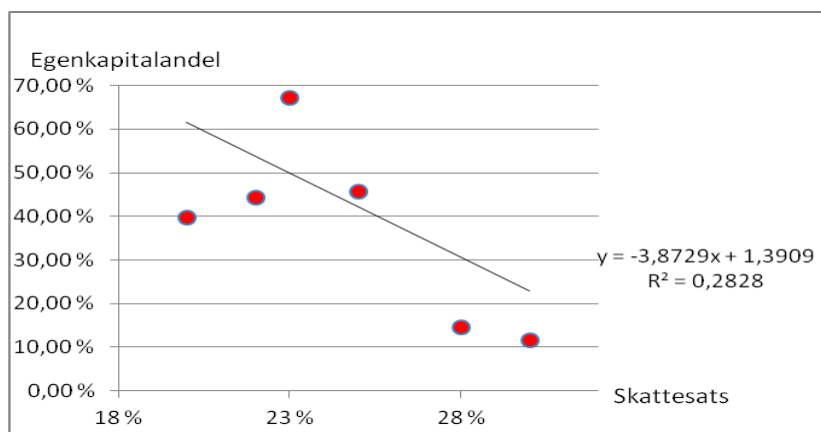
Land	Selskap	Egenkapitalandel	Skattesats
Spania	Vizrt Spain & Portugal SL	11,71 %	30 %
Norge	Peak Broadcast Systems AS	14,65 %	28 %
Russland	LLC Vizrt Cis	39,75 %	20 %
Sverige	Vizrt Sweden AB	44,30 %	22 %
Østerrike	Vizrt Austria GMBH	45,60 %	25 %
Storbritannia	Vizrt UK Limited	67,12 %	23 %
Israel	Vizrt Ltd	80,50 %	25 %
	Konsernet	67,00 %	

Tabell 9.6

Fra tabell 9.6 ser vi at Spania og Norge, som har høyest skattesats, har lavest egenkapitalandel på henholdsvis 11,71% og 14,65%. Fra kapittel 4.2 vet vi at flernasjonale selskaper kan tynn kapitalisere datterselskaper i høyskatteland ved å ha en høy gjeldsandel og lav egenkapitalandel, og det kan se ut som at resultatet fra tabell 9.6 stemmer overens med teorien. Egenkapitalandelen er høyest i Israel og Storbritannia, på henholdsvis 80,50% og 67,12%, og disse landene har lavere skattesats enn Spania og Norge. Dette er også i samsvar med teorien. Vi skal likevel understreke at det ikke er snakk om store forskjeller i skattesatsene, og at vi fortsatt ikke har tilgjengelig tallmateriale fra lavskattelandene som videre svekker analysen.

Vi har også illustrert sammenhengen mellom egenkapitalandel og skattesats i figur 9.3. Figuren viser en klar tendens til at egenkapitalandelen avtar når skattesatsen øker, og forklaringsgraden er på 28,28%.

⁹⁷ 2013 for alle selskaper bortsett fra Vizrt Spain & Portugal SL, Peak Broadcast Systems AS og Vizrt Austria GMBH hvor tallene er fra 2012



Figur 9.3

Vi har valgt å undersøke gjennomsnittlig egenkapitalandel i industrien ”Business Software & Services” på Yahoo Finance. Vi finner at total gjeld som andel av egenkapital i industrien er i gjennomsnitt 43,8%⁹⁸. Vizrt sitt datterselskap i Spania hadde lavest egenkapitalandel på 11,71%, som tilsvarer total gjeld delt på egenkapital på 754%⁹⁹. Dette illustrerer at datterselskapet i Spania har unormalt mye gjeld. Vizrt Ltd og Vizrt UK Limited hadde høyest egenkapitalandel, og selskapene har gjeld over egenkapital på henholdsvis 24,22% og 48,98%¹⁰⁰. Vi ser derfor at nesten samtlige av Vizrt sine selskaper ligger over gjennomsnittet i industrien i forholdet gjeld over egenkapital. Dette tyder på at de fleste av de selskapene i konsernet som vi har tilgjengelig informasjon om, er tynt kapitalisert i forhold til industrien for øvrig.

Vizrt har en høy egenkapitalandel, og ingen rentebærende gjeld på konsernnivå. De fleste datterselskapene har imidlertid en relativ lav egenkapitalandel, også sammenlignet med industrien. Det kan dermed virke som at høy egenkapitalandel på konsernnivå samsvarer med tynt kapitalisering i datterselskapene. Selv om vi ser tydelige antydninger til tynt kapitalisering hos datterselskapene, er dette resultatet likevel for tynt til å kunne trekke klare konklusjoner. Vi har hentet tilgjengelig informasjon fra Orbis-databasen, og der presiseres det ikke om datterselskapene har intern eller ekstern gjeld. På konsernnivå vet vi imidlertid at Vizrt ikke har rentebærende gjeld, noe som gjør at datterselskapene sannsynligvis er finansiert ved intern gjeld. Da er det kun intern gjeldsflytting Vizrt har mulighet til å utnytte, og ekstern

⁹⁸ Hentet fra 10.11.2014 (Yahoo Finance, 2014a). Selskapene som er inkludert i industrisektoren ”Business Software & Services” kan finnes i linken fra kildelisten, og består av ca 1100 selskaper (Yahoo Finance, 2014c). Det er uklart om tallet beskriver total gjeld over egenkapital eller langsiktig gjeld over egenkapital. Dersom Yahoo Finance mener det sistnevnte, kan det forklare hvorfor tallet på 43,8% er så lavt

⁹⁹ Utrekning: $2\,326\,790/308\,645 = 754\%$. Hentet fra Orbis-databasen, regnskapstall fra 2012

¹⁰⁰ Utrekning: $21\,973\,000/90\,734\,000 = 24,22\%$. Hentet fra Årsrapport 2013 fra selskapets hjemmesider. Utrekning: $1\,623\,551/3\,314\,705 = 48,98\%$. Hentet fra Orbis-databasen, regnskapstall fra 2013

gjeldsmekanisme og ekstern gjeldsflytting er ikke en del av den skatteminimerende strategien til konsernet.

9.10 Konklusjon

Basert på det vi har gjennomgått til nå, ser vi at omstruktureringen i Vizrt har gitt mange skatteplanleggingsmuligheter for å redusere total skatt i konsernet. Vi har påpekt at konsernet kan utnytte usikkerheten rundt armlengdeprinsippet ved internprising, spesielt på immaterielle eiendeler, og dermed flytte profitt fra høyskatteland til lavskatteland. Dette gjelder både ved salg og ved royaltybetalinger. Videre har vi trukket frem hvordan royaltyinntektene til Sveits blir lavt beskattet, samtidig som konsernets selskaper i høyskatteland får redusert sitt skattbare overskudd ved å kostnadsføre royaltybetalingene. På grunn av fortsatt mye hemmelighet i Sveits, er det vanskelig for offentligheten og skattemyndighetene å avsløre om det foregår skatteunndragelse.

Videre har vi utført analyser på selskapene i konsernet som viser at gjennomsnittlig profittmargin er lav i høyskatteland og høy i lavskatteland. Dette indikerer profittflytting ved hjelp av kunstig lave inntekter og/eller kunstig høye kostnader. Bruk av en slik skatteminimeringsstrategi kan være vanskelig for skattemyndighetene å oppdage, og i tillegg er det vanskelig å bevise hva som er riktig armlengdepris. På grunn av lite transparens, spesielt fra Vizrt sine datterselskaper i lavskatteland og skatteparadis, har vi imidlertid ikke nok informasjon til å kunne trekke klare konklusjoner om det foregår profittflytting. Vi ser derfor hvor skadelig lukkede jurisdiksjoner er for analyser av slike skattemessige forhold.

Vizrt har ingen rentebærende gjeld på konsernnivå, men flere av datterselskapene i høyskatteland har høye gjeldsandeler, noe som tyder på at konsernet benytter seg av intern gjeld. Dette indikerer at Vizrt bruker tynn kapitaliseringsstrategier og skifter profitt fra høyskatteland. Ettersom informasjon om flere av selskapene ikke er tilgjengelig for oss, spesielt for de i lavskatteland, vil våre analyser ikke ha et godt nok grunnlag til å trekke konkrete konklusjoner på om Vizrt driver med aggressiv skatteplanlegging på dette området.

Vi var også inne på at Vizrt har blitt kjøpt opp av det svenske oppkjøpsfondet Nordic Capital. Nordic Capital har tidligere vært innblandet i saker som omfatter aggressiv skatteplanlegging, og det blir interessant å følge med på om de kommer til å omstrukturere Vizrt på en

tilsvarende måte for å spare mest mulig skatt. Vizrt har allerede datterselskaper i lavskatteland og skatteparadis, og det blir spennende å se om dette vil bli utnyttet i større grad fremover.

10. Case: Vizrt i Norge

Vi skal i denne analysedelen å ta for oss Vizrt sin virksomhet i Norge. Informasjonen vi benytter oss av er offentlig informasjon, som inkluderer årsregnskap hentet fra Brønnøysundregistrene, informasjon publisert av selskapet selv, Orbis-databasen og annen tilgjengelig informasjon.

Vizrt har per dags dato tre selskaper i Norge; Vizrt Norway Holding AS med datterselskapene Peak Broadcast Systems AS og Escenic AS. Siden hovedaktiviteten ligger i Peak Broadcast Systems AS velger vi å legge hovedfokus på dette selskapet i analysen vår. Vi har valgt å ekskludere Escenic AS fra analysen fordi dette ikke betegnes som et sentralt selskap i Vizrt. I tillegg har Escenic AS kun vært en del av konsernet fra 2008, og i løpet av 2014 skal Vizrt selge alle aksjene av Escenic AS slik at det ikke lenger inngår som en del av konsernet. Årsregnskapene vi har tilgjengelig for Peak Broadcast Systems AS er fra 1998 til 2012, for Vizrt Norway Holding AS fra 2008 til 2012.

Vi ønsker å foreta samme type analyser som vi gjorde under Vizrt internasjonalt med å se på internprising, royalties og tynn kapitalisering. Vi skal vurdere om Vizrt i Norge driver med aggressiv skatteplanlegging og om mulighetene er tilstede. I Norge er skattesatsen i dag på 27%, men for årene vi skal se på i analysen var skattesatsen på 28%. Dette er en relativ høy skattesats, men likevel ligger ikke Norge helt i toppsjiktet. Litteraturen sier at profitt blir flyttet både inn og ut av Norge alt etter om skattesatsen i Norge er høyere eller lavere enn motpartens skattesats. De fleste forskningsrapportene indikerer likevel at det netto blir flyttet profitt ut av Norge¹⁰¹. Vi skal nå se om dette er tilfelle med Vizrt sine norske selskaper.

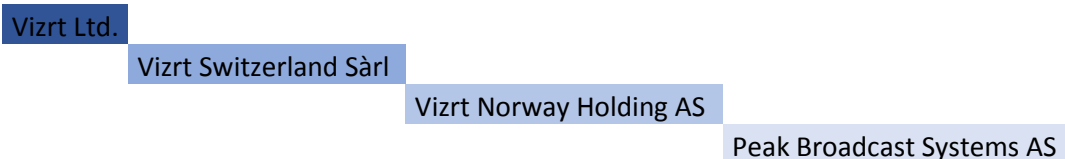
10.1 Vizrt i Norge

Vi nevnte under historien i kapittel 9.1 at Peak Broadcast Systems AS (heretter omtalt som Peak BS) ble opprettet i 1997 under navnet Pilot Broadcast Systems, og at året 2000 markerer dannelsen av Vizrt da Peak BS fusjonerte med RT-SET Ltd. I 2008 ble Vizrt Norway Holding AS (heretter Vizrt NH) etablert som et datterselskap under Vizrt Switzerland Sàrl. Virksomhetsområde er investeringer i aksjer i andre selskap¹⁰². I desember 2010 kjøpte Vizrt

¹⁰¹ Se kapittel 6

¹⁰² Hentet fra Årsrapport Vizrt Norway Holding AS 2009

NH opp alle aksjene i Peak BS fra Vizrt Switzerland Sàrl¹⁰³. Strukturen fra morselskapet og ned til Peak BS vises i figur 10.1.



Figur 10.1

Fra årsrapporten til Peak BS fra 2012 står det at ”Selskapets virksomhet består av forskning og utvikling og leveranse av konserntjenester på oppdrag for det ultimate morselskapet Vizrt Ltd og distribusjon av programvare, hovedsakelig til bruk i fjernsynsvirksomhet og øvrig tredimensjonal grafisk fremstilling på billedskjerm. I tillegg selger selskapet tilknyttet hardware og tjenester”. Vi vet fra tidligere at en av hovedlokalitetene for FoU i Vizrt ligger i Norge og dette er det Peak BS som står for. Peak BS er dermed en viktig brikke og et viktig datterselskap i Vizrt som har adresse i Bergen der hovedkontoret ligger.

10.2 Internprising

Vi ønsker nå å undersøke om vi finner tegn til manipulasjon av internpriser i Peak BS. Peak BS driver med FoU i tillegg til distribusjon av programvare. I FoU-avdeling jobber det 30 ansatte som leverer tjenester utelukkende på oppdrag av morselskapet Vizrt Ltd. Denne informasjonen forteller oss at Peak BS utvikler immaterielle eiendeler som videre handles internt i konsernet, og dette åpner muligheter for å utnytte usikkerheten rundt internprising mellom nærstående selskaper.

Vi vil først sammenligne profittmarginen til Peak BS med andre nasjonale selskaper i samme bransje for å se om det er store forskjeller mellom dem. Deretter skal vi analysere salgsinntektene, kundefordringene og kostnadene for å se i hvor stor grad de er konserninterne og dermed hvilke muligheter for profittflytting som er tilstede.

10.2.1 Sammenligning av profittmarginer

Det første vi vil foreta oss er bruk av den indirekte metoden for å sammenligne Peak BS sin profittmargin med andre lignende selskaper i Norge som ikke er flernasjonale. Vi har ingen konsernintern prisingsinformasjon og dermed kan vi ikke benytte oss av den direkte metoden. Vi skal sammenligne Peak BS med selskaper som er helnorske og som ikke har mulighet til å

¹⁰³ Hentet fra Årsrapport Vizrt Norway Holding AS 2010

skifte profitt inn og ut av Norge. Dersom Peak BS har en lavere profittmargin enn disse selskapene kan det tyde på at Peak BS og Vizrt manipulerer internpriser som en del av sin skatteminimerende strategi.

Det var vanskelig å finne helnorske selskaper egnet til sammenligning med Peak BS.

Porteføljen og produktene til Peak BS er unike av art, og teknologiselskaper i vekst ekspanderer ofte til utlandet for å få et større marked. Vi valgte derfor å søke etter selskaper innen bransjen dataprogramvare- og utvikling med NACE-kode "58.290 Utgivelse av annen programvare" ved hjelp av Orbis-Amadeus-databasen. I følge proff.no er Peak BS kategorisert som et selskap innenfor denne bransjen og koden. Vi la videre inn kriterier om at selskapene skulle ha mellom 30 og 130 ansatte, og minimum 3 000 EUR i driftsinntekter. Av de selskapene vi fikk opp, var 7 av disse nasjonale selskaper i Norge i følge Orbis-databasen. Selskapene hadde i følge proff.no mellom 40 og 116 ansatte, med driftsinntekter fra ca 20 til 600 MNOK i 2012. Til sammenligning hadde Peak BS 78 ansatte og driftsinntekter på ca 184 MNOK i 2012. Sammenligningsgrunnlaget blir ikke perfekt siden porteføljen til disse selskapene ikke samsvarer helt med Peak BS sin, og størrelsen ikke er helt lik. Vi ønsker likevel å undersøke om resultatet kan gi en indikasjon på om Peak BS driver med profittflytting sammenlignet med nasjonale selskaper i samme bransje som ikke har denne muligheten. I tabell 10.1 har vi regnet ut profittmarginen for disse selskapene og sammenlignet de med Peak BS sin profittmargin.

Selskap	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	Gjsn
Gatsoft AS	16,23 %	14,33 %	15,38 %	15,11 %	10,45 %	18,37 %	35,53 %	27,77 %	33,99 %	20,80 %
Sportradar AS	21,23 %	23,54 %	17,55 %	13,65 %	55,21 %	17,42 %	-1,15 %	4,47 %	5,86 %	17,53 %
Acos AS	16,75 %	6,67 %	8,68 %	8,69 %	14,21 %	18,84 %	23,73 %	19,38 %	17,84 %	14,98 %
SAP Norge AS	4,67 %	11,43 %	5,34 %	7,71 %	13,03 %	0,04 %	9,28 %	9,71 %	5,96 %	7,46 %
Uni Micro AS	13,86 %	9,13 %	7,88 %	12,68 %	6,27 %	0,76 %	1,53 %	8,14 %	2,62 %	6,99 %
Peak BS	6,33 %	6,07 %	7,50 %	5,36 %	-7,63 %	4,51 %	1,98 %	1,92 %	2,02 %	3,12 %
Espire AS	-14,35 %	-8,12 %	7,93 %	-1,79 %	-11,09 %	-3,75 %	11,23 %	19,08 %	15,09 %	1,58 %
Hove M. S. AS	1,43 %	-1,65 %	4,56 %	4,66 %	-0,06 %	-6,97 %	0,22 %	3,30 %	-13,90 %	-0,93 %

Tabell 10.1

Som vi ser av tabell 10.1 ligger Peak BS sin gjennomsnittlige profittmargin på den nedre delen av tabellen med 3,12%. Sammenligner vi denne med Gatsoft AS, som har høyest gjennomsnittlig profittmargin på 20,80%, er Peak sin 17,68 prosentpoeng lavere. På den andre siden av tabellen ser vi at Hove Medical Systems AS har en gjennomsnittlig profittmargin på -0,93%, noe som er 4,05 prosentpoeng lavere enn Peak BS sin. Differansen mellom Peak BS og Hove Medical Systems AS er dermed mye lavere enn differansen mellom Peak BS og

Gatsoft AS. Ut i fra dette ser vi at Peak BS sin gjennomsnittlige profittmargin er relativt lav sammenlignet med helnorske selskaper i bransjen dataprogramvare- og utvikling.

Vi vet fra tidligere at Vizrt omstrukturerte konsernet i 2008 der alle de immaterielle eiendelene i konsernet ble flyttet til Sveits. Dersom dette ble gjort som en del av en skatteminimerende strategi, forventer vi å se en lavere profittmargin i Peak BS etter 2008. Det vi imidlertid ser av tabell 10.1 er at Peak BS sin profittmargin totalt sett har økt fra 2004 til 2013, og vi ser dermed ikke noe tegn til at Peak BS skifter mer profitt ut av Norge som følge av denne omstruktureringen. I 2008 ser vi derimot at profittmarginen er negativ, akkurat på samme tidspunkt som omstruktureringen. I og med at Peak BS har eksternt salg i tillegg til det interne, kan det være finanskrisen som har påvirket resultatet negativt dette året. Dette får vi bekreftet i årsrapporten fra 2008 der det nevnes at selskapet ble negativt påvirket av finanskrisen.

Som forventet har Peak BS en gjennomsnittlig lav profittmargin i forhold til de norske selskapene vi har sammenlignet med. Dette tyder på at Peak BS, som et datterselskap i et flernasjonalt konsern, skifter profitt ut av Norge. Vi vil likevel påpeke at selskapene vi har sammenlignet med ikke danner det beste sammenligningsgrunnlaget. I tillegg kan det være andre faktorer som påvirker resultatet, og konklusjonen vår blir noe svekket av dette.

10.2.2 Analyse av salgsinntektene og kundefordringene

Vi vil nå videre analysere Peak BS sine regnskapstall, hvor alle tallene er hentet fra årsrapporten for 2012. Dette er den siste tilgjengelige årsrapporten vi har for Peak BS. Det første vi skal se på i er driftsinntektene, og vises i tabell 10.2.

Inntekter	2012
Salgsinntekter	184 026 823
Sum driftsinntekter	184 026 823

Tabell 10.2

Vi ser av tabell 10.2 at totale salgsinntekter passerte 184 MNOK i 2012. Dersom en stor andel av salgsinntektene er konsernintern inntekt, vil Peak BS ha gode muligheter for å skifte profitt ut av Norge. I note 4 står fordelingen av salgsinntektene og dette er oppsummert i tabell 10.3.

Salgsinntekter	2012	2011
Software	57 294 097	51 654 674
Hardware	26 836 744	27 226 591
Services	2 703 310	3 158 937
Support	22 373 996	19 682 781
FoU- og konsernadministrasjonstjenester	74 818 677	63 327 109
Sum	184 026 823	165 050 091
Norge	10 019 890	5 987 964
Europa	51 926 566	59 255 066
Midtøsten	47 261 690	36 479 952
Konsernintern omsetning	74 818 677	63 327 109
Sum	184 026 823	165 050 091

Tabell 10.3

Vi ser at inntektene er fordelt mellom Software, Hardware, Services, Support og FoU-og konsernadministrasjonstjenester. Videre er inntektene delt opp etter Norge, Europa, Midtøsten og konsernintern omsetning. Ser vi nærmere på tallene er beløpet for konsernintern omsetning og FoU- og konsernadministrasjonstjenester det samme. Det betyr at all handel mellom Peak BS og andre nærstående selskaper kommer fra denne posten, og derfor vil mulighetene for profittskifting ligge her. Konsernintern omsetning er på 74 818 677 NOK av totale salgsinntekter på 184 026 823 NOK. Dette utgjør 40,7% av inntektene, og dersom Vizrt driver med profittflytting er det snakk om store beløp som kan bli flyttet ut av Norge. Fra note 7 får vi videre vite at inntektene mellom nærstående parter hovedsakelig kommer fra Vizrt Switzerland Sàrl for produktutvikling og markedsføringsaktiviteter for konsernet. Denne oversikten er oppsummert i tabell 10.4, og en kopi av noten finnes i vedlegg 5. Som vi vet har Sveits en mye lavere skattesats enn Norge og det er dermed insentiver til å flytte profitten fra Norge til Sveits.

Interne salgsinntekter	Motpart	2012	2011
Produktutvikling for konsernet	Vizrt Switzerland	36 281 511	31 098 826
Markedsføringsaktiviteter for konsernet	Vizrt Switzerland	38 435 143	30 869 644
Andre konserninntekter	Andre	102 022	1 358 639
Sum konserninntekter		74 818 676	63 327 109

Tabell 10.4

Vi vet fra kapittel 9.4.1 at selv om Peak BS driver med FoU-aktiviteter er det Vizrt Switzerland Sàrl som finansierer all FoU i konsernet og har rettighetene til de immaterielle eiendelene. Måten dette blir gjort på er at Peak BS utvikler de immaterielle eiendelene og selger de videre til det sveitsiske datterselskapet slik at rettighetene blir overført dit. Peak BS

har derfor ingen immaterielle eiendeler i balansen. Det er dermed store muligheter for å skifte profitt ut av Norge ved å sette prisen på de immaterielle eiendelene lavere enn hva den ville ha vært ved salg til en ekstern tredjepart. Vi antar at kost pluss-metoden blir brukt ved slike salg¹⁰⁴. Siden Vizrt Switzerland Sàrl finansierer utviklingen betaler de ved overføringen av rettighetene et beløp til Peak BS, som tilsvarende alle kostnadene knyttet til utviklingen pluss et påslag. Ettersom det foregår salg av unike immaterielle eiendeler, vil påslaget vanligvis være høyere enn ved salg av standardiserte produkter. Det vil likevel være vanskelig å si hva som er riktig påslag. For at inntektene til Norge ikke skal bli for høye kan Peak BS redusere påslaget ved salg av de immaterielle eiendelene til det sveitsiske selskapet. Vi kan anta at det vanligvis er fornuftig for et selskap å ta et påslag på 30% ved salg av slike immaterielle eiendeler til et uavhengig selskap. Dersom Peak BS tar et påslag på kun 5% siden det er snakk om et konserninternt salg, vil inntektene reduseres mye i Norge i forhold til hva de burde ha vært. Ettersom Peak BS selger unike immaterielle eiendeler og sammenligningsgrunnlaget i markedet er begrenset, vil det være vanskelig for skattemyndighetene å motbevise at et 5% påslag ikke er i tråd med armlengdeprinsippet. Vizrt vil dermed kunne spare mye skatt i konsernet totalt sett, uten å pådra seg stor risiko for å bli avslørt. Vi stiller også spørsmål ved om Peak BS i det hele tatt ville ha solgt en del av kjernevirksomheten sin dersom det var salg til eksterne parter.

Vi ønsker å illustrere med et talleksempel hvor store konsekvenser dette kan ha på skattekostnaden i Norge. Hvis inntekten for produktutvikling på 36 281 511 NOK i 2012 til Peak BS fra Vizrt Switzerland Sàrl har et påslag på 5%, er kostnadene ved utviklingen på 34 553 820 NOK¹⁰⁵. Dersom påslaget skulle ha vært på 30% for at man skulle ha fått riktig armlengdepris, ville inntektene vært på 44 919 966 NOK¹⁰⁶. Forskjellen i inntekt er da på 10 366 146 NOK, og ved en skattesats på 28% tilsvarende dette en skattekostnad på hele 2 902 521 NOK¹⁰⁷. Vizrt sin skattekostnad i 2012 var på 3 101 030 NOK, og dermed ser vi at skattekostnaden ville ha økt med hele 93,6%¹⁰⁸!

Videre vil Vizrt Switzerland Sàrl eie rettighetene til de immaterielle eiendelene og motta royalties fra andre selskaper i konsernet som benytter seg av eiendelene. Dette gjelder også for Peak BS, selv om Peak BS var selskapet som sto for selve utviklingen av de immaterielle

¹⁰⁴ Salget av FoU fra Vizrt Ltd til Vizrt Switzerland Sàrl baserte seg på kost pluss-metoden, se kapittel 9.4.1. I og med at salget fra Peak BS til Vizrt Switzerland Sàrl også dreier seg om salg av FoU, antar vi at de bruker samme metode. Ved å ta denne antagelsen kan vi illustrere hvilke muligheter dette gir for Peak BS.

¹⁰⁵ Utregning: $36\,281\,511 / 1,05 = 34\,553\,820$

¹⁰⁶ Utregning: $34\,553\,820 * 1,3 = 44\,919\,966$

¹⁰⁷ Utregning: $44\,919\,966 - 34\,553\,820 = 10\,366\,146$. Utregning: $10\,366\,146 * 0,28 = 2\,902\,521$

¹⁰⁸ Utregning: $2\,902\,521 / 3\,101\,030 = 93,6\%$

eiendelene. Vi ser derfor at ytterligere profitt vil kunne flyttes fra Norge til Sveits. Vizrt Switzerland Sàrl har mulighet til ta en høy royaltyavgift ved å øke påslaget fra 5%, som de i illustrasjonen vår betalte til Peak BS, til for eksempel 30-40%. Dette vil gi kunstig høye inntekter til det sveitsiske selskapet og kunstig høye kostnader i de andre selskapene. Ettersom vi ikke har noe informasjon om hvor stort påslaget fra Peak BS er på, og heller ingen informasjon om hvor stort påslag som er inkludert i royaltyavgiftene fra Vizrt Switzerland Sàrl, vet vi ikke om dette er noe som faktisk foregår internt i konsernet. Vi ser derfor at lite transparens gjør det umulig for oss og skattemyndigheter å undersøke om konsernet har brutt armlengdeprinsippet. Likevel understreker vi at Vizrt sin posisjon i forhold til immaterielle eiendeler og konserninternt salg gir store muligheter for skatteunndragelse. Dersom det hadde vært handel med en ekstern tredjepart er det usikkert om de samme prisene og betingelsene ville ha blitt godtatt.

Videre vil vi trekke inn at det kan foreligge avtaler mellom Peak BS og Vizrt Switzerland Sàrl som vi ikke får innsyn i. Det kan være at Vizrt Switzerland Sàrl tar all risiko for prosjektet ved å dekke alle kostnader, både de budsjetterte og de uventede som kommer i tillegg. Da kan det forsvares at Vizrt Switzerland Sàrl ikke bør belastes for et like stort påslag som en ekstern tredjepart måtte ha blitt belastet for. Basert på den informasjonen vi har kan vi ikke konkludere om Peak BS bryter med armlengdeprinsippet når det kommer til inntektene generert fra salget av de immaterielle eiendelene. Vi ønsker likevel å påpeke hvilke skatteplanleggingsmuligheter Vizrt har fått ved å gjøre selskapet i Sveits så sentralt og viktig for konsernet som helhet.

I tillegg til å ha store deler av salgsinntektene fra nærstående parter, har også Peak BS store deler av kundefordringene fra nærstående parter. Tabell 10.5 viser en oversikt over kundefordringene og informasjonen er også her hentet fra note 7 i 2012.

Kundefordringer	2012
Kundefordringer	54 787 363
Interne kundefordringer	20 163 830
Prosentdel interne kundefordringer	37%

Tabell 10.5

Vi ser at store deler av kundefordringene er interne og at de samme problemstillingene som vi gjennomgikk ved salgsinntektene oppstår her. Vi har igjen ingen informasjon om hvordan

prisene er satt og om de bryter med armlengdeprinsippet, men et er store muligheter for å utnytte internprisene til fordel for Vizrt.

10.2.3 Analyse av kostnadene

Vi skal nå se på mulighetene for å manipulere prisene på kostnadene i Peak BS. Tabell 10.6 viser en oversikt over kostnadene i resultatregnskapet for 2012.

Kostnader	2012
Varekostnader	73 595 385
Lønnskostnader	54 262 046
Avskrivning	2 283 201
Annen driftskostnad	40 189 118
Sum driftskostnader	170 329 750

Tabell 10.6

Vi ser at det er fire kostnadsposter; varekostnad, lønnskostnad, avskrivning og annen driftskostnad. Når det kommer til hvilke poster som kan bli påvirket av intern transaksjoner, er dette ”varekostnader” og ”annen driftskostnad”. Vi vet at som en del av en internprisingsstrategi ønsker man å øke kostnadssiden i høyskattelands for å redusere resultatet før skatt. Dersom Peak BS handler varer fra nærstående selskaper som opererer i land med lavere skattesats enn Norge, foreligger det insentiver til å øke prisen Peak BS må betale for varer og tjenester til det andre selskapet. Fra kapittel 8 vet vi at royaltykostnader enten inngår i ”varekostnad” eller ”annen driftskostnad”, og dette skal vi undersøke nærmere i neste delkapittel under royalties.

Fra note 7 i vedlegg 5 ser vi at sum konsernkostnader med nærstående parter er på 71 481 881 NOK i 2012, og som utgjør 97% av varekostnadene og 42% av de totale driftskostnadene¹⁰⁹. Dette illustrerer at det foregår mye intern handel og det er derfor store muligheter for å blåse opp kostnadssiden for å skifte profitt ut av Norge. Størsteparten av konsernkostnadene går til Vizrt Switzerland Sàrl, men noe går også til Østerrike og Russland. Vi vet fra før at Sveits har lavere skattesats enn Norge. Østerrike og Russland har en skattesats på henholdsvis 25% og 20%. Vi ser at alle disse tre har skattesatser lavere enn Norge, så her er det insentiver til å øke kostnadene til Peak BS.

I tabell 10.7 ser man en oversikt over driftresultatet med sum driftsinntekter og sum driftskostnader i 2012.

¹⁰⁹ Utrekning: $71\,481\,881/73\,595\,385 = 97\%$. Utrekning: $71\,481\,881/170\,329\,750 = 42\%$

Resultatregnskap	2012
Sum driftsinntekter	184 026 823
Sum driftskostnader	170 329 750
Driftsresultat	13 697 073
Resultat før skatt	11 652 523
Årsresultat	8 551 494
Profittmargin	6,33 %
Egenkapitalrentabilitet før skatt ¹¹⁰	44,78 %
Egenkapitalrentabilitet etter skatt ¹¹¹	32,86 %
Totalkapitalrentabilitet ¹¹²	8,89 %

Tabell 10.7

Tabell 10.7 viser at driftskostnadene er nesten like store som driftsinntektene. Dette gjør at resultat før skatt blir betydelig lavere enn driftsinntektene og medfører til en lav profittmargin. Profittmarginen gir en god indikasjon på størrelsen på kostnadene i forhold til inntektene og gir signaler om internprismanipulering. Med så mye konserninterne kostnader, hvor mesteparten går til land med lavere skattesats enn Norge, kan kostnadene være blåst opp med ønske om å skifte profitt ut av Norge. En manipulasjon av prisene vil føre til kunstig høye driftskostnader for Peak BS i Norge, slik at skattbart resultat og skattekostnad i Norge blir redusert. Vi finner det merkelig at et selskap som har opplevd så mye suksess ikke har større resultat før skatt enn det Peak BS har.

Vi har ingen informasjon om hvordan prisene mellom Peak BS og de relaterte partene i Sveits, Østerrike og Russland er satt, og vi kan ikke konkludere med at armlengdeprinsippet er brutt. Vi ønsker likevel å påpeke at mulighetene er tilstede på samme måte som med inntektene, og det er sterke insentiver til å øke kostnadene til Peak BS i Norge.

10.3 Royalty

Vi skal nå videre se på om royaltybetalinger er en del av den skatteminimerende strategien til Peak BS. Vi ser fra balansen til Peak BS i 2012 at den eneste immaterielle eiendelen de har er utsatt skattefordel. Det er fordi all FoU de foretar seg er på vegne at konsernet, og rettighetene blir videre overført til Vizrt Switzerland Sàrl. Vi vil derfor undersøke om Peak BS betaler royalties til det sveitsiske selskapet og hvor mye de eventuelt betaler. Slik vi påpekte i kapittel 3.2 er det ingen kildeskatt på royaltybetalinger i Norge og profitt kan dermed flyttes skattefritt ut av landet.

¹¹⁰ Egenkapitalrentabilitet før skatt = (Ordinært resultat før skatt*100%)/ gjennomsnittlig egenkapital

¹¹¹ Egenkapitalrentabilitet etter skatt = (Ordinært resultat etter skatt*100%)/ gjennomsnittlig egenkapital

¹¹² Totalkapitalrentabilitet = ((Ordinært resultat før skatt + rentekostnad)/ gjennomsnittlig totalkapital) * 100%

Den ene posten royaltyutgifter kan komme under er ”annen driftskostnad”, og ofte vil det være en underpost kalt ”lisens- og patentkostnad”¹¹³. Fra note 12 som ligger i vedlegg 6 ligger en oversikt over hva som er inkludert i annen driftskostnad. Det står ikke spesifisert at det blir betalt royalties, men det finnes en underpost som heter ”andre kostnader”. Hva som er bakt inn i denne posten vet vi ikke, men vi antar at dersom Peak BS betaler royalties til det sveitsiske datterselskapet kan det inngå her. I 2012 var denne posten på 7 731 936 NOK. Beløpet i seg selv er ikke så stort i forhold til de andre kostnadene og det kan dermed ved første vurdering virke som om posten ikke vil gi et stort utslag i resultatregnskapet. Dersom vi imidlertid foretar grundigere undersøkelser, ser vi at resultat før skatt bare er på 11 652 523 NOK i 2012. Dersom hele beløpet under ”andre kostnader” er royaltybetalinger, betyr det at resultat før skatt ville ha vært 66,4% høyere om royaltyavgiften ikke ble betalt¹¹⁴. Vi ser dermed nå at posten likevel utgjør en stor forskjell. Dette illustrerer at betaling av royalties for bruk av konsernets immaterielle eiendeler kan brukes som et sentralt instrument i aggressiv skatteplanlegging.

Den andre posten royaltyavgiftene kan ligge under er ”varekostnad”¹¹⁵. Dersom vi går tilbake til note 7 i vedlegg 5 har Peak BS oppgitt alle kostnadene knyttet til relaterte parter. Kostnadene knyttet til Vizrt Switzerland Sàrl tilhører solgte varer og er den største kostnadsposten. Det er usikkert hva Peak BS mener med ”solgte varer” og om royaltykostnadene kan gå under dette. Vi tolker det slik at Peak BS kjøper varer de bruker i sin produksjon fra det sveitsiske selskapet, og kostnaden oppstår når de selger varene videre. Om dette medfører royaltybetalinger er usikkert. Dersom royaltybetalingene ikke er inkludert i denne posten, er ”andre konsernkostnader” i note 7 den eneste muligheten royaltybetalinger kan ligge under. Da kan royaltybetalingene maks være på 584 187 NOK i 2012. Da vil det ikke lenger utgjøre så mye, og man kan ikke konkludere med at royaltybetalinger er en del av Peak BS sin skatteminimerende strategi.

Våre tanker var at etter omstruktureringen i 2008 og etableringen av Vizrt Switzerland Sàrl ville royaltybetalingene fra Peak BS øke vesentlig. De ville øke fordi de immaterielle eiendelene ble flyttet til Sveits, og det sveitsiske selskapet ville øke royaltyavgiften utover armlengdeprinsippet. Dersom royaltybetalingene ligger i underposten ”andre kostnader” vil vi i så tilfelle kunne se en økning i posten etter 2008. Tabell 10.8 viser utviklingen av underposten ”andre kostnader” fra 2007, før omstruktureringen, til 2012.

¹¹³ Hentet fra (Regnskapsleksikon, 2014)

¹¹⁴ Utregning: $7\,731\,936 / 11\,652\,523 = 66,4\%$

¹¹⁵ Se kapittel 12.3 der StormGeo har klassifisert dette som varekostnad fra og med 2012

Peak BS	2012	2011	2010	2009	2008	2007
Andre kostnader	7 731 936	8 168 500	7 791 394	8 053 818	5 741 352	5 189 406
Økning fra forrige år	-5,3 %	4,8 %	-3,3 %	40,3 %	10,6 %	

Tabell 10.8

Vi ser av tabell 10.8 at det er en økning på 40,3% i ”andre kostnader” fra 2008 til 2009. Dette kan ha en sammenheng med omstruktureringen. Likevel er beløpet i antall kroner ikke av vesentlig størrelse. Årsaken til at royaltybetalingene mest sannsynlig har forandret seg lite er at Peak BS alltid har måtte betalt royalties til andre selskaper i konsernet. Peak BS har aldri hatt immaterielle eiendeler bokført i balansen, noe som betyr at de må ha betalt royalties til andre nærstående selskaper allerede før omstruktureringen. Det kan derfor tenkes at overføringen av rettighetene til Sveits ikke har hatt særlig utslag kostnadmessig for Peak BS i Norge.

Ettersom vi ikke har opplysninger om interne varekostnader lenger bak enn til 2010, kan vi ikke gjennomføre en lignende analyse rundt omstruktureringen.

10.4 Tynn kapitalisering

I kapittel 9.9 så vi på egenkapitalandel for de tilgjengelige selskapene i Vizrt. Vi fant da at konsernet samlet sett hadde en egenkapitalandel på 67% i 2013. I tabell 10.9 ser vi hva egenkapitalandelen har vært i Peak BS sammenlignet med konsernet fra 2007 til 2012. I tillegg har vi regnet ut et gjennomsnitt fra disse årene.

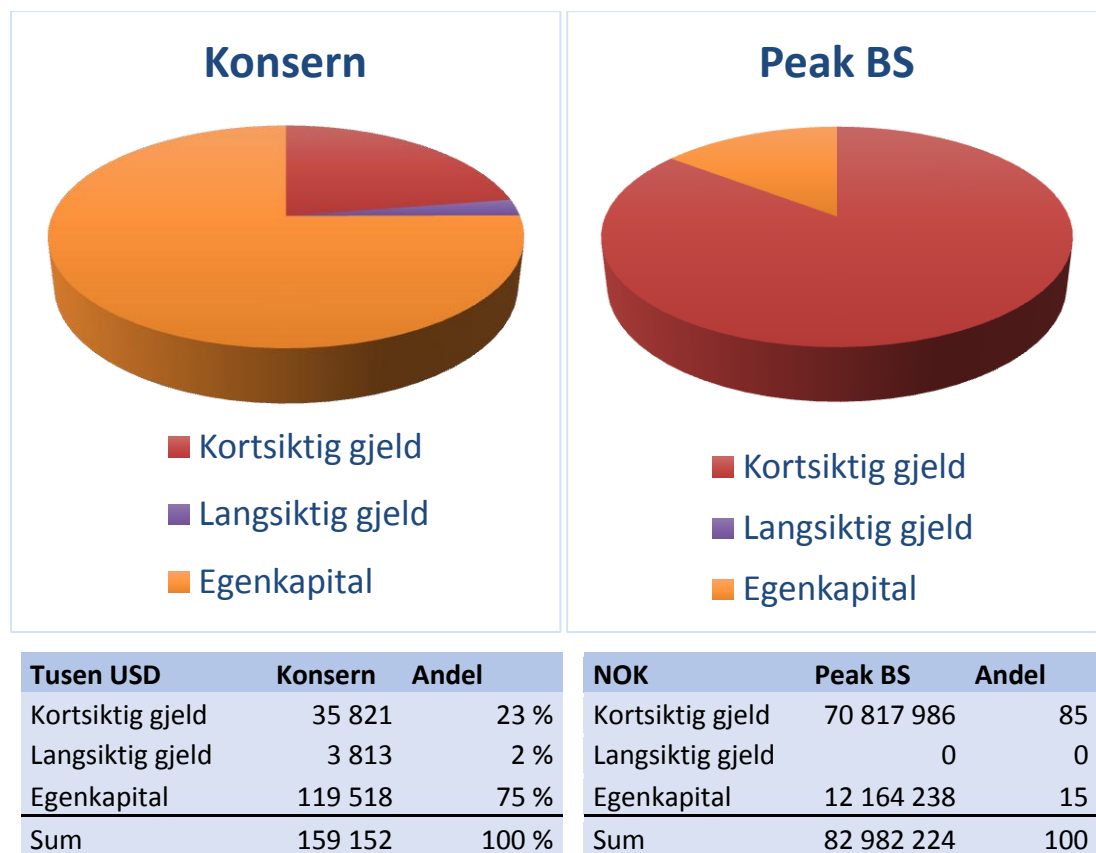
Egenkapitalandel	2012	2011	2010	2009	2008	2007	Gjsn
Peak BS	14,65 %	21,45 %	22,82 %	6,65 %	4,89 %	19,28 %	14,96 %
Vizrt (Konsern)	75,10 %	76,93 %	76,80 %	77,38 %	74,23 %	74,65 %	75,85 %

Tabell 10.9

Vi ser at Peak BS har en lav egenkapitalandel sammenlignet med konsernet totalt sett, både på årsbasis og i gjennomsnittlig. Dette er å forvente ettersom Norge er i det øvre sjiktet skattemessig blant landene Vizrt opererer i. Det er dermed skattemessig gunstig for Vizrt å være gjeldsfinansiert i Norge. Som vi var inne på i kapittel 4.2 er rentekostnader fradragsberettiget, noe som vil gi redusert skatt i Norge. Det vi finner i tabell 10.9 er dermed i tråd med teorien om tynn kapitalisering.

Videre har vi i tabell 10.10 illustrert hvordan fordelingen mellom egenkapital og gjeld er for Vizrt på konsernnivå og for Peak BS i Norge i 2012. Vi ser at de har svært ulik fordeling. På

konsernnivå består totalkapitalen av en egenkapitalandel på 75%, mens i Peak BS utgjør kortsiktig gjeld den største delen av totalkapitalen på 85%.



Tabell 10.10

Vi ser at all gjeld i Peak BS er kortsiktig, og etter Regnskapsloven § 7-22 er selskapet påkrevd å vise i regnskapet hvor mye av den kortsiktige gjelden som er til foretak i samme konsern. Denne informasjonen finner vi i note 7 som ligger i vedlegg 5. Vi ser fra balansen at 62% av den kortsiktige gjelden består av leverandørgjeld, og at 75% av leverandørgjelden er konsernintern¹¹⁶. Dersom Peak BS bruker dette som en tynn kapitaliseringsstrategi må gjelden være rentebærende slik at Peak BS får fradrag for rentekostnadene. Ofte er det slik at leverandørgjeld ikke er rentebærende, men fra resultatregnskapet ser vi at Peak BS har en rentekostnad på 296 060 NOK i 2012. Dette må da komme fra kortsiktig gjeld. Dersom det er den interne leverandørgjelden som er rentebærende, vil denne rentekostnaden tilsvare 0,9% av den interne leverandørgjelden¹¹⁷. Dette er ikke et stort beløp og vi konkluderer med at tynn kapitalisering ikke er en del av Peak BS sin skatteminimerende strategi. Det kan hende de har valgt å ikke benytte seg av denne strategien ettersom de har så mye konserninternt salg og

¹¹⁶ Utregning: $43\,964\,402 / 70\,817\,986 = 62\%$. Utregning: $32\,872\,641 / 43\,964\,402 = 75\%$

¹¹⁷ Utregning: $296\,060 / 32\,872\,642 = 0,9\%$

konserntinterne transaksjoner og har dermed bedre muligheter til å benytte seg av internprismanipulering.

Vi har også valgt å se på Vizrt Norway Holding AS sin gjeldsandel. I tabell 10.11 sammenligner vi gjeldsandelen i Vizrt NH mot konsernet som helhet. Vi ser at Vizrt NH har en høy gjeldsandel, og i gjennomsnitt fra 2008 til 2012 er den på 119,2%. Dette er fordi de har en negativ egenkapital. Sammenlignet med Vizrt, der alle interne transaksjoner og mellomværende er ekskludert, ser vi at Vizrt NH har en mye høyere gjeldsandel.

Gjeldsandel	2012	2011	2010	2009	2008	Gjsn
Vizrt NH	151,69 %	148,30 %	73,64 %	122,42 %	99,94 %	119,20 %
Vizrt (Konsern)	24,90 %	23,07 %	23,20 %	22,62 %	25,77 %	23,91 %

Tabell 10.11

For å videre finne ut om dette kan være en del av en tynn kapitaliseringsstrategi, og om gjelden er intern eller ekstern, har vi sett nærmere på balansen fra 2012. Der ser vi at all gjeld Vizrt NH har, er kortsiktig gjeld til nærstående selskaper. Går vi videre til note 4 som ligger i vedlegg 7, ser vi at 99% av denne gjelden er til Vizrt USA LLC som er registrert i Delaware¹¹⁸. Vi vet fra kapittel 3.3.3 at Delaware er et kjent skatteparadis og med den selskapsstrukturen Vizrt USA LLC har, er skattesatsen på 0%. Vizrt USA LLC kan dermed utnytte dette ved å kreve høye renter fra Vizrt NH, slik at fradraget til Vizrt NH øker mest mulig. Siden det ikke er kildeskatt på renter og royalties i Norge vil dette bli skattefrie inntekter til konsernet. Med et lån til Vizrt USA LLC på over 95 MNOK skjønner vi også at det er store verdier tilknyttet datterselskapet i Delaware, noe Vizrt som konsern har store muligheter til å utnytte for å redusere skattebyrden, uten at vi får noe innsikt i dette. Det er en sannsynlighet for at dette datterselskapet fungerer som en internbank i konsernet, men på grunn av lite transparens har vi ingen mulighet til å undersøke dette nærmere. Vi stiller også spørsmål om hvorfor Vizrt NH trenger et så høyt lån fra Vizrt USA LLC. Vi vet at selskapet investerer i aksjer i andre selskaper, men da de kjøpte opp Escenic AS i 2008 ble det finansiert med lån fra Vizrt Ltd, og i 2010 kjøpte de Peak BS ved utstedelse av aksjer¹¹⁹. De har dermed foreløpig ikke brukt finansieringen fra Vizrt USA LLC.

For at Vizrt NH skal få fordel av dette lånet må de ha fradragberettigede rentekostnader. I 2012 var rentekostnaden på 3 564 166 NOK, og i note 4 står det at 3 530 447 NOK blir betalt

¹¹⁸ Utregning: $95\,229\,273/96\,140\,766 = 99\%$

¹¹⁹ Hentet fra Årsrapport Vizrt Norway Holding AS 2010

i renter til Vizrt USA LLC. Dette er da renter på 3,7% av gjelden til Delaware¹²⁰. Dette er ikke en spesiell høy rente og det er ingen tegn til at armlengdeprinsippet er brutt. Likevel ville resultat før skatt vært 96% høyere om Vizrt NH ikke hadde hatt dette lånet¹²¹! Vizrt NH har et negativt resultat før skatt og får ikke redusert skatten sin direkte av rentekostnaden. De får imidlertid en økt utsatt skattefordel som kan brukes mot eventuelle overskudd senere. Vi mener at det kan være en del av en skatteminimerende strategi på lang sikt.

Vi legger til slutt merke til noe interessant i note 4. Fra 2011 til 2012 øker den langsiktige gjelden til Vizrt USA LLC med 3 530 448 NOK, noe som tilsvarer rentekostnaden Vizrt NH betaler til selskapet i 2012. Vi finner det tilsvarende mellom 2010 og 2011 også. Det kan dermed virke som at Vizrt NH ikke betaler rentene til USA Delaware, men bare legger de til på lånet. Spørsmålet er da om lånet faktisk noen gang vil bli nedbetalt, eventuelt hvor lenge de holder på slik som nå. Til tross for at de ikke betaler rentene, ser vi at rentekostnaden ført opp i resultatregnskapet hvert år og det reduserer resultatet før skatt. Siden Vizrt NH har et negativt resultat før skatt fører dette til at den utsatte skattefordelen bare fortsetter å øke. Dette betyr at Vizrt NH får fordelene av rentekostnader de faktisk ikke betaler.

10.5 Konklusjon

Vi ønsket i dette kapittelet å undersøke om Peak BS, som en del av et flernasjonalt konsern, flytter profitt fra Norge til andre land med lavere skattesatser. Det første vi gjorde var å sammenligne Peak BS sin gjennomsnittlige profittmargin med helnorske selskaper i bransjen dataprogramvare- og utvikling. Der så vi at Peak BS sin gjennomsnittlige profittmargin er relativt lavere enn de andre sine gjennomsnittlige profittmarginer. Dette tyder på at Peak BS skifter profitt ut av Norge ved å redusere inntektene og/eller øker kostnadene sine.

Konklusjonen vår blir noe svekket av at selskapene vi sammenlignet med ikke danner et perfekt sammenligningsgrunnlag.

Vi undersøkte så mulighetene Peak BS har for å manipulere inntektene sine for å redusere resultatet i Norge. Ettersom Peak BS har mye konserninternt salg til Vizrt Switzerland Sarl, foreligger det store muligheter for å utnytte usikkerheten rundt immaterielle eiendeler og armlengdeprinsippet. Det vil derfor være mulig å redusere skattegrunnlaget i Norge ved å

¹²⁰ Utregning: $3\,530\,447/95\,229\,273 = 3,7\%$

¹²¹ Utregning: $3\,530\,447/3\,674\,886 = 96\%$

underprise salget av de immaterielle eiendelene. Vi illustrerte ved hjelp av talleksempel at dette gir store utslag på skattekostnaden.

Videre påpekte vi at det også er store muligheter for Peak BS å manipulere kostnadene slik at de blir kunstig høye, og ytterligere profitt kan bli skiftet ut av Norge. Incentivene for dette er tilstede da store deler av kostnadene kommer fra interne transaksjoner med land som har lavere skattesats enn Norge. I tillegg undersøkte vi om kostnadene inneholdt royaltybetalinger til Sveits for bruk av de immaterielle eiendelene. Vi vet at det er incentiv til å ta høye royaltyavgifter til selskaper i Norge, og på grunn av usikkerhet rundt de immaterielle eiendelene er det vanskelig å motbevise at prisingen bryter med armlengdeprinsippet. Når det kommer til royalties er det usikkert om og eventuelt hvor mye Peak BS betaler, og dette gjør at vi ikke kan konkludere om det er en del av selskapets skatteminimerende strategi.

Til slutt tok vi for oss tynn kapitalisering i Peak BS og Vizrt NH. Vi fant at i motsetning til en høy egenkapitalandel på konsernivå, har Peak BS og Vizrt NH en lav egenkapitalandel. Dette indikerer at selskapene i Norge er tynt kapitaliserte. Når vi undersøkte dette nærmere fant vi derimot ut at Peak BS ikke har noe særlig høye rentekostnader, og at de dermed ikke bruker tynn kapitalisering som en del av sin skatteminimerende strategi. For Vizrt NH fant vi imidlertid flere tegn på at rentekostnadene aktivt blir utnyttet for å redusere total skatt i konsernet. Vizrt NH har store lån til Vizrt USA LLC registrert i skatteparadiset Delaware. I stedet for å betale rentekostnadene som de kostnadsfører i regnskapet hvert år, øker de bare lånet med tilsvarende beløp. I virkeligheten går dermed ikke pengene ut av selskapets konto. Vi mener at det kan være en del av en skatteminimerende strategi på lang sikt.

11. Case: StormGeo internasjonalt

Vårt andre valg av teknologiselskap er StormGeo. Vi vil i de neste kapitlene bruke regnskapsanalysene fra kapittel 8 for å undersøke om StormGeo-konsernet benytter seg av aggressiv skatteplanlegging for å minimere total skatt i konsernet. I denne analysedelen vil vi først ta for oss StormGeo internasjonalt, og deretter vil vi i neste kapittel fokusere på konsernets selskaper i Norge.

StormGeo Holding AS er morselskapet i konsernet, og er registrert i Norge. Vi har fått tilgang til StormGeo sine konsernregnskap gjennom Brønnøysundregistrene. Videre har vi kun benyttet oss av offentlig informasjon som informasjon fra StormGeo sine nettsider, artikler om StormGeo og Orbis-databasen. Dette tillater oss å publisere selskapet navn og de funnene vi gjør oss underveis i analysen.

Vi valgte StormGeo siden det i utgangspunktet var et nasjonalt selskap, men har gjennom sin suksess vokst seg større og ekspandert, og har nå datterselskaper i en rekke andre land. I likhet med Vizrt er det et teknologiselskap med immaterielle eiendeler, og vi vet fra kapittel 4 og 5 at mulighetene for profittflytting er tilstede. Det blir derfor interessant for oss å se om vi finner indikasjoner på at StormGeo utnytter disse mulighetene. På tross av veksten i konsernet, er StormGeo en relativ liten aktør blant de kjente store flernasjonale selskapene i markedet. Våre tanker er at selskapets størrelse kan gjøre det mer problematisk for oss å finne relevant informasjon.

Vi skal først se på fakta, historien og organisasjonsstrukturen til selskapet, før vi beveger oss videre til å se på total skattebetaling, internprising og tynn kapitalisering på konsernivå.

11.1 Fakta og historie

StormGeo var opprinnelig et spin-off selskap fra TV 2. Tanken var å utvikle og forbedre visualiseringen av værvarselet på TV, og i 1997 stiftet Siri Kalvig i samarbeid med TV 2 ”Storm Weather Center”. De første kundene var TV 2 og VG, men etter hvert ble flere selskaper innenfor energi, olje og gass også interesserte i hva StormGeo hadde å tilby.

Selskapet har ekspandert kraftig siden oppstarten, med flere oppkjøp av ulike selskaper i forskjellige land. I første omgang etablerte selskapet kontorer i Danmark, Sverige, Storbritannia og USA, og har senere ekspandert til flere deler av verden. Markedssegmentene

har utviklet seg til å levere selskapskritiske værvarslingstjenester til offshore, fornybar energi, media, luftfart og shipping. I dag er StormGeo verdens største værvarsler for shipping- og offshorebransjen, og selskapet har vært ledende innenfor marin værvarsel i over 15 år¹²². StormGeo har 22 kontorer i 14 land med over 300 ansatte, og hovedkvarteret ligger i Bergen¹²³.

11.1.1 Oppkjøp av StormGeo

I mars 2014 kjøpte det svenske oppkjøpsfondet EQT 57,5% av StormGeos aksjer til en pris på 1,5 milliarder norske kroner, og ble med dette majoritetseier. Før dette var Reiten & Co Capital Partners VII L.P. og TV 2 majoritetseiere¹²⁴. Oppkjøpet skapte debatt i media da EQT tidligere har blitt anklaget for å drive med skatteplanlegging. EQT har hatt deler av virksomheten i skatteparadisene Guernsey og Luxembourg, og selskapet hevder at løsningen med bruk av skatteparadiser ble valgt for å være mer konkurransedyktig. Skattemyndighetene i Sverige har anslått en skatteunndragelse på rundt 1 milliard svenske kroner for EQT og fondets partnere. For å forbedre omdømmet sitt uttalte fondet at de fremover vil flytte deler av virksomheten sin fra skatteparadiser til vanlige skatteregimer som England og Nederland, og at alle fremtidige investeringer skal bli gjort ”hjemme” i EU-land¹²⁵.

Vi ser at EQT har mye kunnskap på hvordan man driver med skatteplanlegging. Belz et al. (2013) sin forskning viser at slike oppkjøp ofte resulterer i redusert profitabilitet hos målselskapet i høyskatteland, og dermed redusert skatt. StormGeo er sterke i immaterielle eiendeler og har dermed gode muligheter til profittflytting. Selv om EQT skal gjøre alle investeringer i EU-land, vet vi at det likevel er gode muligheter til å utnytte ulike skatteavtaler og skatteregimer. EQT nevner blant annet at de skal flytte deler av sin egen virksomhet til Nederland, som vi vet fra kapittel 4.3.2 er Nederland et av de mest omtalte gjennomstrømningslandene i verden. Det blir spennende å se fremover hvordan StormGeo kommer til å endre seg, og om vi vil se noen merkbare endringer på profitabiliteten i datterselskapene i høyskatteland.

11.2 Organisasjonsstruktur

Siden 2011 har StormGeo Holding AS vært morselskapet i StormGeo-konsernet (heretter StormGeo). Før 2011 var StormGeo AS konsernets ultimate mor. I årsrapportene til StormGeo AS og StormGeo Holding AS fra 2013 finner vi oversikten over selskapsstrukturen

¹²² Hentet fra (NTB, 2014)

¹²³ Kapitlet baserer seg på *StormGeo History* (StormGeo, 2014) og årsrapporten 2013 StormGeo AS

¹²⁴ Hentet fra (ba.no, 2014)

¹²⁵ Hentet fra dn.no (Trumpy, 2014)

i StormGeo. Per 31. desember 2013 eier StormGeo Holding AS 15,8% av aksjene i Star Information Systems AS og 100% av aksjene i StormGeo AS. Videre eier StormGeo AS 50% av Shippersys AB (Sverige) og 33% av ASE AS (Norge). I tillegg eier selskapet 100% av datterselskapene StormGeo AB (Sverige), StormGeo Ltd (Storbritannia), Seaware AB (Sverige), StormGeo FZ LLC (Dubai), StormGeo Co. Ltd (Korea), StormGeo do Brazil (Brasil) og StormGeo Inc (USA). StormGeo Inc eier videre 100% av Impact Weather Inc (USA).

I 2014 har organisasjonsstrukturen endret seg noe, og StormGeo Holding AS eier nå 31% av Star Information Systems AS. I tillegg fullførte StormGeo Inc oppkjøpet av Applied Weather Technology Inc med tilhørende datterselskaper i februar. Ettersom vi skal fokusere på regnskapene fra 2013 og tidligere, baserer vi oss på organisasjonsstrukturen ved årsslutt i 2013. Denne ligger vedlagt i vedlegg 8.

11.2.1 Datterselskaper i lukkede jurisdiksjoner

Vi ser videre at StormGeo har datterselskaper i lukkede jurisdiksjoner. Datterselskapene StormGeo Inc og Impact Weather Inc er begge registrert i Delaware. Impact Weather Inc er imidlertid lokalisert i Houston, Texas. Vi vet fra kapittel 3.3.3 at selskaper registrert i Delaware, men som ikke har noen reell virksomhet der, har en skattesats på 0% om det er et Limited Liability Company, LLC. Vi vet ikke om dette er den selskapsstrukturen disse to selskapene har, eller hvorfor selskapene er registrert i Delaware. Vi vet imidlertid at det er vanlig å registrere datterselskaper i denne delstaten av skattemessige årsaker.

Selskaper registrert i Delaware trenger ikke å informere om eierskap og det er ingen krav til å rapportere om finansielle forhold. StormGeo har likevel lagt ved konsernregnskap for StormGeo Inc og Impact Weather Inc for 2012 og 2013 i et registreringsdokument. Vi vil komme tilbake til disse finansielle opplysningene senere i regnskapsanalysen.

En annen lukket jurisdiksjon vi tidligere har omtalt er Dubai, og StormGeo LLC er et datterselskap registrert i Dubai. Dubai har en skattesats på 0% for selskaper som er registrert i landet, men ikke har reell virksomhet der. Vi kan ikke si noe om StormGeo sin reelle virksomhet i Dubai, men vi vet at de kan ha etablert seg i landet på grunn av gunstige skatteregler. Videre er hemmelighold mulig i Dubai ettersom landet ikke har signert informasjonsutvekslingsavtaler om skatt. Ikke overraskende var dette et av selskapene i konsernet som vi ikke fant noe informasjon om, og vi har ikke mulighet til å analysere dette selskapet videre.

11.3 Total skattebetaling i StormGeo

Vi vil begynne analysen med å se på total skattebetaling i StormGeo. Vi har tatt utgangspunkt i det konsoliderte årsregnskapet for hele konsernet hentet fra Brønnøysundregistrene. Vi har sett på skattekostnaden hvert år mellom 2009 og 2013, og regnet ut en tilhørende effektiv skattesats. StormGeo Holding AS har vært morselskapet i konsernet fra og med 2011, og i årene før var StormGeo AS konsernets ultimate mor. Siden konsernregnskapet til StormGeo Holding AS i 2011 gjelder kun fra 24.mai til 31. desember, har vi brukt tallene til StormGeo AS konsern også i 2011.

Tall i TNOK	2013	2012	2011	2010	2009
Driftsinntekter	169 244	136 992	86 215	77 739	70 185
Driftskostnader	171 892	147 782	80 839	66 887	59 756
Driftsresultat	-2 648	-10 790	5 376	10 852	10 429
Finansresultat	-6 160	-13 373	-344	-371	70
Resultat før skatt	-8 808	-24 163	5 032	10 481	10 499
Skattekostnad	-3 739	-5 200	2 200	2 496	3 066
Årsresultat	-5 069	-18 964	2 832	7 985	7 433
Effektiv skattesats	-	-	43,72 %	23,81 %	29,20 %

Tabell 11.1

Vi ser av tabell 11.1 at resultatet er positivt fra 2009 til 2011. De to siste årene har konsernet totalt sett hatt et negativt resultat før skatt, og dermed fått en negativ skattekostnad. Videre legger vi merke til at skattekostnaden varierer, og dette henger sammen med permanente og midlertidige forskjeller. Variasjonen i den effektive skattesatsen er dermed forklart av endringer i utsatt skatt og permanente konsernmerverdier, noe som er regnskapsmessig i orden. Basert på oppstillingen ovenfor ser vi ikke noe tegn til at StormGeo er en spesielt aggressiv skatteplanlegger.

Det som imidlertid er en tankevekker er hvorfor et konsern som går så bra, og som er verdsatt til 1,5 milliarder NOK av majoritetseier EQT, har et negativt resultat. Vi ser at inntekten i konsernet har økt fra 2011 til 2012, men at kostnadene har økt i enda større grad. Dette skjedde samtidig med opprettelsen av StormGeo Holding AS. Etersom det konsoliderte konsernregnskapet eliminerer interne transaksjoner, vil de høye driftskostnadene i teorien ikke kunne skyldes prismanipulering. De to kostnadspostene som har økt mest er "lønnskostnader" og "annen driftskostnad". På grunn av at selskapet ekspanderer er det naturlig at lønnskostnadene øker. I tillegg er store deler av virksomheten i Norge der lønnskostnadene generelt sett er høye. Vi ser at lønnskostnadene har økt med nesten 40 MNOK fra 2011 til

2012. I 2011 var resultat før skatt på 5 MNOK, mens det i 2012 var redusert til et underskudd på ca 24 MNOK. De økte lønnskostnadene er derfor en del av hovedforklaringen til den negative resultatutviklingen. Under ”andre driftskostnader” har underposten ”konsulentkostnader” økt mest i kroner. Dette kan ha sammenheng med at StormGeo ønsker å ekspandere videre, og profesjonelle konsulenter er inkludert i denne prosessen for å gi selskapet ekspertråd. Vi ser dermed ikke noen unaturlig årsak til at kostnadene i konsernregnskapet har økt så mye.

11.4 Internprising

I kapittel 4.1 gjennomgikk vi hvordan flernasjonale selskaper benytter seg av internprising som et virkemiddel i skatteplanlegging. Vi ønsker nå å ta for oss StormGeo og se om vi finner tegn til manipulering av internpriser i konsernet. Ettersom vi ikke har informasjon om hvordan konsernet priser interne transaksjoner mellom nærstående selskaper, kan vi ikke benytte oss av direkte metoder omtalt i kapittel 6.1.1. Vi skal derfor bruke den indirekte metoden i analysen vår ved å sammenligne profittmarginer i de ulike datterselskapene.

Som vi forventet finner vi få offentlige regnskapstall. Fra Orbis-databasen finner vi regnskapsinformasjon for StormGeo AS, StormGeo AB og Seaware AB, og for et par år fra StormGeo Ltd. Fra registreringsdokumentet for StormGeo Holding AS finner vi tall for StormGeo Ltd, og konsernregnskap for StormGeo Inc Group som består av StormGeo Inc og Impact Weather Inc. I registreringsdokumentet finner vi imidlertid kun tall for 2012 og 2013 for StormGeo Inc Group, og fra 2011 til 2013 for StormGeo Ltd¹²⁶. Med tanke på at vi mangler regnskapsinformasjon fra omtrent halvparten av selskapene, tyder dette på lite transparens og mye hemmelighet. Vi mangler for eksempel informasjon om datterselskapet i skatteparadiset Dubai, og kan dermed ikke si noe om at profitten blir skiftet dit som en del av en skatteminimerende strategi. Vi vet heller ikke med sikkerhet om informasjonen vi har funnet fra de to Delaware-registrerte selskapene er helt korrekte. Vi velger likevel å ta utgangspunkt i de tallene vi har tilgjengelig, og benytte dem i en profittmarginanalyse i tabell 11.2.

¹²⁶ *Registration Document* (StormGeo Holding AS, 2014)

Land	Selskap	Gjns profittmargin ¹²⁷	Gjns skattesats ¹²⁸
Sverige	StormGeo AB	-11,49 %	25,44 %
USA	StormGeo Inc Group	-4,36 %	0 % ¹²⁹
Sverige	Seaware AB	6,07 %	25,44 %
Storbritannia	StormGeo Ltd	7,88 %	25,25 %
Norge	StormGeo AS	11,87 %	28 %
	Konsern	3,39 %	

Tabell 11.2

Dersom vår analyse skulle ha vært i tråd med teorien om internprising og profittmarginer, ville vi ha sett at landene med høyest skattesats har lavest profittmargin og omvendt. Dersom vi ser på gjennomsnittlig profittmargin i tabell 11.2, ser vi at StormGeo Inc Group som har lavest skattesats, har en negativ profittmargin. StormGeo AS som er registrert i Norge og har høyest skattesats, har høyest profittmargin. Dette stemmer ikke overens med teorien. Ut i fra den begrensede informasjonen vi har om StormGeo sine datterselskaper, kan vi altså ikke se tegn til bruk av profittflytting og internprising som skatteminimeringsstrategi.

En slik profittmarginanalyse blir veldig begrenset med så lite informasjon tilgjengelig. Vi ser dermed et tilfelle av asymmetrisk informasjon hvor vi som utenforstående ikke har mulighet til å avgjøre om det foregår internprismanipulering i konsernet. Dessuten vet vi at det kan være andre forklaringer bak tallene enn manipulering av internpriser alene, og vi kan dermed ikke trekke endelige konklusjoner basert på denne analysen.

Selv om vi ikke kan trekke konklusjoner basert på profittmarginanalysen, ønsker vi å se på mulighetene for internprismanipulering internt i konsernet. Ut i fra balansen til konsernet ser vi at det er store verdier av immaterielle eiendeler. Vi vet fra kapittel 5 at det er mye usikkerhet rundt prisingen av immaterielle eiendeler. Dersom disse handles internt kan StormGeo prise dem lavere enn armlengdeprisen ved salg fra et høyskatteland til lavskatteland, og høyere ved salg fra lavskatteland til høyskatteland. Dette er ofte mulig å foreta seg uten at myndighetene kan bevise at utregningene er feil regnet. For å undersøke om det foregår internt salg i konsernet, har vi undersøkt driftsinntektene til de selskapene vi har regnskapstall tilgjengelig for. Summen av disse driftsinntektene er i 2013 på ca 190 MNOK¹³⁰.

¹²⁷ For StormGeo Inc Group er tallene fra 2013 og 2012. For StormGeo Ltd er tallene fra 2010 - 2013. For de resterende selskapene er tallene fra 2009-2013.

¹²⁸ Gjennomsnittlig skattesats for 2012 og 2013 for StormGeo Inc Group, 2010-2013 for StormGeo Ltd og 2009-2013 for de resterende

¹²⁹ Vi vet ikke med sikkerhet hvilken skattesats StormGeo har på de to Delaware-registrerte selskapene. Siden Delaware er kjent for en skattesats på 0% er det denne vi bruker her. Dette kan imidlertid være feil skattesats, blant annet fordi det ene selskapet er lokalisert i Texas. Vi antar likevel at skattesatsen for de to selskapene er lavere enn for de andre selskapene, og dermed vil ikke konklusjonen vår endres.

¹³⁰ Selskapene som er inkludert er StormGeo Holding AS, StormGeo AS, StormGeo AB, Seaware AB, StormGe Ltd og StormGeo Inc Group. For StormGeo Inc Group er interne driftsinntekter mellom StormGeo Inc og Impact Weather Inc

I det konsoliderte konsernregnskapet er driftsinntektene på ca 170 MNOK, noe som er et lavere beløp. Vi vet at interne driftsinntekter elimineres fra de konsoliderte driftsinntektene. Forskjellen mellom disse to beløpene skyldes dermed internt salg i konsernet. I tillegg kommer driftsinntektene fra de datterselskapene vi ikke har noe regnskapsinformasjon fra. Dette betyr at totale driftsinntekter for alle selskapene er høyere enn beløpet i konsernregnskapet, og vi kan dermed konkludere med at det foregår mye internt salg i konsernet. Dette betyr at StormGeo har gode muligheter til å drive med profittflytting ved å manipulere internprisene, og spesielt der det er snakk om salg av immaterielle eiendeler.

11.5 Royalty

I kapittel 4.1.2 gjennomgikk vi hvordan flernasjonale selskaper kan benytte seg av royalties for å minimere total skatt i konsernet. Det er vanlig å legge rettighetene til konsernets immaterielle eiendeler til et lavskatteland eller et skatteparadis. Konsernets datterselskaper som befinner seg i høyskatteland vil måtte betale royalties til lavskattelandet, og dermed reduseres skatten betalt. Vi vil undersøke om vi finner tegn til denne skatteminimeringsstrategien hos StormGeo.

Vi har fortsatt kun regnskapsinformasjon fra de datterselskapene vi analyserte i forrige kapittel under internprising. I tillegg har vi finansielle opplysninger om konsernet som helhet. Vi ønsker å undersøke hvor StormGeo har plassert sine immaterielle eiendeler, spesielt dem som utløser royaltybetalinger. Dette kan være FoU, teknologi, merkenavn, varemerke, produktrettigheter og kunde verdi. Vi har undersøkt balanseposter og noter for de tilgjengelige regnskapstallene i 2013, og en oppsummering av det vi har funnet vises i tabell 11.3.

NOK, 2013			Teknologi, Varemerke, produkt- merkenavn rettigheter	Kunde verdi
Land	Selskap	FoU		
Norge	StormGeo AS	26 663 000		
Norge	StormGeo Holding AS			
Storbritannia	StormGeo Ltd	52 938		
Sverige	Seaware AB	11 557 315		
USA	StormGeo Inc Group			35 464 146
Sverige	StormGeo AB	24 380		
Sum		38 297 633	0	0
Konsernet		40 595 000	14 667 000	4 731 000
Ingen informasjon		2 297 367	14 667 000	4 731 000
				5 435 854

Tabell 11.3

eliminert, og beløpet kan dermed være enda høyere. Alle beløp er omgjort til NOK ved å bruke kursene i Orbis-databasen, og tall hentet fra registreringsdokumentet.

Som vi ser av tabell 11.3 finner vi at mesteparten av FoU er balanseført i StormGeo AS og Seaware AS, og vi vet fra konsernregnskapet 2013 at FoU foregår både i Norge og i Sverige. Dette er land med relativt høye skattesatser i forhold til lavskatteland og skatteparadis, og FoU er dermed ikke flyttet til land av skattemessige årsaker. Vi ser videre at nesten alt av kundeverdier ligger i StormGeo Inc Group, og etter å ha lest i notene i registreringsdokumentet vet vi at mesteparten av dette kommer fra oppkjøpet av Impact Weather Inc i 2012.

De to siste postene ”teknologi og merkenavn” og ”varemerke og produktrettigheter” ser vi er registrert i konsernregnskapet med en verdi på henholdsvis 14,7 MNOK og 4,7 MNOK. Fra konsernregnskapet 2012 står det at ”teknologi og merkenavn” oppstod ved etablering av StormGeo Holding konsern i 2011, og ”varemerke og produktrettigheter” består av identifiserte merverdier ved oppkjøp av Seaware AB og Impact Weather Inc. Dette er ikke registrert i noen av selskapene ovenfor, og vi antar derfor at de er balanseført i datterselskapene vi ikke har informasjon om. Det kan tenkes at StormGeo ikke vil at offentligheten skal vite hvor disse eiendelene ligger av skattemessige årsaker. Som en skatteminimerende strategi kan StormGeo ha plassert disse eiendelene i et skatteparadis som datterselskapet i Dubai. Dersom dette er tilfelle, må andre selskaper i konsernet betale royalties dit for bruken av de immaterielle eiendelene. Dubai har som kjent en skattesats på 0% for offshore-selskaper, og dette vil gjelde for StormGeo LLC dersom selskapet ikke har reell virksomhet i Dubai. På grunn av hemmelighold får vi ikke tilgang til regnskapsinformasjon fra dette selskapet, og vi kan dermed ikke si noe om datterselskapet eier rettighetene og mottar royalties. Det er imidlertid ikke store beløp det er snakk om. Dersom alt av de ukjente tallene er balanseført i selskapet i Dubai, er det snakk om ca 20 MNOK. Likevel vet vi at små beløp over lengre tid kan utgjøre store forskjeller. På denne måten kan StormGeo spare skatt på lengre sikt.

Oppsummert ser vi at StormGeo har mye verdier i immaterielle eiendeler. FoU ligger for det meste i Norge og i Sverige og kundeverdier ligger i Delaware. De resterende verdiene av de immaterielle eiendelene som kan utløse royaltybetalinger har vi ingen informasjon om. Dersom disse ligger i lavskatteland eller skatteparadis har StormGeo gode muligheter for å utnytte royaltybetalinger for å spare skatt i konsernet. På grunn av lite informasjon kan vi ikke si noe om det blir betalt royalties i konsernet, hvem som mottar disse og hvor store beløp det eventuelt er snakk om. Det vi vet sikkert er at verdiene av immaterielle eiendeler er store og at StormGeo har gode muligheter til å benytte seg av denne skatteminimerende strategien.

11.6 Tynn kapitalisering

Vi vil nå undersøke om StormGeo benytter seg av de tre mekanismene for tynn kapitalisering nevnt i kapittel 4.2.3. Det første vi skal se på er bruk av ekstern gjeldmekanisme og ekstern gjeldsflytting. I det konsoliderte årsregnskapet for 2013 opplyses det om at StormGeo har en rentebærende gjeld på ca 117 MNOK, der 91,9 MNOK kommer fra lån fra eierne i konsernet og 25,2 MNOK er banklån. Det opplyses også at konsernet sikter mot å ha en gearing på 20-35%¹³¹. Dette betyr at StormGeo benytter seg av ekstern gjeld. Om de videre flytter den eksterne gjelden mellom de ulike selskapene har vi ingen informasjon om.

Vi skal nå undersøke om StormGeo benytter seg av mekanismen intern gjeldsflytting. Fra årsregnskapet vet vi at StormGeo har en egenkapitalandel i 2013 på 53,54% på konsernnivå. Vi vet fra kapittel 8 at en høy egenkapitalandel på konsernnivå, og lav egenkapitalandel i datterselskaper i høyskatteland, kan tyde på tynn kapitalisering ved bruk av intern gjeld i konsernet. For å undersøke om dette er tilfelle i StormGeo har vi regnet ut egenkapitalandelen på selskapsnivå i 2013 og sammenlignet med skattesatsen i landet. Informasjonen er hentet fra Orbis-databasen og registreringsdokumentet, og vises i tabell 11.4.

Land	Selskap	Egenkapitalandel	Skattesats
Sverige	Seaware AB	3,06 %	22 %
USA	StormGeo Inc Group	14,19 %	0 %
Norge	StormGeo AS	26,55 %	28 %
Sverige	StormGeo AB	38,11 %	22 %
Storbritannia	StormGeo Ltd	97,49 %	23 %
	Konsern	53,54 %	

Tabell 11.4

Tabell 11.4 er sortert etter størrelsen på egenkapitalandel. Dersom resultatet skulle ha vært i samsvar med teorien i kapittel 4.2, ville vi ha sett at egenkapitalandelen var høyest i landet med lavest skattesats, og lavest i landet med høyest skattesats. Dette finner vi ikke noe tegn til her. Vi ser at StormGeo Inc Group har lavest egenkapitalandel og lavest skattesats. StormGeo Ltd har høy egenkapitalandel og relativ høy skattesats. Seaware AB er det eneste selskapet som har en egenkapitalandel i tråd med teorien, ettersom den svenske skattesatsen er relativt høy sammenlignet med skatteparadiser. Ut i fra denne oversikten ser det ikke ut til at StormGeo driver med skatteplanlegging i forhold til bruk av tynn kapitalisering og intern gjeld på selskapsnivå.

¹³¹ Netto gjeld delt på total kapital pluss netto gjeld

Seaware AB har den klart laveste egenkapitalandelen. Ser vi nærmere på balansen for 2013 i registreringsdokumentet, finner vi at selskapet har kortsiktig og langsiktig gjeld til konserninterne foretak på ca 15 MSEK. Dette utgjør 87,8% av totalkapitalen i selskapet, noe som forteller oss at Seaware AB er tynt kapitalisert ved bruk av intern gjeld¹³². Det vi imidlertid får opplyst er at det langsiktige lånet på ca 9,9 MSEK er fra StormGeo AS og at rentekostnaden på ca 345 TSEK blir betalt til selskapet i Norge. Norge har en høyere skattesats enn Sverige og dermed kan ikke dette bli brukt som en skatteminimerende strategi.

Vi finner samme resultat for StormGeo Inc Group og StormGeo Ltd. Begge selskapene har rentebærende lån til StormGeo AS. Siden skattesatsen i Norge er høyere enn skattesatsene tilknyttet de involverte datterselskapene, kan ikke dette være en del av en tynn kapitaliseringsstrategi for å spare skatt i konsernet. Hvordan det påvirker StormGeo AS, skal vi ta for oss i neste kapittel.

Ut i fra de selskapene vi har regnskapstall fra, kan vi ikke konkludere med at bruk av intern gjeld som en skatteminimerende strategi i konsernet blir benyttet. Analysen om egenkapitalandelene ga oss ingen resultater som tyder på strategisk bruk av intern gjeld totalt sett. Av de selskapene som hver for seg virket å være tynn kapitaliserte, viste det seg at rentekostnadene gikk til land med høyere skattesats. Dette er i strid med teorien. Videre må det nevnes at vi ikke har tall fra alle datterselskapene tilgjengelig, og dette svekker analysen vår noe.

11.7 Konklusjon

Vi har i denne analysedelen tatt for oss StormGeo internasjonalt. StormGeo har gått fra å være et norsk selskap til å bli et konsern med utenlandske datterselskaper. Dette gir muligheter for aggressiv skatteplanlegging.

Det første vi undersøkte var total skattebetaling i konsernet. Skattesatsen var svært varierende, men vi fant ingen tegn til at StormGeo er en aggressiv skatteplanlegger av den grunn. Videre utførte vi en profittmarginanalyse for å avdekke om det foregår profittflytting innad i konsernet. Profittmarginanalysen ble begrenset på grunn av manglende informasjon fra noen av datterselskapene, og vi fant ingen indikasjoner på at konsernet bevisst flytter profitt fra høyskatteland til lavskatteland. Vi la imidlertid merke til at konsernet har store verdier i

¹³² Utrekning: $(9\,929\,144 + 5\,205\,047) / 17\,236\,644 = 87,8\%$

immaterielle eiendeler, og når disse handles internt er det gode muligheter til å utnytte usikkerheten rundt armlengdeprinsippet. Ved å studere driftsinntektene fant vi videre bevis på at det foregår mye konserninternt salg i StormGeo. Dette er verken unaturlig eller mistenkelig, men mulighetene for internprismanipulering er tilstede.

Ettersom vi ikke har noe informasjon om royaltybetalinger innad i StormGeo, benyttet vi den informasjonen vi hadde om konsernets immaterielle eiendeler. Vi fant ikke ut hvor StormGeo har lagt rettighetene til teknologi, merkenavn, varemerke og produktrettigheter, altså noen av de postene som vanligvis utløser royaltybetalinger. Det kan hende at denne informasjonen hemmeligholdes av konsernet på grunn av skattemessige årsaker. Dersom rettighetene er lagt til et lavskatteland eller skatteparadis, vil det gi store muligheter til å foreta profittflytting fra høyskatteland til lavskatteland ved å ta ekstra høye royaltyavgifter slik at konsernet sparer skatt.

Det siste vi undersøkte, var om StormGeo aktivt bruker tynn kapitalisering som en skatteminimeringsstrategi. Vi fant ingen tegn til at rentebetalinger gikk fra høyskatteland til lavskatteland, heller det motsatte. Ettersom vi har begrenset informasjon, er det ikke sikker at dette gjelder for hele konsernet. Vi oppdaget imidlertid at konsernet i stor grad benytter seg av interne lån mellom nærstående selskaper.

StormGeo fikk som nevnt nye eiere i 2014, og disse har tidligere blitt beskyldt for å unndra skatt. Det er derfor tydelig at de nye eierne har kunnskap om aggressiv skatteplanlegging. Mye tyder på at skatteminimerende strategier ikke blir brukt i stor grad i dag i StormGeo, og at dette ubenyttede potensialet kan være et delmotiv for oppkjøpet. Fremtiden vil vise om man i større grad vil benytte mulighetene til profittflytting som finnes i StormGeo.

12. Case: StormGeo i Norge

Vi vil nå flytte fokuset fra StormGeo internasjonalt til å kun se på selskapene i konsernet som befinner seg i Norge. Dette er StormGeo Holding AS og StormGeo AS, hvor StormGeo Holding AS eier 100% av StormGeo AS. Som vi tidligere var inne på, eier også StormGeo Holding AS 15,8% av selskapet Star Information Systems AS i 2013, men vi velger å ikke se på dette selskapet ettersom det ikke er et heleid datterselskap.

I denne analysedelen vil vi benytte oss av offentlig informasjon som årsregnskaper hentet fra Brønnøysundregistrene, Orbis-databasen, informasjon fra selskapets hjemmesider og annen tilgjengelig informasjon. Vi har tilgjengelige årsregnskaper fra 1998 til 2013 for StormGeo AS, og for StormGeo Holding AS har vi fra stiftelsen i 2011 til 2013. Analysen vil i stor grad foregå på samme måte som for StormGeo internasjonalt, der vi undersøker om det foregår aggressiv skatteplanlegging i selskapene i Norge. Ettersom driften i Norge ligger hos StormGeo AS vil vi fokusere mest på dette selskapet. Vi vil imidlertid undersøke kapitalstrukturen til StormGeo Holding AS.

12.1 StormGeo i Norge

StormGeo AS ble som tidligere nevnt stiftet i 1997 og var i lengre tid morselskapet til hele StormGeo. I april 2011 ble StormGeo Holding AS stiftet og StormGeo Holding konsern ble etablert i mai samme år. Fra den datoen av har StormGeo Holding AS vært konsernets ultimate mor¹³³.

Vekst og ekspansjon har hele tiden vært viktig for StormGeo. StormGeo AS har siden oppstarten investert mye i FoU, og selskapet i Norge er en av hovedlokalitetene for FoU i konsernet. Dette gjør det ekstra aktuelt for oss å undersøke det norske selskapet. Vi vet fra tidligere at et selskap med store verdier i immaterielle eiendeler har gode muligheter til å manipulere sine internpriser, slik at profitten flyttes til land med lavere skattesatser. Vi skal nå analysere regnskapstallene nærmere.

¹³³ Hentet fra Årsrapport StormGeo Holding AS 2011

12.2 Internprising

Vi skal nå undersøke om StormGeo AS flytter profitt ut av Norge ved å manipulere sine internpriser. Ved internt kjøp og salg kan de redusere inntektene og/eller øke kostnadene slik at driftsresultatet blir lavere enn det ville ha vært dersom all handel hadde foregått med eksterne parter. Dette gjøres for å redusere skattebetalingen i Norge, som vi så i kapittel 3.2 ligger høyt oppe på listen over skattesatser i OECD-land. Vi vil begynne denne analysedelen med å undersøke StormGeo AS sin profittmargin i forhold til sammenlignbare nasjonale selskaper i Norge. Deretter skal vi se om vi finner informasjon om transaksjoner og mellomværende med andre selskaper i StormGeo for å undersøke konsernets muligheter til å foreta profittflytting.

12.2.1 Sammenligning av profittmarginer

Vi skal nå sammenligne profittmarginen til StormGeo AS med andre nasjonale selskaper i Norge. Siden disse er nasjonale og ikke har mulighet til å skifte profitt ut av Norge, vil vi kunne se en lavere profittmargin for StormGeo AS dersom selskapet benytter seg av profittflytting.

På grunn StormGeo AS sin spesielle portefølje, fikk vi problemer med å finne sammenlignbare selskaper som i tillegg var helnorske. Vi valgte derfor å søke etter selskaper innen bransjen forskning og utvikling med NACE-kode ”72.190 Annen forskning og annet utviklingsarbeid innen naturvitenskap og teknikk” ved hjelp av Orbis-Amadeus-databasen. I følge proff.no er StormGeo AS kategorisert som et selskap innenfor denne bransjen og koden. Vi la videre inn kriterier om at selskapene skulle ha mellom 30 og 200 ansatte, og minimum 3 000 EUR i driftsinntekter. Av de selskapene vi fikk opp, valgte vi 10 selskaper som er helnorske i følge Orbis-databasen. Disse selskapene hadde i følge proff.no i 2013 mellom 32 og 182 ansatte, og driftsinntekter fra rundt 46 MNOK til 200 MNOK. Til sammenligning har StormGeo AS 62 ansatte og hadde driftsinntekter på omtrent 94 MNOK i 2013. Sammenligningsgrunnlaget blir ikke helt perfekt siden porteføljen til disse selskapene ikke tilsvarer StormGeo AS sin. Det gir likevel en indikasjon på om StormGeo AS driver med profittflytting. I tabell 12.1 har vi regnet ut profittmarginen for disse selskapene og sammenlignet dem med StormGeo AS sin profittmargin¹³⁴.

¹³⁴ Fullt navn for forkortelser i tabellen: SINTEF Fiskeri og Havbruk AS, SINTEF Raufoss Manufacturing AS, Norsk Treteknisk Institutt, SINTEF Petroleum AS, Stiftelsen Norsk Institutt for Luftforskning.

Selskap	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	Gjsn
StormGeo AS	11,99 %	7,03 %	11,58 %	11,87 %	16,86 %	13,76 %	13,09 %	11,53 %	8,68 %	-4,20 %	10,22 %
Graminor AS	3,26 %	11,43 %	2,29 %	9,25 %	4,96 %	8,17 %	10,64 %	8,61 %	12,41 %	2,12 %	7,31 %
Norsk Regnesentral	7,82 %	4,31 %	9,06 %	8,07 %	6,24 %	3,32 %	8,74 %	5,46 %	5,14 %	0,51 %	5,87 %
SINTEF P AS	-5,82 %	3,25 %	-1,59 %	4,58 %	8,23 %	9,09 %	28,19 %	8,58 %	-2,98 %	2,16 %	5,37 %
Akvaplan Niva AS	4,01 %	4,84 %	5,74 %	6,64 %	5,48 %	4,14 %	6,05 %	5,50 %	7,52 %	2,38 %	5,23 %
SINTEF F&H AS	5,12 %	5,33 %	7,79 %	6,57 %	0,55 %	1,80 %	4,98 %	3,20 %	2,85 %	0,86 %	3,91 %
Stiftelsen Polytec	0,32 %	2,23 %	-0,10 %	0,62 %	-1,57 %	-6,63 %	5,08 %	10,44 %	7,95 %	5,91 %	2,43 %
Ewos Innovation AS	1,90 %	2,69 %	0,80 %	4,85 %	1,61 %	3,89 %	2,06 %	0,54 %	2,55 %	1,72 %	2,26 %
Norsk T Institutt	1,38 %	1,02 %	3,22 %	2,38 %	3,15 %	1,47 %	-	-	-	-	2,10 %
SINTEF R MAS	3,53 %	3,54 %	1,01 %	2,40 %	0,87 %	1,30 %	4,73 %	3,01 %	2,21 %	-8,99 %	1,36 %
NILU	-2,75 %	0,78 %	2,10 %	1,41 %	2,42 %	-2,17 %	1,76 %	0,70 %	-5,33 %	1,84 %	0,08 %

Tabell 12.1

Av tabell 12.1 ser vi at StormGeo AS i snitt har den høyeste profittmarginen blant selskapene i vårt utvalg. Gjennomsnittlig profittmargin for alle selskapene er på 4,19%, og vi ser at StormGeo AS sin er hele 6,03 prosentpoeng høyere enn snittet. Dette indikerer at det ikke foregår noe profittflytting ut av StormGeo AS til andre selskaper i konsernet.

Vi har også sammenlignet den gjennomsnittlige profittmarginen til StormGeo AS med andre programvareselskaper. Til denne sammenligningen brukte vi de samme selskapene vi målte Peak Broadcast Systems AS opp mot i kapittel 10.2.1. I tabell 10.1 sammenlignet vi profittmarginene fra 2004 til 2012, og StormGeo AS hadde i samme periode en gjennomsnittlig profittmargin på 10,02%. Studerer vi tabell 10.1 ligger StormGeo AS 10,78 prosentpoeng lavere enn Gatsoft AS, som har den høyeste gjennomsnittlige profittmarginen, og samtidig 10,95 prosentpoeng høyere enn Hove Medical Systems AS med den laveste gjennomsnittlige profittmarginen. Vi ser dermed at sammenlignet med programvareselskaper ligger StormGeo AS nå midt på treet, og konklusjonen avhenger derfor av hvilke typer selskaper man sammenligner med.

For å få et annet perspektiv på profittmarginen til StormGeo AS, vil vi også sammenligne denne med gjennomsnittlig profittmargin i teknologisektoren. StormGeo AS skriver i sin årsrapport fra 2013 at selskapet *”develops and operates leading-edge decision support systems and services for weather sensitive operations”* og derfor antar vi at selskapet videre også inngår i industrisektoren *”Technical & System Software”* hentet fra Yahoo Finance. Det kan tenkes at selskapene disse nøkkeltallene er basert på driver med skatteplanlegging, og det er dermed uvisst om dette er gode sammenligningstall. Vi finner at profittmarginene for teknologisektoren og for industrisektoren er på henholdsvis 9,02% og på 12,7%¹³⁵. Vi ser at

¹³⁵ Hentet 28.11.2014 fra (Yahoo Finance, 2014b). Selskapene som er inkludert i industrisektoren *”Technical & System Software”* kan finnes i linken fra kildelisten, og består av ca 280 selskaper (Yahoo Finance, 2014d)

profittmarginen til StormGeo AS, både for 2013 og den gjennomsnittlige de siste 5 årene, er høyere enn for teknologisektoren, men lavere enn for industrisektoren ”Technical & System Software”.

Basert på resultatene ovenfor kan vi ikke se tydelige tegn til at StormGeo AS skifter profitt ut fra Norge. Selskapet hadde en relativ høy profittmargin sammenlignet med de nasjonale selskapene og ligger omtrent på samme nivå som industrien. Vi vet at det også kan være andre faktorer som påvirker resultatet, noe som gjør at vi ikke kan trekke noen tydelig konklusjon basert på analysen.

12.2.2 Transaksjoner og mellomværende med andre selskaper i StormGeo

Vi ønsker nå å undersøke om StormGeo AS har intern handel ved å undersøke om de har interne driftsinntekter og driftskostnader. Dersom selskapet er pliktig til å oppgi disse opplysningene, finner vi informasjonen i notene i årsrapportene.

I tabell 12.2 har vi laget en oversikt over driftsinntektene, driftskostnadene og driftsresultatet fra 2009 til 2013.

Tall i TNOK						Endring
StormGeo AS	2013	2012	2011	2010	2009	2009-2013
Driftsinntekter	94 607	86 675	71 740	69 164	67 944	39,24 %
- endring fra forrige år	9,15 %	20,82 %	3,72 %	1,80 %		
Driftskostnader	89 336	80 613	63 442	60 648	56 560	57,95 %
- endring fra forrige år	10,82 %	27,07 %	4,61 %	7,23 %		
Driftsresultat	5 271	6 062	8 297	8 515	11 384	-53,70 %
- endring fra forrige år	-13,05 %	-26,94 %	-2,56 %	-25,20 %		

Tabell 12.2

Vi ser av tabell 12.2 at driftsinntektene har økt hvert år siden 2009, med en total vekst på 39,24% fra 2009 til 2013. Driftskostnadene har også økt hvert år, med en total økning på 57,95% i samme periode. Vi ser at driftskostnadene har økt i en større grad enn driftsinntektene, noe som har ført til at driftsresultatet har blitt redusert med 53,7% til tross for at StormGeo AS er et suksessfullt selskap. Den største endringen i både inntektene og kostnadene var fra 2011 til 2012 da StormGeo Holding AS ble opprettet. Vi vet at StormGeo satser på vekst, innovasjon og FoU, og at dette kan ha blitt ytterligere forsterket etter 2011. I første omgang kan en slik satsing gi selskapet store kostnadsøkninger, men det kan føre til at StormGeo AS vil øke inntektene i enda større grad om noen år. Alternativt kan dette være en bevisst strategi fra StormGeo sin side for å redusere det skattepliktige resultatet i Norge, og for å spare skatt i konsernet.

Dersom den stadige reduksjonen i driftsresultatet er en skatteminimerende strategi fra StormGeo sin side, er dette kun mulig å gjennomføre dersom StormGeo AS har konserninterne transaksjoner. På denne måten kan inntektene bli kunstig lave og kostnadene kunstig høye slik at driftsresultatet reduseres. Vi har undersøkt alle årsrapportene fra 2009 til 2013, og finner ingen informasjon om interne driftsinntekter og –kostnader. Basert på dette kan vi derfor ikke si noe om StormGeo AS har inntekter og kostnader fra relaterte parter, og heller ikke hvor mye det eventuelt er snakk om.

Ved å studere interne fordringer og gjeld kan vi likevel få et inntrykk av om StormGeo AS har konserninterne transaksjoner. Resultatet vi fant er listet opp i tabell 12.3.

Tall i TNOK					
StormGeo AS	2013	2012	2011	2010	2009
Interne fordringer	16 167	10 963	4 041	2 457	700
Totalt fordringer	33 765	33 012	18 623	15 736	10 510
Interne fordringer i %	47,88 %	33,21 %	21,70 %	15,61 %	6,66 %
Intern lev.gjeld	9 982	3 959	-	-	-
Total lev.gjeld	11 635	5 117	2 779	2 846	1 464
Intern lev.gjeld i %	85,79 %	77,37 %	-	-	-

Tabell 12.3

Vi ser av tabell 12.3 at StormGeo AS hvert år har hatt interne fordringer, noe som betyr at de også har hatt interne salgsinntekter alle disse årene. Hvor mye av salgsinntekten som er intern vet vi derimot ikke. De to siste årene har StormGeo AS også hatt intern leverandørgjeld, og dette viser på samme måte at StormGeo AS har hatt interne kostnader disse to årene. Vi kan imidlertid ikke konkludere om selskapet har hatt interne kostnader de resterende årene. Med både interne inntekter og kostnader vet vi at StormGeo AS har hatt muligheter til å manipulere internprisene. På grunn av økte fordringer og økt gjeld, kan det virke som om interne transaksjoner også øker med årene. Dersom dette er tilfellet, vil det gi enda større muligheter for internprismanipulering, og kan forklare noe av reduksjonen i driftsresultatet. StormGeo AS kan ha betalt kunstig mye ved kjøp av varer fra relaterte parter, og selskapet kan samtidig ha solgt sine produkter til en lavere pris enn de ville ha gjort dersom salget var til en ekstern tredjepart. På denne måten vil profitten bli flyttet ut fra høyskattelandet Norge til et land med lavere skattesatser. Hvilket selskap og hvilket land profitten kan ha blitt flyttet til, og hvor stort beløp det er snakk om, har vi ikke noe informasjon om. Vi vet heller ikke noe om hvilke type produkter som blir solgt og kjøpt. Dersom det er snakk om immaterielle eiendeler vet vi at det også er lettere å manipulere prisene til konsernets fordel, på grunn av usikkerheten rundt armlengdeprinsippet og verdsettelsen av eiendelene.

Det er tydelige tegn til at driftskostnadene øker mer enn driftsinntektene gjennom årene, men vi har ingen informasjon som tilsier at intern handel er årsaken. Vi har ikke fått oppgitt hvor stor del av inntektene og kostnadene som er interne, men vi vet at StormGeo AS handler med andre nærstående selskaper og at mulighetene for internprismanipulering derfor er tilstede. Det kan se ut som at intern handel har økt mye de siste årene. Dersom selskapet utnytter at de har fått større muligheter til å manipulere prisene, kan dette forklare noe av den negative utviklingen i driftsresultatet.

12.3 Royalty

Vi har undersøkt kostnadspostene til StormGeo AS nærmere for å se om de betaler royalties til andre selskaper i konsernet, og for å undersøke om dette blir brukt som en skatteminimerende strategi. Vi vet at det er mye immaterielle eiendeler i konsernet, og at muligheten for at StormGeo AS betaler royalties er tilstede. En oversikt over alle kostnadene fra 2009 til 2013 vises i tabell 12.4.

Tall i TNOK	2013	2012	2011	2010	2009
Varekostnad	10 195	5 459	0	0	0
Lønnskostnad	56 525	52 606	32 715	32 422	34 298
Avskrivning	9 206	8 092	6 440	4 803	2 857
Annen driftskostnad	13 410	14 456	24 287	23 430	19 405
Sum	89 336	80 613	63 442	60 655	56 560

Tabell 12.4

Vi ser at den største kostnadsposten er "lønnskostnader". Fra 2011 til 2012 økte denne mye, og dette er en stor del av forklaringen for de økte driftskostnadene som vi diskuterte i forrige delkapittel. De to postene royaltybetalinger kan ligge under, er "varekostnad" og "annen driftskostnad". Det blir ikke presisert hva som inngår av interne og eksterne kostnader i disse postene. "Annen driftskostnad" er videre delt opp i flere underposter og en oversikt over disse finner vi i notene i årsrapportene. Dersom royalties skal være inkludert i noen av disse underpostene, må det være under "andre driftskostnader". For årene 2009, 2010 og 2011 er størrelsen på "andre driftskostnader" omtrent den samme som størrelsen på resultat før skatt. Dersom hele beløpet under "andre driftskostnader" er royaltybetalinger til interne parter, betyr det at uten slike betalinger ville resultat før skatt ha blitt doblet. StormGeo AS måtte da ha betalt dobbelt så mye i skatt for disse årene! Dersom dette er tilfelle er det gode muligheter for at StormGeo har brukt royaltybetalinger som en skatteminimerende strategi.

I årsrapporten for 2012 får vi informasjon om at selskapets kjøp av lisenser og meteorologiske datatjenester (lisenskostnader) omklassifiseres fra ”annen driftskostnad” til ”varekostnad”. Vi ser da at StormGeo AS faktisk betaler royaltyavgifter, og at dette før lå under ”andre driftskostnader” som vi antok i forrige avsnitt. Spørsmålet er videre om lisenskostnadene er betaling til eksterne eller interne selskaper. For å finne ut av dette har vi sett på endringen i ”andre driftskostnader” og ”varekostnad” mellom 2011 og 2012, både på selskapsnivå og på konsernnivå. Dette vises i tabell 12.5.

Tall i TNOK	Konsern		Konsern	
	2012	2012	2011	2011
Varekostnad	5 459	8 994	0	9 628
Andre driftskostnader	5 470	5 944	11 146	5 122

Tabell 12.5

Fra tabell 12.5 ser vi at ”andre driftskostnader” på selskapsnivå er større enn på konsernnivå i 2011. Etersom regnskapstallene for konsernet som helhet eliminerer interne transaksjoner, betyr dette at minst 54% av ”andre driftskostnader” i 2011 er interne driftskostnader¹³⁶. I 2012 omklassifiseres lisenskostnader til ”varekostnad”. Vi ser da at ”varekostnad” øker med et beløp på 5 459 TNOK. Vi antar at hele dette beløpet kommer fra kjøp av lisenser og meteorologiske datatjenester, siden det før ikke eksisterte noe varekostnad. Totalt sett er beløpet for ”varekostnad” og ”andre driftskostnader” i 2012 omtrent like stort som i 2011. Spørsmålet er videre om hele varekostnaden i 2012 kommer fra kjøp fra interne parter. Ut i fra den informasjonen vi har tilgjengelig, kommer vi ikke nærmere flere faste bevis. Vi vet at et beløp på minimum 6 024 TNOK fra ”andre driftskostnader” i 2011 er interne kostnader¹³⁷, og at kjøp av lisenser og meteorologiske datatjenester inngikk i denne posten i 2011. Dersom beløpet for kjøp av lisenser og meteorologiske datatjenester var på omtrent samme størrelse i 2011 som i 2012, kan hele beløpet for lisenskostnader være interne kostnader¹³⁸. Vi ser også at det i 2012 ikke lenger er noe særlig forskjell mellom selskapstall og konserntall for ”andre driftskostnader”. Det kan tyde på at det ikke lenger er interne kostnader i posten ”andre driftskostnader” slik som det var i 2011; alle de interne kostnadene fra denne posten har nå blitt flyttet over til ”varekostnad”. Dermed kan hele beløpet under posten ”varekostnad” i 2012 være interne kostnader.

¹³⁶ Utrekning: $(11\,146 - 5\,122) / 11\,146 = 54\%$

¹³⁷ Utrekning: $11\,146 - 5\,122 = 6\,024$

¹³⁸ Dette er mulig fordi 5 459 TNOK er mindre enn 6 024 TNOK, og dermed kan hele dette beløpet være interne kostnader i posten ”andre driftskostnader” i 2011, og som i 2012 er flyttet til ”varekostnad”.

På bakgrunn av dette antar vi at hele beløpet på 5 459 TNOK i 2012 er interne lisenskostnader. For å se om StormGeo AS kan bruke dette som en skatteminimerende strategi, har vi sett på hva resultat før skatt i 2012 ville ha vært om selskapet ikke hadde betalt disse lisenskostnadene. Vi finner at resultat før skatt ville ha økt med 89,5%¹³⁹! Uten disse royaltybetalingene ville resultat før skatt økt mye, og dermed ført til at skattekostnaden ville ha økt med 1 529 TNOK¹⁴⁰. I 2013 har varekostnad økt til 10 195 TNOK. Om denne posten består av kun interne lisenskostnader også i 2013, ser vi igjen at det reduseres resultatet i stor grad. Dersom dette er en del av StormGeo AS sin skatteminimerende strategi, ser vi at de lykkes i å redusere skattebetalingen i Norge. For at konsernet som helhet skal spare skatt må denne lisensavgiften bli betalt til et land med lavere skattesats enn Norge. Vi vet at flere av datterselskapene ligger i land med lavere skattesatser, men uten nærmere informasjon kan vi kun konkludere med at mulighetene for å spare skatt er tilstede.

12.4 Tynn kapitalisering

Vi undersøkte tidligere egenkapitalandelene hos datterselskapene i StormGeo. Samlet sett hadde konsernet en egenkapitalandel på 53,54% i 2013. Tabell 12.6 viser hva egenkapitalandelen har vært i StormGeo AS og i konsernet som helhet de siste 5 årene, og gjennomsnittlig egenkapitalandel i løpet av perioden.

Egenkapitalandel	2013	2012	2011	2010	2009	Gjsn
StormGeo AS	26,55 %	23,31 %	51,84 %	65,56 %	58,08 %	45,07 %
Konsernet	53,54 %	41,28 %	59,07 %	64,03 %	56,96 %	54,98 %

Tabell 12.6

Av tabell 12.6 ser vi at StormGeo AS hadde en egenkapitalandel nesten lik konsernets egenkapitalandel til og med 2011. Fra 2011 til 2013 har det imidlertid skjedd endringer. Mens konsernet har opprettholdt egenkapitalandelen, har StormGeo AS nesten halvert sin. Vi vet fra kapittel 4.2 at man ønsker å øke gjelden i høyskatteland. Sammenlignet med skattesatsene i de andre landene StormGeo har datterselskaper i, har Norge en relativ høy skattesats, noe som gir insentiver til å tynn kapitalisere selskapet i Norge.

Undersøker vi balansen fra 2013 videre, ser vi at fordelingen mellom langsiktig intern og ekstern gjeld for StormGeo AS er som vist i tabell 12.7.

¹³⁹ Utregning: $5\,459/6\,097 = 89,5\%$

¹⁴⁰ Utregning: $5\,459 \cdot 0,28 = 1\,529$

StormGeo AS	2013	Andel
Intern langsiktig gjeld	54 849 000	74 %
Ekstern langsiktig gjeld	18 890 000	26 %
Sum langsiktig gjeld	73 739 000	100 %
% langsiktig gjeld av tot.kap.	47,65 %	

Tabell 12.7

Vi ser av tabell 12.7 at deler av forklaringen til den lave egenkapitalandelen kommer av langsiktig gjeld som utgjør 47,65% av totalkapitalen. StormGeo AS benytter seg både av ekstern og intern gjeld, og ut i fra denne oversikten kan det virke som at selskapet er tynt kapitalisert. Fra årsregnskapet i 2012 står det spesifisert at størsteparten av den interne langsiktige gjelden kommer fra et lån fra StormGeo Holding AS.

For at StormGeo skal få fordel av lånene slik at konsernet sparer skatt, må StormGeo AS betale rentekostnader. Fra årsrapporten 2012 oppgis det at de betaler en rente på 5% for det interne lånet, og i årsrapporten 2013 står det at renten de betaler på det eksterne lånet tilsvarer LIBOR+3,10%. I resultatregnskapet 2013 oppgis det bare ”finanskostnader” som en samlepost, og vi vet ikke hvor stor del av denne posten som er rentekostnader. Ser vi på resultatregnskapet for 2012 opplyses det om at de betaler rentekostnader på 2 495 TNOK som de får fradrag for. Vi vet fra tidligere at StormGeo AS også har gitt ut lån til sine datterselskaper. Dersom vi i tillegg ser på renteinntektene, ser vi at disse er omtrent like store som rentekostnadene i 2012, og StormGeo AS sparer dermed ikke noe skatt på denne strategien. I tillegg er det langsiktige interne lånet fra StormGeo Holding AS, som er registrert i Norge. Når selskapene befinner seg i samme land, og har samme skattesats, vil ikke konsernet som helhet redusere skatten de betaler. Vi konkluderer dermed med at StormGeo AS ikke bruker tynt kapitalisering som en del av sin skatteminimerende strategi.

Vi ønsker også å se nærmere på StormGeo Holding AS. Ut i fra årsregnskapene finner vi at egenkapitalandelen til selskapet har fra oppstarten vært på over 70%. Sammenligner vi dette med egenkapitalandelen på konsernnivå, er StormGeo Holding AS sin andel en god del høyere. Ut i fra dette virker ikke selskapet tynt kapitalisert. Videre vet vi at holding-selskapet har lån til StormGeo AS på ca 55 MNOK i 2013 som de mottar renter på. I tillegg har StormGeo Holding AS lån fra eierne på rundt 90 MNOK som de betaler renter på. Dersom bruk av gjeld som en skatteminimerende strategi skulle ha vært i tråd med teorien, ville StormGeo Holding AS tatt opp lån fra datterselskaper i lavskatteland og ikke gitt lån til sitt norske datterselskap som har samme skattesats. I tillegg ville de ikke hatt en så høy

egenkapitalandel. Vi konkluderer derfor, som med StormGeo AS, at StormGeo Holding AS ikke bruker tynn kapitaliseringsstrategier.

12.5 Konklusjon

For å undersøke om StormGeo i Norge driver med skatteplanlegging, så vi først på om de manipulerer internprisene. Vi gjennomførte derfor en profittmarginanalyse der vi sammenlignet med andre nasjonale selskapers profittmargin. Resultatene vi fant var at StormGeo AS har den høyeste profittmarginen, noe som tyder på at de ikke har et kunstig lavt resultat. Videre er StormGeo AS sin profittmargin høyere enn den gjennomsnittlige profittmarginen i teknologibransjen, men lavere enn den gjennomsnittlige profittmarginen i industrisektoren ”Technical & System Software”. Vi kan dermed ikke konkludere noe basert på denne analysen.

Videre undersøkte vi om StormGeo AS har konsernintern handel. Vi fant at driftsresultatet stadig har blitt redusert de siste årene, og vi hadde en antagelse om at dette kunne skyldes kunstig høye kostnader og/eller kunstig lave inntekter. Vi finner ingen konkrete bevis på at intern handel er årsaken da de ikke oppgir noe informasjon om hvor stor del av inntektene og kostnadene som er interne, og heller ikke om hvordan varene blir priset. På grunn av interne fordringer og gjeld vet vi likevel at StormGeo AS handler med andre nærstående selskaper, og at de derfor har mulighet til å manipulere internprisene til konsernets fordel. Vi så også tendenser til at den konserninterne handelen øker med årene, noe som gir økte muligheter for profittflytting, spesielt dersom det er handel av immaterielle eiendeler. Vi konkluderer med at intern handel kan være en del av forklaringen til det stadig minkende driftsresultatet.

Vi tok så for oss interne royaltybetalinger fra StormGeo AS, og diskuterte først hvilke poster disse kan komme under i regnskapet. Basert på visse antagelser, illustrerte vi tallmessig at disse kostnadene har store utslag for skattegrunnlaget i Norge om de inneholder royaltybetalinger. Royalties ut fra Norge kan derfor være en viktig del av konsernets skatteplanleggingsstrategi.

Det siste vi analyserte var om StormGeo i Norge benytter seg av tynn kapitaliseringsstrategier. StormGeo AS sin egenkapitalandel har de siste to årene vært en god del lavere enn konsernets egenkapitalandel, og en årsak til at egenkapitalandelen er lav er fordi StormGeo AS benytter seg av intern gjeld. Dette kan tyde på tynn kapitalisering. Da vi

undersøkte årsrapportene nærmere, så vi at de betaler renter på lånene, men at de samtidig mottar renteinntekter for lån de har gitt ut. Totalt sett annullerer disse omtrentlig ut hverandre, og selskapet sparer dermed ikke skatt på denne strategien. Rentekostnadene de betaler går også videre til StormGeo Holding AS, registrert i Norge. Konsernet vil på denne måten ikke spare skatt da skattesatsen er den samme. Vi undersøkte derfor også holding-selskapet. Vi fant at de har en egenkapitalandel som er høyere enn konsernet. Ut i fra dette konkluderer vi med at selskapene i Norge ikke er tynt kapitaliserte.

13. Statlige støtteordninger og skatteplanlegging

I kapittel 7 omtalte vi ulike statlige støtteordninger selskaper i Norge kan benytte seg av; støtte og tilskudd fra Innovasjon Norge og Forskningsrådet. Hovedformålet er at selskapene skal skape verdier i Norge, og selskaper som mottar slik støtte er de som driver med innovasjon og FoU. Vi skal i denne oppgaven se om de to selskapene vi analyserte i de forrige kapitlene, Vizrt og StormGeo, har benyttet seg av slike støtteordninger.

I og med at hovedfokuset i oppgaven vår er skatt og skatteplanlegging, skal vi se dette i sammenheng med den statlige støtten de mottar. Vi ønsker å undersøke om selskaper, som mottar støtte fra den norske stat for at de skal vokse og utvikle seg, benytter seg av strategier for å flytte mest mulig profitt ut av Norge når de har blitt store og flernasjonale. Er det slik at norske skattebetalere støtter selskaper via statlige støtteordninger, mens selskapene svarer med å gi lite verdier tilbake i form av skatt? Vi diskuterte i kapittel 7 at verken Innovasjon Norge eller Forskningsrådet har fokus på om selskapene som mottar støtte flytter profitt ut av Norge for å redusere skattegrunnlaget. Vi ønsker nå å belyse dette temaet ved å diskutere om kriteriene for å få støtte også burde inkludere fremtidige skattemessige vurderinger.

Vi skal først se på hva selskapene har fått av tilskudd fra Innovasjon Norge og Forskningsrådet. Deretter skal vi se på skatt som verdiskaping og diskutere hvorfor skatteplanlegging bør få et større fokus ved utdeling av de ulike støtteordningene.

13.1 Støtte fra Innovasjon Norge

Vi skal nå se om Vizrt og StormGeo har mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Det finnes ulike støtteordninger, og gjennom disse får selskaper muligheten til å gjennomføre prosjekter de ellers ikke ville ha vært i stand til å gjennomføre¹⁴¹. Innovasjon Norge opplyser om at selskaper som får støtte vanligvis øker omsetningen sin, i forhold til selskaper som ikke mottar støtte¹⁴².

En av støtteordningene Innovasjon Norge tilbyr er tilskuddsordningen IFU - Industrielle forsknings- og utviklingskontrakter. Denne skal bidra til å utvikle nye produkter eller løsninger som har potensiale for å bli internasjonale markedssuksesser¹⁴³. Selskapet skal bidra

¹⁴¹ Hentet fra (Innovasjon Norge, u.d.e)

¹⁴² Hentet fra (Innovasjon Norge, u.d.c)

¹⁴³ Hentet fra (Innovasjon Norge, u.d.b)

med verdiskaping i Norge, den skal ha ambisjoner om å vokse og skape arbeidsplasser i Norge.

StormGeo fikk i 2011 IFU-støtte fra Innovasjon Norge på 2 millioner kroner til prosjektet ”Seafocs”¹⁴⁴. Dette bidro til å fremme StormGeos produkter i det internasjonale markedet, og de fikk tilgang til ny kompetanse, globale nettverk og samarbeid med kundeselskapet. IFU-støtten på 2 millioner fra Innovasjon Norge dekket 22% av prosjektet. Prosjektet utviklet en software som optimaliserer ”fuel saving” på skip, som fokuserer på sikkerhet i skip ved parametrisk rulling og kalkulerer ruter for å unngå dårlig vær¹⁴⁵.

Når vi skulle undersøke om Vizrt hadde fått støtte fra Innovasjon Norge, fant vi ingen informasjon. Vi kontaktet derfor selskapet, og der fikk vi bekreftet at konsernet aldri har mottatt støtte fra Innovasjon Norge. Det er derfor kun StormGeo av de selskapene vi har valgt som har benyttet seg av støtteordninger fra Innovasjon Norge.

13.2 Støtte fra Forskningsrådet

Forskningsrådet vil med sin tilskuddsordning SkatteFUNN øke FoU i Norge, og tilføre merverdier til forskningssystemet. Denne ordningen har StormGeo opplyst i notene i årsrapportene at de har benyttet seg av siden 2003. Fra Vizrt Norway Holding AS sine årsrapporter fra 2008 til 2010 står det opplyst i notene at de også har fått tilskudd fra SkatteFUNN. I tillegg kontaktet vi Vizrt på mail og fikk bekreftet at de har fått et tilskudd på rundt 1 MNOK hvert år de siste årene. Hva de har mottatt før 2008 har vi ikke informasjon om. I tabell 13.1 kan vi se hvor mye StormGeo og Vizrt har fått tildelt fra SkatteFUNN-ordningen siden 2003.

SkatteFUNN TNOK	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	Sum
StormGeo	990	990	990	891	819	720	615	520	157	202	202	7 096
Vizrt	990	990	990	990	800	800	-	-	-	-	-	5 560

Tabell 13.1

StormGeo AS opplyser om at tilskudd fra SkatteFUNN bokføres som kostnadsreduksjon på utviklingsprosjektet og reduksjon i betalbar skatt¹⁴⁶. Vi ser at selskapet har mottatt tilskudd

¹⁴⁴ Hentet fra (E24.no, u.d.)

¹⁴⁵ Frokostmøte med Innovasjon Norge og StormGeo 19.september 2014

¹⁴⁶ Hentet fra Årsrapport StormGeo AS 2010 note 8

hvert år fra 2003, og at tilskuddet fra SkatteFUNN utgjør en sum på over 7 MNOK for StormGeo.

Av det vi har fått informasjon om, har Vizrt benyttet seg av SkatteFUNN-ordningen siden 2008. Beløpene for 2008, 2009 og 2010 fant vi i notene, og der opplyses det om at beløpet blir ført som kostnadsreduksjon og utsatt inntekt. For 2011 til 2013 har vi ikke det nøyaktige beløpet. I 2010 mottok de et beløp på 990 MNOK fra SkatteFUNN. I om med at de mottar et beløp på omtrent 1 MNOK for 2011 til 2013, antar vi at beløpet er det samme som for 2010. Totalt har Vizrt mottatt rundt 5,5 MNOK siden 2008.

Vi undersøkte videre om Vizrt og StormGeo har mottatt andre former for støtte fra Forskningsrådet. Ved å søke i Prosjektbanken på Forskningsrådets hjemmesider finner vi tall og statistikk fra forskningsprosjekter finansiert av Forskningsrådet siden 1997. Der fant vi at StormGeo, sammen med andre partnere, har mottatt 8,15 MNOK i støtte for prosjektet ”Green and Safe Transport in Commercial Shipping” fra 2011 til 2014. Dette var både et forprosjekt og et hovedprosjekt, og er støtte mottatt gjennom innovasjonsprogrammet MAROFF. For Vizrt fant vi ikke noen prosjekter som har mottatt støtte fra Forskningsrådet etter søk i Prosjektbanken¹⁴⁷.

13.3 Skatt som verdiskaping

Ut i fra det vi har gjennomgått til nå, vet vi at StormGeo har mottatt støtte fra Innovasjon Norge, og at både StormGeo og Vizrt har fått tilskudd fra Forskningsrådet. Vi skal videre trekke inn analysen fra kapittel 9 til 12 der vi undersøkte om selskapene driver med skatteplanlegging, og se om dette burde diskvalifisere til å motta offentlig støtte.

Vi har vært inne på at StormGeo har lokalisert to av sine datterselskaper i Delaware og et i Dubai. Delaware og Dubai er kjente skatteparadis, noe som vil gi konsernet store muligheter til å unndra skatt. Videre har også Vizrt etablert et datterselskap i Delaware, og i tillegg har konsernet to datterselskaper i den lukkede jurisdiksjonen Sveits. Ofte virker det som om flernasjonale selskapers lokalisering av sine datterselskaper kun er skattemessig motivert. De flernasjonale selskapene på sin side vil kunne peke på andre grunner til at de ønsker å etablere datterselskaper i skatteparadiser og lavskatteland. Disse årsakene kan være kompetanse, teknologi og nettverk som finnes i det landet. Basert på vår kunnskap om de skattemessige

¹⁴⁷ Hentet fra prosjektbanken (Forskningsrådet, u.d.)

løsningene de ulike skatteparadisene og lavskattelandene tilbyr, mener vi imidlertid at skatt ofte er den mest avgjørende årsaken til at selskapene flytter dit.

Dersom Vizrt og StormGeo har valgt å plassere datterselskapene sine i lukkede jurisdiksjoner først og fremst av skattemessige årsaker, er dette svært negativt for den norske stat. Tanken bak støtteordninger er å hjelpe norske selskaper å vokse ved å bidra til å muliggjøre prosjekter. Til gjengjeld skal selskapene drive verdiskapingen i Norge. Ved snakk om verdiskaping uttaler Innovasjon Norge at det å skape flere arbeidsplasser og øke FoU i landet er hovedfokuset. Vi har derfor fått inntrykk av at skatt som mål på verdiskaping ikke vektlegges ved tildeling av statlig støtte. Likevel vil skatt være viktig for den norske stat for å få høstet noe av den støtten de har delt ut. Dersom staten støtter FoU, og selskaper driver med skatteplanlegging, er dette uheldig. Det kan dermed tenkes at kriteriene for tildeling av støtte er for svake.

I begge selskapene foregår det mye FoU i avdelingene i Norge. Selv om FoU-arbeidet er i Norge, har Vizrt valgt å samle alle rettighetene til sine immaterielle eiendeler i Sveits, og dermed får det sveitsiske selskapet alle royaltyinntektene i konsernet. På denne måten unngår de at royalties blir skattlagt i Norge, som har en høyere skattesats enn Sveits. StormGeo i Norge eier de immaterielle eiendelene FoU, men flere andre immaterielle eiendeler som patentrettigheter og teknologi er flyttet ut. Dersom de norske selskapene hadde eid alle de immaterielle eiendelene som ble utviklet, ville royaltybetalingen inn til selskapene ha økt skattegrunnlaget i Norge. Det kan derfor tenkes at Innovasjon Norge og Forskningsrådet i første omgang burde utvide sine søknadsskjemaer ved tildeling av støtte, slik at de inkluderer spørsmål om immaterielle eiendeler. Søknadsskjemaene kan inneholde spørsmål om hvilket land selskapet planlegger å legge rettighetene til det ferdig utviklede produktet. På måten vil Innovasjon Norge og Forskningsrådet få en bedre oversikt og mer kontroll over hvilke rettigheter som blir værende igjen i Norge. På lengre sikt kan det være en mulighet for å innføre strengere kriterier som sikrer at rettighetene til de immaterielle eiendelene som blir utviklet ved hjelp av offentlig støtte, legges til Norge.

Vi har analysert de flernasjonale selskapene Vizrt og StormGeo. Begge selskapene har fått støtte fra Forskningsrådet, og StormGeo AS har i tillegg fått IFU-støtte fra Innovasjon Norge. Dersom selskapene har fått støtte fra staten for å hjelpe dem til etablere seg i utlandet og resultatet blir at de skifter profitt ut av Norge, kan man spørre seg om det er vel investerte offentlige midler. Innovasjon Norge og Forskningsrådet bør derfor ta for seg de negative

konsekvensene av aggressiv skatteplanlegging, og sørge for at betingelsene for støtte i større grad forhindrer reduksjon av skattegrunnlaget i Norge.

Innovasjon Norge opplyser gjennom sine hjemmesider at selskaper som mottar støtte skal vise samfunnsansvar og ha gode etiske holdninger. Vi mener at skatteplanlegging for å redusere skattegrunnlaget i Norge ikke samsvarer med å ta samfunnsansvar og at dette kan diskvalifisere til å få støtte. Etter vår oppfatning burde derfor Innovasjon Norge undersøke nærmere om selskapene driver med skatteplanlegging, og det kan tenkes at kriteriegrunnlaget for å motta støtte bør endres. Som vi tidligere har vært inne på, foregår mye skatteplanlegging i gråsonen av hva som er lovlig. Spesielt har vi understreket at teknologiselskaper, som har store verdier i immaterielle eiendeler, utnytter den usikkerheten som oppstår ved prising og eierskap. Det vil derfor være ekstra viktig for Innovasjon Norge å følge opp om teknologiselskapene som mottar støtte bryter med det vi mener er samfunnsansvar.

Statlige støtteordninger har vært i søkelyset tidligere. SkatteFUNN-ordningen, som har eksistert i 12 år, har fått kritikk for å være en godt bevoktet hemmelighet. Det eksisterer ingen offentlig informasjon over hvilke selskaper som har fått hva av den årlige pengestrømmen på rundt 1 milliard kroner. Fra perioden 2003 til 2012 har det til sammen blitt gitt skattefradrag og utbetalinger for 12 milliarder kroner¹⁴⁸. Vi mener at dette er offentlige midler som man burde få innsikt i, for å forhindre misbruk. Med misbruk mener vi også skatteplanlegging i form av at selskaper som mottar støtte flytter profitt ut av landet. Skatteplanlegging bør derfor i større grad tas til vurdering når SkatteFUNN-midlene blir utdelt. Selve utformingen av ordningen har også blitt diskutert. SSB utførte en evaluering av SkatteFUNN-ordningen i 2008 og der kom det frem at den i hovedsak virket etter hensikten om å utløse mer FoU i de selskapene som ble støttet¹⁴⁹. Likevel finner Cappelen et al. (2008) tendenser til at små foretak blåser opp fradraggrunnlaget ved å rapportere for høye lønnskostander, slik at de får for mye FoU-tilskudd. Som vi ser har ordningen både positive og negative utfall som gjør at den ikke fungerer helt optimalt. SkatteFUNN-ordningen disponerer mye penger fra den norske stat, og i fremtiden bør det undersøkes nærmere om dette er velbenyttede statlige midler.

¹⁴⁸ Hentet fra E24.no (Midtsjø, 2014)

¹⁴⁹ Hentet fra (Finansdepartementet, 2009b)

13.4 Kapittelkonklusjon

Innovasjon Norge og Forskningsrådet forventer at selskaper som får støtte skal gi tilbake i form av verdiskaping i Norge. De oppgir mange ulike former for verdiskaping, men skatt er ikke et kriterium. Vi har i dette kapittelet diskutert oss frem til å mene at skatt bør inkluderes i definisjonen av verdiskaping, og at det bør i større grad følges opp om selskaper som mottar støtte driver med skatteplanlegging og dermed reduserer skattegrunnlaget i Norge. Selskapene vil kunne argumentere for at de bidrar tilbake til den norske stat gjennom andre former for verdiskaping enn skatt, og at dette er mye viktigere. De opprettholder virksomheten i Norge og bidrar med verdiskaping i form av kunnskap og arbeidsplasser. Både Vizrt og StormGeo har FoU-virksomhet i Norge, og har benyttet seg av offentlige støtteordninger. Etter å ha analysert begge selskapene har vi fått indikasjoner på at de driver med noen former for skatteplanlegging, uten å ha konkrete bevis. Vizrt har for eksempel flyttet alle sine immaterielle eiendeler ut av Norge til et sveitsisk datterselskap, uten at dette er ulovlig i seg selv. Etersom vi kun har tatt for oss to selskaper, kan vi ikke si at alle selskaper som mottar støtte flytter sine immaterielle eiendeler ut av Norge, og at alle driver med skatteplanlegging. Det blir derfor vanskelig for oss å konkludere med om de statlige støtteordningene er gode tiltak for både selskaper og myndigheter, og om de fungerer optimalt. Vi anbefaler derfor senere utredninger om å analysere flere selskaper for å se på disse problemstillingene. Selv om vi har et svært begrenset utvalg av selskaper, ser vi likevel tendenser til at aggressiv skatteplanlegging reduserer de flernasjonale selskaperens skattegrunnlag i Norge. Vi mener derfor at verdiskaping i form av skatt i større grad burde inkluderes i kriteriene til Innovasjon Norge og Forskningsrådet.

14. Reguleringer i dag og veien videre

Vi har sett til nå at flernasjonale selskaper har ulike strategier de kan bruke for å minimere skatten de betaler i konsernet. Noen av strategiene er lovlige, noen er i gråsonen av hva som er lovlig, mens andre er ulovlige. Dette er et stort internasjonalt problem som vrir konkurransen i markedet slik at flernasjonale selskaper får en fordel nasjonale selskaper ikke har mulighet til å oppnå. I tillegg reduserer det skatteinntektene til flere av de involverte landene, og som i stedet for kunne ha blitt brukt til felles goder i samfunnet. Vi skal i dette kapitlet se på organisasjoner som kjemper mot skatteplanlegging og presentere hvilke regler som allerede er innført for å forhindre dette. Videre vil vi komme inn på hvilket arbeid som er under planlegging og hvordan innføringen av nye endringer kan bidra til å redusere mulighetene flernasjonale selskaper har for skatteplanlegging i fremtiden.

14.1 OECD

”Organisasjonen for økonomisk samarbeid og utvikling” (OECD) har som mål å fremme retningslinjer som kan forbedre den økonomiske og sosiale situasjonen hos verdens befolkning. OECD skal være et forum hvor myndigheter fra forskjellige land kan arbeide sammen og dele sine erfaringer for å finne løsninger på felles problemer. OECD ble etablert i 1961¹⁵⁰. I dag består organisasjonen av 34 medlemsland, der blant annet Norge er medlem¹⁵¹.

OECD samler inn data som videre blir analysert og brukt til å anslå fremtidig økonomisk utvikling. Dette er blant annet nødvendig når medlemslandene skal utforme politiske virkemidler med hensikt å sikre økonomisk vekst og sosial trygghet for sine borgere¹⁵².

Skattemessig har OECD spilt en stor og viktig rolle. Som vi tidligere var inne på i kapittel 4.1.3, har OECD-landene blitt enige om at armlengdeprinsippet skal gjelde for internprising. Dette står beskrevet i OECDs mønsterskatteavtale artikkel 9¹⁵³.

¹⁵⁰ Hentet fra (OECD, u.d.b)

¹⁵¹ Hentet fra (OECD, u.d.d)

¹⁵² Hentet fra (Utenriksdepartementet, 2008)

¹⁵³ Hentet fra (OECD, 2003)

14.2 Tynn kapitaliseringsregler

I kapittel 4.2 gikk vi gjennom hvordan unormalt mye gjeld i forhold til egenkapital tyder på at et selskap er tynt kapitalisert. Ettersom slik skatteplanlegging stadig blir mer utbredt, ønsker flere land å beskytte seg mot dette ved å innføre tynn kapitaliseringsregler (TK-regler).

Det fins ulike typer for TK-regler, og hvordan de ulike landene forholder seg til disse varierer i stor grad. I hovedsak har man tre alternativer blant EU sine medlemsstater:

1. Noen land velger å ikke operere med TK-regler
2. Noen land opererer med ikke-spesifikke TK-regler
3. Majoriteten velger å operere med spesifikke TK-regler

Eksempler på land som har valgt å ikke benytte seg av TK-regler er per 2007 Kypros, Estland, Finland, Hellas, Malta, Slovakia og Sverige. Videre har Østerrike, Tyskland, Irland og Luxemburg valgt å benytte seg av alternativ 2 per 2008. Disse landene har ikke en bestemt lovgivning, men bruker andre måleenheter som har lignende effekt. I Tyskland benyttes ikke-spesifikke TK-regler kalt "earnings stripping rule". Denne regelen har som mål å oppmuntre til økt egenkapitalandel og redusert gjeld i selskapers kapitalstruktur. Maksimal netto rentefradrag av både ekstern og intern gjeld er derfor begrenset til 30% av EBITDA¹⁵⁴.

Majoriteten av EU-landene benytter seg av alternativ 3, spesifikke TK-regler. De to vanligste tilnærmingene er enten armlengdeprinsippet eller en fastsatt grad av gjeld i forhold til egenkapital. Under armlengdeprinsippet må det skattepliktige selskapet bevise at det konserninterne lånet er gjort på armlengdes avstand. Det vil si at selskapet hadde fått tatt opp like mye i lån dersom det var lånt fra en uavhengig tredjepart. Den andre tilnærmingen innebærer at selskapet ikke får fradrag for rentene på den overstigende gjelden.

TK-regler har en positiv effekt ved at de reduserer bruk av intern gjeld. Men de har også uønskede effekter, blant annet en negativ påvirkning på innenlandske investeringer. Dette gjør at man ser på alternative reguleringer for å redusere tynn kapitalisering¹⁵⁵.

14.2.1 TK-regler i Norge

Tynn kapitalisering av selskaper i Norge har blitt et problem ettersom Norge i mange sammenhenger blir betraktet som et høyskatteland. Det har derfor vært et ønske fra myndighetene om å begrense fradraget selskaper får for gjeldsrenter når långiver og låntaker

¹⁵⁴ Earnings before interest, tax, depreciation, and amortization

¹⁵⁵ Hele delkapittelet baserer seg på "Thin Capitalization Rules in the Context of the CCCTB" (Dourado & Feria, 2008)

er nærstående. 1. januar i år kom denne lovendringen, og den blir omtalt i Skatteloven § 6-41. Der står det at dersom rentekostnader overstiger 5 millioner kroner, får ikke selskaper fradrag for netto rentekostnader som overstiger 30% av skattbar EBITDA. Videre presiseres det at en nærstående part innebærer direkte eller indirekte eierskap med minst 50% kontroll¹⁵⁶.

Hensikten bak reglene er å gjøre det norske skattegrunnlaget mer robust. Samtidig ønsker man å sikre et rettferdig konkurransegrunnlag mellom nasjonale og flernasjonale selskaper¹⁵⁷.

Dagens regel begrenser kun fradrag for gjeldsrenter til nærstående parter, altså interne renter. Den 2. desember 2014 la Scheel-utvalget frem et forslag som skal stramme inn dagens regel. Ettersom overskuddsflytting også kan skje i form av eksterne renter til en uavhengig långiver, foreslår utvalgets flertall at både interne og eksterne renter bør avskjæres i rentebegrensningen. Konkret foreslås det en fradragsramme på 45% av EBIT, overskuddet før netto rentekostnader. I tillegg vil utvalget redusere terskelbeløpet for å anvende regelen fra 5 millioner kroner i netto rentekostnader til 1 million kroner¹⁵⁸.

14.3 CFC-regler

Regler for ”Controlled Foreign Companies” (CFC) er ment som et tiltak for å forhindre kapitalflukt til selskaper i lavskatteland, og er et alternativ til TK-regler. Et kontrollert utenlandsk selskap er et selskap i utlandet, ofte et lavskatteland, som er eid av et flernasjonalt selskap hjemmehørende i et annet land, ofte et høyskatteland. Det er et insentiv til å flytte profitten til lavskatteland, blant annet ved å flytte verdifulle eiendeler dit og drive internbank derfra. CFC-reglene skal begrense insentivene til bruk av lavskatteland og skatteparadis.

USA innførte CFC-regler allerede i 1964, under navnet ”Subpart F”. Videre fulgte Tyskland etter ved å implementere reglene i 1972. De tyske CFC-reglene sørger for at passiv inntekt, som blir opptjent i ulike selskaper tilhørende tyske flernasjonale selskaper, umiddelbart blir inkludert i skattegrunnlaget til det flernasjonale selskapets hovedkvarter dersom:

1. Inntekten stammer fra ikke-produktive aktiviteter (slik som renteinntekt)
2. Morselskapet indirekte eller direkte kontrollerer minst 50% av datterselskapet
3. Dersom datterselskapet har en skattesats på under 25% der det er registrert

¹⁵⁶ Hentet fra (Lovdata, 2014)

¹⁵⁷ Hentet fra (statsbudsjettet.no, 2014)

¹⁵⁸ Hentet fra (Finansdepartementet, 2014a)

Dersom kriteriene er oppfylt, vil den passive inntekten fra datterselskapet bli beskattet ut i fra tysk skatt, uavhengig av hvilket land inntekten kommer fra.

I motsetning til TK-regler, påvirker CFC-regler kun flernasjonale selskaper hjemmehørende i det landet der CFC-reglene er implementert. I tillegg påvirker det intern gjeld i alle landene det flernasjonale selskapet er etablert i. CFC-regler påvirker ikke mobil utenlandsk kapital, men gjør mobil innenlandsk kapital mindre mobil, og dermed påvirker det ikke et lands posisjon i konkurransen om kapital. Svakheten er at den effektive kapitalkostnaden øker for flernasjonale selskaper hjemmehørende i landet der CFC-reglene er implementert, noe som reduserer investeringer i alle datterselskapene i konsernet¹⁵⁹.

14.4 ACE og CBIT

I et skattesystem er det vanlig at man får skattefradrag for gjeldsrenter som påløper. Utbytte er derimot ikke fradragsberettiget. Dette blir ofte sett på som en måte å diskriminere egenkapital i forhold til gjeld. Tanken bak ”Allowance for Corporate Equity” (ACE) er å annullere denne forskjellen i behandling av gjeld og egenkapital ved å tillate selskaper å få fradrag for en tenkt rente på egenkapital i tillegg. Den tenkte renten på egenkapital regnes av fjorårets egenkapitalandel, og defineres som en nominell risikofri rente. ACE-systemet er investeringsnøytralt, noe som innebærer at selskaper vil være indifferent mellom gjeld og egenkapital i sin kapitalstruktur. Svært få land har imidlertid tatt i bruk ACE-systemet. Ettersom skattegrunnlaget blir redusert, krever det imidlertid at selskapsskatten eller andre former for skatt må økes¹⁶⁰.

”Comprehensive Business Income Tax” (CBIT) skiller seg fra ACE. Ved et CBIT-system får man ingen skattefradrag for rentekostnader i det hele tatt. Både renter på egenkapital og gjeld er beskattet likt til den gjeldende skattesatsen. CBIT-systemet øker derfor myndighetenes skattegrunnlag, noe som tillater en reduksjon av skatter på andre områder. Ulempen er at kapitalkostnaden øker på gjeldsfinansierte investeringer, noe som vil gjøre færre prosjekt lønnsomme.

¹⁵⁹ Hele delkapittelet baserer seg på ”*Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches*” (Ruf & Schindler, 2012)

¹⁶⁰ Hentet fra ”*Allowances for Corporate Equity in Practice*” (Klemm, 2006)

Begge systemene nøytraliserer bruk av gjeld opp mot egenkapital, og reduserer dermed insentivet for tynn kapitalisering og gjeldsflytting. Dette gjør at systemene er gode alternativer til TK-regler¹⁶¹.

14.4.1 ACE og CBIT i Norge

I 2013 ble et offentlig skatteutvalg, Scheel-utvalget, satt sammen for å opprette et godt skattesystem med formål om å sikre høye inntekter til fellesskapet. Scheel-utvalget fikk blant annet i oppgave å vurdere om forskjellen i skattemessig behandling av gjeld og egenkapital oppmuntrer til skatteplanlegging blant flernasjonale selskaper. De fikk i oppgave å vurdere blant annet CBIT og ACE¹⁶².

I rapporten som ble lagt frem 2. desember i år skriver Scheel-utvalget at ACE-modellen er gjennomførbar i Norge og at den vil kunne gi økte investeringer. Det poengteres at modellen likebehandler gjeld og egenkapital på selskapsnivå. Videre påpekes det at modellen vil kunne by på problemer i integrasjon med personbeskatning og det kan generelt være krevende å administrere de løsningene utvalget har foreslått. Dersom modellen skal tas i bruk på kort sikt, anbefales det derfor å innføre den gradvis, og i første omgang la den kun gjelde for ny egenkapital. Utvalget har også tatt for seg CBIT. CBIT-modellen nekter fradrag for gjeldsrenter, noe som fjerner problemet med overskuddsflytting ved omplassering av gjeld. Det vil imidlertid ikke redusere insentivene til overskuddsflytting gjennom andre former for internprising, så lenge det finnes andre land med lavere skattesatser enn Norge. Dersom ACE eller CBIT tas i bruk anbefaler Scheel-utvalget å kombinere modellene med andre tiltak, som redusert skattesats i Norge, for å forhindre overskuddsflytting ut av Norge¹⁶³.

14.5 FATCA

”Foreign Account Tax Compliance Act” (FATCA) er nye reguleringer den amerikanske kongressen vedtok i mars 2010 i USA. Hensikten er å få rapporter om amerikanske skattebetaleres utenlandske bankkontoer og eiendeler. Dette er et grep ment for å oppdage og hindre skatteunndragelsen i USA ved økt transparens. Skatteunndragelsen i USA antas å være omfattende, ettersom USA er et høyskatteland. Dette innebærer at flernasjonale selskaper ønsker flytte profitt fra USA til land med lavere skattesatser.

¹⁶¹ Hentet fra (Ruf & Schindler, 2012)

¹⁶² Hentet fra (Finansdepartementet, 2013c)

¹⁶³ Hentet fra (Finansdepartementet, 2014a)

Lovgivningen pålegger utenlandske institusjoner å rapportere til amerikanske skattemyndigheter om finansielle midler som eies av amerikanske statsborgere. Dersom en utenlandsk institusjon ikke rapporterer, vil det bli ilagt 30% kildeskatt på betalinger med amerikanske kilder. De amerikanske skattemyndighetene vil samarbeide med utenlandske finansinstitusjoner, slik at det blir mer oversikt over hva som er gjemt bort i andre land.

USA har ved innføringen av FATCA pålagt finansinstitusjoner fra hele verden å være åpne og gi informasjon til amerikanske skattemyndigheter om inntekts- og formuesforholdene til de som er skattepliktige til USA¹⁶⁴.

14.5.1 FATCA i Norge

Norge og USA inngikk i 2013 en avtale som skulle sørge for forbedret internasjonal overholdelse av skatteplikten, og lovgivningen FATCA trådte i kraft fra 1. juli 2014. Tanken bak FATCA i Norge er at norske finansinstitusjoner skal rapportere informasjon om amerikanske kontohavere til norske skattemyndigheter, som skal videreformidle denne informasjonen til de amerikanske skattemyndighetene¹⁶⁵.

Avtalen mellom Norge og de amerikanske skattemyndighetene er en interstatlig avtale (IGA). Avtalen har lignende mønster som avtaler USA har inngått med Frankrike, Tyskland, Italia, Spania og Storbritannia. Norge må innføre regler som gjør at institusjoner rapporterer informasjon om amerikanske personer til norske skattemyndigheter. Til gjengjeld skal amerikanske myndigheter utveksle informasjon de har om personer hjemmehørende i Norge til norske skattemyndigheter.

Den økte rapporteringsplikten forventes å føre til en riktigere beskatning av norske skatteyttere og økt etterlevelse i forhold til i dag. Skatteetaten vil med en slik implementering i rapporteringssystemet også få et godt grunnlag for nye avtaler om automatisk utveksling av opplysninger med andre land¹⁶⁶.

14.5.2 Europeisk FATCA

Den 14. mai 2013 uttalte 17 av EUs medlemsland¹⁶⁷ at de ønsket å gå inn for en tilnærmet europeisk FATCA. På bakgrunn av dette, foreslo den europeiske kommisjonen den 12. juni 2013 å utvide automatisk informasjonsutveksling mellom EU-land på utbytte, kapitalinntekter

¹⁶⁴ Hentet fra (Finansdepartementet, 2013b)

¹⁶⁵ Hentet fra (Finans Norge, 2014)

¹⁶⁶ Hentet fra (Finansdepartementet, 2013b)

¹⁶⁷ Storbritannia, Tyskland, Frankrike, Italia, Spania, Belgium, Tsjekkia, Danmark, Finland, Irland, Nederland, Polen, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia og Sverige

og andre former for finansiell inntekt. Finansinstitusjoner, som har informasjon om en skatteyder tilhørende i et annet land enn der finansinstitusjonen ligger, vil måtte utveksle denne informasjonen til skatteyderens hjemland. EUs medlemsland har uttalt at de støtter opprettelsen av en global standard for automatisk informasjonsutveksling, og ønsker at også land utenfor EU skal ta del i denne standarden.

De 17 statene ba den europeiske kommisjonen om å støtte arbeidet som er lagt ned av OECD, G8 og G20 for å utvikle en enhetlig global standard for skattetransparens. På sikt vil det være ønskelig at disse standardene blir implementert også på EU-nivå¹⁶⁸. Vi vil nå videre gå inn på arbeidet OECD har lagt ned i forhold til en global skattemessig standard.

14.6 OECD: CAA og CRS

I april 2013 bestemte Frankrike, Tyskland, Italia, Spania og Storbritannia seg for å, i tillegg til å utveksle FATCA-informasjon med USA, utveksle informasjon seg i mellom. Flere land har blitt enige om informasjonsutveksling siden den gang¹⁶⁹. I februar 2014 presenterte OECD en standard for automatisk informasjonsutveksling for finansiell regnskapsinformasjon, etter forespørsel fra G8 og G20¹⁷⁰. ”The Common Reporting Standard” (CRS) bygger på FATCA og IGA-avtaler ved at den pålegger finansinstitusjoner å fremlegge og samle inn kontoinformasjon. Informasjonen skal brukes til å identifisere hvor en kontohaver er hjemmehørende, og videre formidle denne informasjonen til skattemyndighetene i kontohavers hjemland¹⁷¹.

Ettersom OECD har basert CRS på FATCA, vil det være mulig å utnytte eksisterende og planlagte FATCA prosesser og systemer. Hensikten med CRS er å redusere skatteflukt og avsløre skattesubjekter som utnytter offshore bankkontoer. CRS avviker imidlertid fra FATCA ved at CRS krever større grad av rapportering og informasjon¹⁷².

”The Competent Authority Agreement” (CAA) ble også publisert i februar, og er en modell som er linket til CRS. CAA inneholder en rekke klausuler og er delt inn i syv seksjoner. Disse seksjonene tar blant annet for seg hva slags informasjon som skal utveksles og hvordan

¹⁶⁸ Hentet fra regjeringen.no (Østby & Erlingsen, 2013) og (KPMG, 2013)

¹⁶⁹ Hentet fra (OECD, u.d.f)

¹⁷⁰ Hentet fra (Ernst & Young, 2014)

¹⁷¹ Hentet fra (PWC, 2014b)

¹⁷² Hentet fra (Ernst & Young, 2014)

utvekslingen skal foregå, samt hvordan riktig rapportering og konfidensialitet skal overholdes¹⁷³.

14.7 Land-for-land rapportering

”Land-for-land rapportering” (LLR) er et virkemiddel i arbeidet mot internasjonal økonomisk kriminalitet, og skal bidra til mer åpenhet og rettferdighet. Publish What You Pay (PWYP) Norge forklarer begrepet LLR som *”en plikt til å inkludere operasjonell landspesifikk informasjon relatert til selskapenes utenlandske utvinningsvirksomhet i selskapenes årsrapporter”*¹⁷⁴.

Fra 1. januar 2014 ble det innført nye lov- og forskriftsregler for LLR. Forskriften skal gjelde for foretak innen utvinningsindustrien og skogdrift innen ikke-beplantet skog, og disse foretakene skal rapportere om forhold som betalinger til myndigheter på land- eller prosjektnivå. Målet er å bidra til økt åpenhet og få opplysninger om hva som skjer i de landene hvor foretaket er involvert i utvinningsvirksomhet eller skogsdrift.

Rapporteringskravet er begrenset til børsnoterte foretak og foretak som tilfredsstiller minst to av tre vilkår¹⁷⁵:

1. Over 320 millioner kroner i årlig salgsinntekt
2. Over 160 millioner kroner i balansesum
3. Mer enn 250 gjennomsnittlig antall ansatte gjennom regnskapsåret

Finansdepartementet har i forskriften gitt regler om utvidete rapporteringskrav. Foretakene som forskriften gjelder, må derfor gi opplysninger om datterselskaper og rentekostnader mellom foretak innad i konsernet. Dette er blant annet for å avsløre skattetilpasning¹⁷⁶.

Forskriften om LLR har fått blandet mottagelse. I en kronikk i Dagens Næringsliv skrev generalsekretær i PWYP Norge, Mona Thowsen, at daværende finansminister Sigbjørn Johnsen fremla et løftebrudd gjennom statsbudsjettet. Thowsen mener at loven beskytter skatteparadiser, fordi selskapene kun skal rapportere fra land der de driver utvinningsvirksomhet. Som vi har vært inne på i kapittel 3.3, driver flernasjonale selskaper sjeldent noe reell virksomhet i skatteparadiser, og trenger dermed ikke å rapportere om hva de

¹⁷³ Hentet fra (PWC, 2014b)

¹⁷⁴ Hentet fra (Publish What You Pay Norway, 2011)

¹⁷⁵ Hentet fra (PWC, 2014a)

¹⁷⁶ Hentet fra (Finansdepartementet, 2013a)

gjør der. Videre skriver hun at Finansdepartementet har lagt opp til at selskapene selv får bestemme om de ønsker å rapportere på prosjekt- eller landsnivå. En rapportering på prosjektnivå vil ikke gi nøkkelinformasjon per land selskapet er registrert i, det vil si at myndighetene ikke vil få tilgang til sammenlignbar informasjon. Mona Thowsen kommer med to enkle grep som vil gi en effektiv åpenhetslov. Det første innebærer at selskaper skal ta med sentrale regnskapstall i årsregnskapets noter. Det andre grepet er å sørge for at disse regnskapstallene rapporteres for alle land, inkludert skatteparadiser¹⁷⁷.

Erdal (2014) undersøkte i sin masterutredning hva ulike selskaper mener om LLR. Selskapene ser flere fordeler med LLR som styring av omdømmerisiko, oppfylling av interessentenes forventninger til selskapet og et likere konkurransevilkår. Ulempene de nevner er at rapportering på prosjektnivå kan avsløre forretningshemmeligheter, det fører til dobbelrapportering og økte utgifter, og i tillegg fører mangel på standardformat til at rapporter vanskelig kan sammenlignes.

PWYP Norge sin viktigste kampsak er å få en ny, utvidet LLR, også kalt Åpenhetsloven. Økt åpenhet vil være et verktøy for å bekjempe lite transparens i lukkede jurisdiksjoner. Det vil være viktig å få på plass en ny lov for å avsløre skatteparadisene og hjelpe ressursrike utviklingsland ut av fattigdommen¹⁷⁸. I juni i år kom SV på banen med et forslag om en utvidet land-for-land rapportering. Denne er i tråd med PWYP Norge sitt forslag. I følge PWYP Norge, er myndighetene nødt til å gjøre endringer med dagens LLR dersom den skal være effektiv¹⁷⁹.

14.8 Enhetlig skattlegging

Enhetlig skattlegging er basert på FA-metoden, som vi beskrev i kapittel 3.1.1. Ofte brukes disse to begrepene om hverandre, men dette er ikke helt presist. Mens FA-metoden har et nasjonalt perspektiv, har enhetlig skattlegging et globalt perspektiv. Dette innebærer at man ser på den totale inntekten til et flernasjonalt selskap ut i fra alle landene det opererer i. Man sammenslår inntekten fra alle filialene slik at konsernet sees på som et enhetlig skattesubjekt. Deretter benyttes en formel for å tildele en andel av den totale inntekten til hvert enkelt selskap, slik at skatten blir riktig fordelt. Formelen inneholder elementer som salg, lønnskostnader og eiendeler for å avgjøre hvor mye de ulike selskapene i konsernet bidrar

¹⁷⁷ Hentet fra (Publish What You Pay Norway, 2013)

¹⁷⁸ Hentet fra (Publish What You Pay Norway, 2014a)

¹⁷⁹ Hentet fra (Publish What You Pay Norway, 2014b)

aktivitetsmessig. Ved hjelp av formelen vil man sikre skattegrunnlaget i alle de landene hvor et flernasjonalt selskap opererer, ved å fordele skatten etter hvor aktiviteten i konsernet faktisk foregår. Hvilken skattesats hvert enkelt land har, er opp til landet selv. Enhetlig skattlegging vil i stor grad fjerne den skattemessige fordelene ved å skifte profitt fra høyskatteland til lavskatteland. I EU benyttes begrepet ”Common Consolidated Company Tax Base” (CCCTB) om enhetlig skattlegging, og vi skal se nærmere på dette¹⁸⁰.

14.8.1 Common Consolidated Company Tax Base (CCCTB)

Den europeiske kommisjonen kom med forslaget om en felles enhetlig skattlegging den 16. mars 2011. CCCTB er et sett av regler som selskaper tilhørende i EU skal kunne bruke til å kalkulere skattbar inntekt. Dette innebærer at et flernasjonalt selskap som opererer i flere EU-land vil kun trenge å forholde seg til CCCTB, i stedet for å forholde seg til forskjellige skatteregler i hvert land. Ved hjelp av en formel vil den samlede skattbare inntekten til det flernasjonale selskapet bli fordelt utover dets datterselskaper. Slik får hvert land hvor selskapet opererer i, sin inntektsandel de kan skattlegge¹⁸¹.

Ideen om enhetlig skattlegging kom allerede i 2001, og den europeiske kommisjonen hadde som mål å etablere CCCTB innen 2010. Det har imidlertid vist seg å være vanskelig. Allerede i 2006 var syv¹⁸² av EUs medlemsland i mot enhetlig skattlegging. Den europeiske kommisjonen har imidlertid fått troen på at også disse medlemslandene ser nytten av CCCTB på bakgrunn av konsekvensene av finanskrisen¹⁸³.

Det gjenstår å se hvordan prosessen vil utvikle seg i fremtiden. Dersom det kommer på plass et annet velfungerende system i EU før det har blitt enighet om CCCTB, kan det hende at enhetlig skattlegging på denne formen forkastes. I utgangspunktet er tanken at CCCTB skal gjøre det enklere for flernasjonale selskaper og de involverte landene å bli enige om skatt. Dette er en svært krevende oppgave, noe som gjør at veien mot CCCTB kan være lang.

14.9 BEPS

”Base Erosion and Profit Shifting” (BEPS) er et prosjekt som ser på hvordan nåværende skatteregler tillater flernasjonale selskaper å flytte profitt til land hvor de ikke har noen reell aktivitet. Disse landene har ofte lav eller ingen skattesats, som fører til at flernasjonale

¹⁸⁰ Hentet fra (Tax Justice Network Norge, u.d.c)

¹⁸¹ Hentet fra (European Commission, u.d.)

¹⁸² Irland, Storbritannia, Litauen, Latvia, Slovakia, Malta og Kypros

¹⁸³ Hentet fra (EurActive.com, 2014)

selskaper blir nullskatteyttere. Prosjektet ønsker derfor å finne en løsning som forhindrer denne type skatteminimering. I 2013 annonserte OECD, som har tatt på seg det tekniske ansvaret for BEPS etter G20 sitt ønske, en plan hvor de identifiserte 15 spesifikke tiltak som trengs for å utstyre regjeringer med instrumenter som kan løse denne utfordringen. Dette vil kreve mer internasjonalt samarbeid og mer transparens i forhold til data og informasjon¹⁸⁴.

Tanken bak BEPS er å tette smutthull i nåværende skattesystemer, slik at flytting av profitt med skatteminimerende insentiv ikke lenger skal være mulig. De første tiltakene ble utgitt i september i år, og planen er at alle tiltakene skal være dekt innen 2015. I 2015 vil BEPS dermed gi land det nødvendige verktøyet de trenger for å forsikre seg om at profitten skattlegges i det landet hvor den reelle aktiviteten har foregått og hvor verdiene har blitt skapt. OECD gir tre gode grunner for hvorfor BEPS er et viktig prosjekt¹⁸⁵:

1. Dagens skattesystem er konkurransevridende, slik at flernasjonale selskaper har mulighet til å utnytte hull i systemet og bli mer konkurransedyktige enn nasjonale selskaper
2. Dagens skattesystem skaper en ineffektiv allokering av ressurser ettersom investeringsavgjørelser baseres på aktiviteter som har lav avkastning før skatt og høy avkastning etter skatt
3. Dagens skattesystem er ikke rettferdig, fordi flernasjonale selskaper lovlig kan unngå å betale skatt, mens individer og nasjonale selskaper fortsatt må betale skatt

BEPS har som mål å designe nye internasjonale skattestandarder innen slutten av 2015.

Tiltakene vil videre bli implementert gjennom bilaterale skatteavtaler og innlandske lovendringer. Dersom prosjektet lykkes, vil det få store konsekvenser for flernasjonale selskaper og deres muligheter for skatteplanlegging¹⁸⁶.

14.10 Press fra organisasjoner og myndigheter

I 2010 foretok organisasjonen "ActionAid" en sjekk av de 100 største selskapene på Londonbørsen. Det var den gang kun 49/100 av de største selskapene som fulgte pålegget innført i 2006 i britisk lov om å offentliggjøre informasjon om sin organisasjonsstruktur. Etter mye

¹⁸⁴ Hentet fra (OECD, u.d.a)

¹⁸⁵ Hentet fra (OECD, u.d.c)

¹⁸⁶ Hentet fra (OECD, 2014)

press offentliggjorde nesten samtlige av de flernasjonale selskapene informasjon om sine datterselskaper¹⁸⁷. Dyreng, Hoopes og Wilde (2014) forsket på effektene av kampanjen fra ActionAid. De fant at selskaper som i utgangspunktet hadde latt være å oppgi informasjon om sine datterselskaper, i snitt betalte 3,7% mer i skatt det påfølgende året. I tillegg fant de at mange av de 100 selskapene trakk seg ut av de mest aggressive skatteparadisene som konsekvens av informasjonspresset.

I kapittel 3.3.3 omtalte vi Sveits som en lukket jurisdiksjon med finansielt hemmelighold som legger til rette for skatteunndragelse. Det kan imidlertid virke som om det blir vanskeligere for Sveits å tilby samme grad av hemmelighold i fremtiden. Sveits er blant landene som stiller seg bak ”The Common Reporting Standard” (CRS), og dette innebærer at fra 2017 må landet blant annet utveksle informasjon om sine egne skattebetaleres bankinnskudd, utbytte og renteinntekter for skattemessige årsaker. Denne avtalen vil også være viktig for de norske skattemyndighetene, fordi de vil få skatteinformasjonen automatisk i stedet for å kun få informasjon ved spesifikk forespørsel¹⁸⁸.

Vi ser at myndigheter og organisasjoner har engasjert seg i kampen mot skatteparadis og for mer åpenhet, og at presset har en positiv effekt. Vi har til nå nevnt noen organisasjoner som jobber mot skatteplanlegging, og vi ønsker spesielt å utdype hva to av aktørene kjemper for.

14.11 Publish What You Pay

Publish What You Pay (PWYP) er en organisasjon som først og fremst kjemper for mer åpenhet i utvinningsindustrien. Organisasjonen oppfordrer spesielt alle selskaper som utvinner naturressurser til å offentliggjøre hva de betaler til myndighetene i de landene de operer i. Konseptet har senere blitt kjent som ”land-for-land rapportering”. I mange utviklingsland som er rike på naturressurser, lever fremdeles store deler av befolkningen i fattigdom. De vet ikke hvor mye myndighetene tjener på handel med landets ressurser. PWYP Norge fokuserer på å trekke frem Norge som et land som har klart å forvalte sine naturressurser på en måte som har gitt fordeler for sine egne innbyggere. Norge bør derfor gå foran som eksempel og ta ledelsen i arbeidet for økt åpenhet og ansvarlighet i spesielt utvinningssektoren¹⁸⁹.

¹⁸⁷ Hentet fra vl.no (Sylte, 2014)

¹⁸⁸ Hentet fra E24.no (Sundberg, 2014) og dn.no (Pettersen, 2014)

¹⁸⁹ Hentet fra (Publish What You Pay Norway, u.d.b)

”Åpenhetsloven” er PWYP sin kampsak. Ønsket er en lovpålagt ”land-for-land rapportering” hvor selskaper er åpne om hvor det blir av pengene de tjener i fattige land. ”Åpenhetsloven” vil gi mulighet til å holde både selskaper og myndigheter ansvarlige for sin finansielle aktivitet i alle land¹⁹⁰.

14.12 Tax Justice Network

Tax Justice Network (TJN) ble stiftet i 2003 og er en internasjonal organisasjon som jobber for global skatterettferd og mot skatteparadiser. Organisasjonen har fokus på å fremme samarbeid mellom ulike aktører i samfunnet, som på en eller annen måte forsker på, debatterer om eller interesserer seg for skatt.

TJN fremhever at flernasjonale selskaper ødelegger felleskasseordningen ved å unngå å betale skatt, og at de ikke viser respekt for regler og plikter i samfunnet. Dette har negative konsekvenser for samfunnet for øvrig ved at myndighetenes tillit svekkes, og det vil oppmuntre andre aktører til å oppføre seg på samme måte.

TJN mener i likhet med PWYP at land-for-land-rapportering er viktig. Dersom overskuddet til en filial av et flernasjonalt selskap i et høyskatteland med mange ansatte og høy aktivitet er svært lavt, mens overskuddet i et annet konserninternt selskap i et lavskatteland med ingen ansatte og ingen aktivitet er kunstig høyt, vil det være et tegn på overskuddsflytting. Videre mener de at åpenhet i seg selv ikke er nok. Et system for hvordan flernasjonale selskaper skal skattlegges er viktig å få på plass, og de mener at enhetlig skattlegging er en interessant metode som kan fungere.

TJN ønsker å bekjempe skatteparadiser. Skjulte eierskapsstrukturer og pengestrømmer generelt som går inn og ut av skatteparadiser bidrar til ”rikdommens paradoks”, og dermed en enda skjevere fordeling av verdens ressurser¹⁹¹.

14.13 Scheel-utvalget

I Norge skjer det også endringer i skattesystemet for å hindre flernasjonale selskapers muligheter for profittflytting ut av landet. Vi har vært inne på noen av forslagene som Scheel-

¹⁹⁰ Hentet fra (Publish What You Pay Norway, u.d.a)

¹⁹¹ Hele delkapittelet baserer seg på ”Skjult - et hefte om skatteparadis” (Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012)

utvalget fremla 2. desember i år. Vi ønsker å gå nærmere inn på andre tiltak utvalget har presentert for å sikre det norske skattegrunnlaget.

En av endringene Scheel-utvalget foreslår er å redusere rentefradrag på lån fra 27% til 20%, som følge av at utvalget ønsker å senke selskapsskatten fra 27% til 20%. Finansminister Siv Jensen uttalte i en pressemelding at selskapsbeskatningen er under press ettersom landene rundt Norge har lavere skattesatser enn 27%. Hun poengterer videre at en slik reduksjon i skattesatsen vil kunne gjøre det norske skattegrunnlaget mer robust og forhindre kapitalflukt ut fra Norge¹⁹².

Scheel-utvalget har videre foreslått å innføre kildeskatt på renter og royalty i Norge. Som vi omtalte i kapittel 3.2 er det i dag ikke kildeskatt på renter og royalty, noe som gjør det attraktivt å flytte profitt ut fra Norge. Dette foregår ved at flernasjonale selskaper setter en høy pris på royaltybetalinger ut fra Norge, slik at det skattemessige overskuddet i Norge reduseres. Utvalget mener derfor at det bør innføres særlige skatteregler for slike betalinger, og at Norge bør holde på noe av beskatningsretten for royalty som betales til mottakere i utlandet. I tillegg bør det innføres kildeskatt på renter, noe som vil gjøre gjeldsfinansiering mindre lønnsomt. Disse tiltakene vil bidra til redusert overskuddsflytting ut fra Norge¹⁹³.

Scheel-utvalget har tatt tak i flere av de problemstillingene vi har vært inne på i denne oppgaven. Et av utvalgets forslag er å innføre kildeskatt på royalties på $\frac{3}{4}$ av den foreslåtte selskapsskatten, det vil si 15%. Fra analysedelen fant vi at Vizrt har plassert alle sine immaterielle eiendeler i Sveits, og at Peak Broadcast Systems AS dermed må betale royalties til det sveitsiske selskapet ved bruke av disse. Vi fant i kapittel 10.3 at royaltybetalinger både kan ligge under "andre driftskostnader" og "varekostnad". Dersom vi antar det førstnevnte, kan royalties utgjøre 7 731 936 NOK i 2012. Som følge av det nye forslaget vil dette føre til kildeskatt på 1 159 790 NOK, noe som vil gjøre det mindre attraktivt å drive med profittflytting av denne typen. Det presiseres imidlertid i Scheel-utvalgets rapport at kildeskatten i første omgang kun vil omfatte betalinger til land Norge ikke har skatteavtale med, eller hvor skatteavtalen åpner for kildeskatt på royaltybetalinger. Norge og Sveits har en skatteavtale som sier at det ikke skal betales kildeskatt på royalties mellom disse statene¹⁹⁴. Det er dermed ikke sikkert at Vizrt blir direkte berørt av denne lovendringen med det første.

¹⁹² Hentet fra (Finansdepartementet, 2014b)

¹⁹³ Hentet fra (Finansdepartementet, 2014a)

¹⁹⁴ Hentet fra skatteavtalen mellom Norge og Sveits (Regjeringen, 2014)

Andre selskaper kan derimot bli påvirket. Det blir interessant å følge med om de nye forslagene blir godkjent, og hvilke konsekvenser dette vil ha for det norske skattegrunnlaget.

14.14 Kapittelkonklusjon

Vi har gjennom dette kapittelet sett på ulike lover og reguleringer som er innført, eller som er under planlegging, i flere land for å bekjempe problematikken som foreligger når det kommer til skatteplanlegging og skatteunndragelse. Samtidig har vi trukket frem organisasjoner og land som samarbeider for å få på plass skattelovgivning som kan forhindre aggressiv skatteplanlegging, og som vil kunne tette smutthullene i dagens lovgivninger. Også i Norge jobber man for å redusere flernasjonale selskapers muligheter for å flytte profitt ut av landet, og forslag til tiltak ble fremmet av Scheel-utvalget 2. desember i år.

I debatten rundt temaet er det delte meninger om hvem som har hovedansvaret når det kommer til skatteunndragelse. Vi har trukket frem at enkelte land har valgt å bli skatteparadiser, noe som gjør at ansvaret delvis ligger på dem. Videre har mange flernasjonale selskaper valgt å benytte seg av ordninger i gråsonen mellom hva som er lovlig og ulovlig skatteplanlegging, og de må også stilles til ansvar for sine handlinger. Og til sist har vi omtalt at skattemyndigheter i ulike land burde utarbeide et felles, solid regelverk hvor alle smutthull blir tettet. Denne ansvarsdelingen skaper problematikk når det kommer til hvordan man skal løse problemet. John Herlihy, direktør av Google i Irland har tidligere uttalt: *“As we’ve always said, it’s for governments to decide the law and for companies to comply with it”*¹⁹⁵. Denne holdningen viser at så lenge mulighetene til å unndra skatt eksisterer, vil flernasjonale selskaper utnytte smutthullene i skattelovgivningene.

Det blir spennende å følge med på hvordan de prosjektene vi har omtalt i dette kapittelet vil utvikle seg fremover. Vi har beskrevet hvordan det å legge press på lukkede jurisdiksjoner har ført til mer åpenhet og mindre bruk av skatteplanlegging. Dersom myndigheter og organisasjoner klarer å opprettholde det økte presset, og samtidig finne løsninger som kan tette dagens hull i skattelovgivningene, kan det bli mye vanskeligere for land å tilby hemmelighold og gunstige skatteregler i fremtiden. På denne måten vil flernasjonale selskapers muligheter til å skifte profitt fra høykatteland til lavskatteland reduseres, og bruken av skatteparadiser vil avta. Da vil skattegrunnlaget i flere land økes, slik at skattepengene kommer fellesskapet til gode.

¹⁹⁵ Hentet fra irishtimes.com (Taylor, 2014)

15. Konklusjon

I denne masterutredningen har vi presentert ulike skatteminimeringsstrategier et flernasjonalt selskap kan benytte seg av for å minimere total skatt på konsernnivå. Vi har vært inne på bruk av internprising, royalty og tynn kapitalisering, og i tillegg har vi sett på komplekse organisasjonsstrukturer og etablering av datterselskaper i skatteparadiser. Empirien vi har presentert viser at skatteplanlegging blir brukt i stort omfang både internasjonalt og i Norge, der profitt blir flyttet fra høyskatteland til lavskatteland.

For å undersøke dette nærmere med konkrete eksempler, studerte vi selskapene Vizrt og StormGeo. Dette er to teknologiselskaper med hovedkontor i Bergen som har ekspandert de siste årene, og har i dag datterselskaper i flere land. Ettersom Vizrt og StormGeo er teknologiselskaper, har de store verdier i immaterielle eiendeler. På grunn av usikkerhet rundt de faktiske verdiene av eiendelene, er det vanskelig å vite hva som er riktig armlengdepris. Dette gjør at de kan utnytte dagens lovverk til å flytte profitt fra høyskatteland til lavskatteland ved å manipulere internprisene.

Vi har foretatt analyser av de valgte selskapene både på internasjonalt nivå og på nasjonalt nivå i Norge. Analysene har blitt noe svekket på grunn av mangel på informasjon for en del av datterselskapene i begge konsernene. Lite transparens, i tillegg til at de har datterselskaper i skatteparadiser, er tegn på at selskapene ønsker å skjule informasjon om skatteplanlegging. Det var videre vanskelig å finne konkrete bevis på bruk av internprisingsstrategier kun ved hjelp av regnskapsanalyser, men vi fant likevel indikasjoner på at strategiene er tatt i bruk. Vizrt har plassert alle rettighetene til sine immaterielle eiendeler i et sveitsisk datterselskap, som videre mottar royaltybetalinger når andre nærstående selskaper bruker disse. Dette gir gode muligheter til å ta høye royaltybetalinger for å skifte profitt til Sveits, som har en lav skattesats. For StormGeo har vi ikke tilgjengelig informasjon om hvor alle rettighetene er plassert, men vi har kartlagt at verdier knyttet til FoU i hovedsak befinner seg i Norge og i Sverige, som ofte betraktes som høyskatteland. Indikasjonene på at profittflytting foregår i StormGeo er dermed ikke like sterke. Generelt sett har begge selskapene mye konserninternt salg, blant annet av immaterielle eiendeler. På grunn av usikkerheten rundt prisingen vet vi at dette gir gode muligheter for profittflytting. For både Vizrt og StormGeo har datterselskapene i Norge mye forskning og utviklingsaktiviteter. Hos Vizrt blir alt dette solgt videre til det sveitsiske datterselskapet. Ettersom FoU er en stor del av virksomheten i Norge, er det uvisst om Vizrt i det hele tatt ville ha solgt alle rettighetene sine til denne prisen til en ekstern

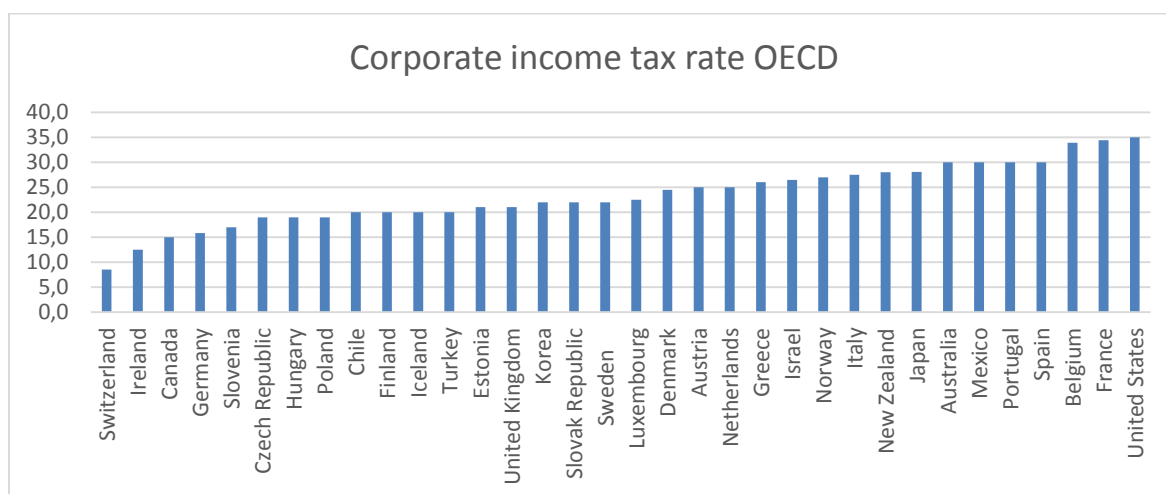
tredjepart. Det er likevel vanskelig å motbevise prissettingen ettersom det er usikkerhet knyttet til hva den faktiske verdien er, og dette illustrerer utfordringene ved bruk av armlengdeprinsippet på immaterielle eiendeler. Når det kommer til tynn kapitalisering, har vi ut i fra analysen av begge selskapene ikke funnet at denne skatteminimeringsstrategien benyttes i noe stor grad.

Både Vizrt og StormGeo har mottatt statlig støtte fra Forskningsrådet til forskning og utviklingsprosjekter, og StormGeo har i tillegg mottatt prosjektstøtte fra Innovasjon Norge. Vi diskuterte at disse statlige støtteordningene burde baseres på strengere kriterier i forhold til selskapers skatteplanlegging, der det kanskje på lengre sikt sikres at rettighetene til de produktene som blir utviklet blir værende igjen i Norge. Vi mener at det er uheldig dersom staten støtter FoU-prosjekter hos selskaper som driver med skatteplanlegging og reduserer skattegrunnlaget i Norge.

I den siste delen av masterutredningen så vi på reguleringer som er innført i dag for å redusere flernasjonale selskaper muligheter for skatteplanlegging. I tillegg presenterte vi hvilke reguleringer myndigheter og organisasjoner jobber for å implementere fremover. Noe av det vi var inne på var tynn kapitaliseringsregler, ACE og CBIT-systemer, FATCA, enhetlig skattlegging og BEPS. I tillegg trakk vi frem noen av forslagene Scheel-utvalget presenterte den 2. desember i år, og diskuterte hvordan disse tiltakene kan forhindre fremtidig profittflytting ut av Norge. Mye tyder på at det blir vanskeligere for flernasjonale selskaper å finne smutthull i skattelovgivning, og drive med aggressiv skatteplanlegging i fremtiden.

16. Vedlegg

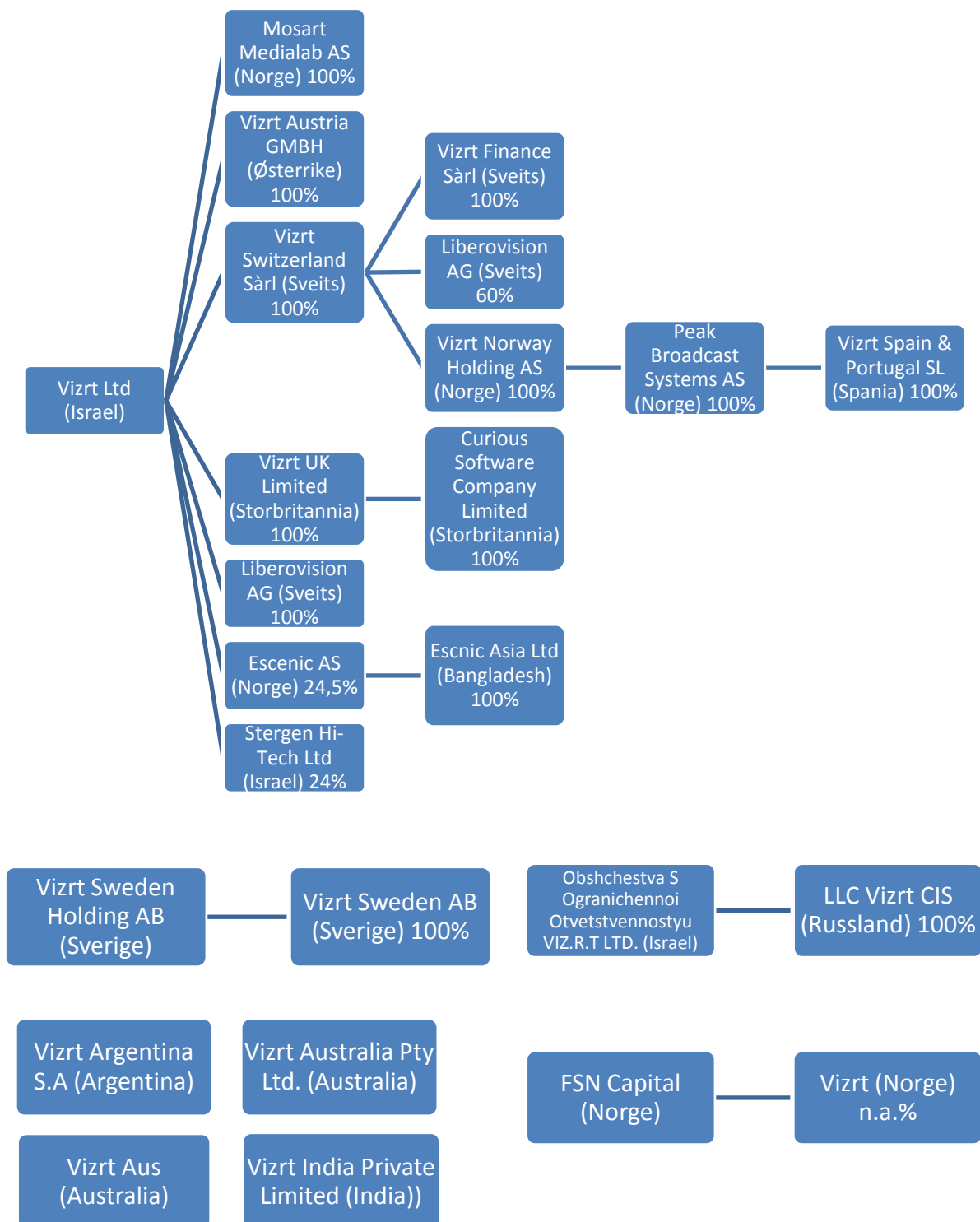
Vedlegg 1: Skattesats i OECD-land



Vedlegg 2: Liste over datterselskaper 31. desember 2013

Company's name	Percentage owned	Country of registration
Vizrt Inc.	100%	US
Peak Broadcast Systems AS	100%	Norway
Vizrt Austria GMBH	100%	Austria
Vizrt UK	100%	UK
Vizrt Sweden AB	100%	Sweden
Vizrt Spain & Portugal S.L.	100%	Spain
Vizrt (Thailand) Limited	100%	Thailand
Vizrt Switzerland Sarl	100%	Switzerland
Vizrt India Private Limited	100%	India
Vizrt CIS, LLC (Russia)	100%	Russia
Vizrt Australia Pty Ltd	100%	Australia
Vizrt Finance Sarl	100%	Switzerland
Vizrt Sweden Holdings AB	100%	Sweden
Vizrt USA LLC	100%	US
Vizrt Norway Holdings AS	100%	Norway
Vizrt Argentina SA	100%	Argentina
Escenic AS (*)	100%	Norway
Escenic Asia (*)	100%	Bangladesh
LiberoVision AG	100%	Switzerland
Vizrt (Beijing) Technology Ltd.	100%	China
Stergen Hi-Tech Ltd.	24%	Israel

Vedlegg 3: Vizrt-konsernet sin eierskapsstruktur i følge Orbis-databasen



Vedlegg 4: Aksjekurs Vizrt siste 6 måneder



Vedlegg 5: Note 7 - Transaksjoner og mellomværende med selskap i samme konsern og tilknyttet selskap

Note 7 – Transaksjoner og mellomværende med selskap i samme konsern og tilknyttet selskap

Alle transaksjoner og mellomværende som er vist under er knyttet til transaksjoner og mellomværende med selskap i konsernet Vizrt.

Resultatmessige transaksjoner med nærstående parter:

Inntekt	Motpart	2012	2011
Produktvikling for konsernet	Vizrt Switzerland	36 281 511	31 098 826
Markedsføringsaktiviteter for konsernet	Vizrt Switzerland	38 435 143	30 869 644
Andre konserninntekter	Andre	102 022	1 359 639
Sum konserninntekter		74 818 676	63 327 109

Kostnad	Motpart	2012	2011
Konsernkostnad solgte varer, maskinvare	Vizrt Austria	15 625 366	14 445 856
Konsernkostnad solgte varer, programvare	Vizrt Switzerland	47 698 111	48 267 990
Konsernkostnader salg	Vizrt Russia	7 574 217	7 533 145
Andre konsernkostnader	Andre	584 187	1 252 439
Sum konsernkostnader		71 481 881	71 499 430

Mellomværende med nærstående parter:

	2012	2011
Fordringer		
Kundefordringer	20 163 830	77 926 671
Gjeld		
Leverandørgjeld	32 872 641	114 528 247

Vedlegg 6: Note 12 – Annen driftskostnader

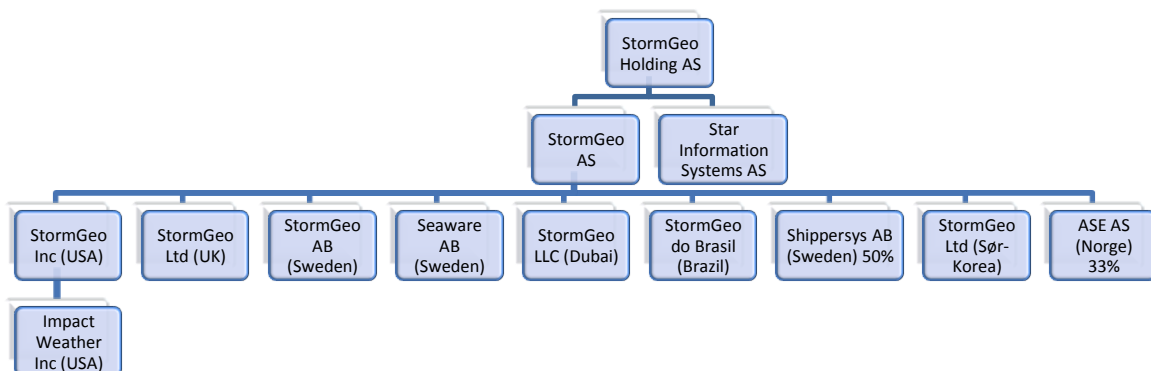
Note 12 – Annen driftskostnader		
	2012	2011
Markedsføringskostnader	12 273 333	9 046 125
Reisekostnader	5 506 611	4 424 388
Honorarer	8 756 668	8 873 128
Husleie	5 920 570	5 871 891
Andre kostnader	7 731 936	8 168 500
Sum	40 189 118	36 384 032

Vedlegg 7: Note 4 – Mellomværende med selskap i samme konsern

Note 4 – Mellomværende med selskap i samme konsern		
	2012	2011
<i>Gjeld</i>		
Langsiktig gjeld til Vizrt USA LLC	95,229,273	91,698,825
Langsiktig gjeld til Peak Broadcast Systems AS	911,493	690,436
Sum langsiktig gjeld konsern	96,140,766	92,389,261

For regnskapsåret 2012 er det beregnet rente på utestående til Vizrt USA LLC på kr. 3.530.447 og til Peak Broadcast System AS på kr. 33.719.

Vedlegg 8: Selskapsstruktur StormGeo 31. desember 2013



Referanseliste

- Aarseth, M. B., & Lunde, M. G. (2014). *Avfeier skattekrav*. Hentet november 10, 2014 fra dn.no: <https://secure.nhh.no/services/archive/,DanaInfo=web.retrieve-info.com,SSL+displayDocument?documentId=0550082014010336B9C9D447B8BF6C1BD71A14727180B8&serviceId=2>
- ba.no. (2014). *StormGeo blir svensk*. Hentet november 23, 2014 fra <http://www.ba.no/jobbmagasinet/article7255774.ece>
- Bakke, H. S. (2007). *En empirisk analyse av multinasjonale selskapers kapitalstruktur med hensyn på skattemotivert gjeldsskifting*. (Masteroppgave) SNF prosjekt 1185. Bergen: Norges Handelshøyskole.
- Balsvik, R., Jensen, S., Møen, J., & Tropina, J. (2009). *Kunnskapsstatus for hva økonomisk forskning har avdekket om flernasjonale selskapers internprising i Norge*. SNF Rapport Nr. 11/09. Bergen: Samfunns- og Næringslivsforskning AS.
- BDO. (2014). *Nytt om kildeskatt*. Hentet oktober 08, 2014 fra <http://www.bdo.no/fagnyheter/skatt-og-avgift/skatt/nytt-om-kildeskatt/>
- Belz, T., Robinson, L., Ruf, M., & Steffens, C. (2013). *Tax avoidance as a driver of mergers and acquisitions*.
- Berk, J., & DeMarzo, P. M. (2011). *Corporate Finance* (2. utg.). Boston: Pearson Prentice Hall.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2006). *Transfer Pricing by US-based Multinational Firms*. NBER Working Paper 12493. National Bureau of Economic Research.
- Bjørnestad, S. (2014a). *Dyre eierlån fra Luxembourg krymper norsk skatt*. Hentet november 11, 2014 fra Aftenposten: <http://www.aftenposten.no/okonomi/Dyre-eierlan-fra-Luxembourg-krymper-norsk-skatt-7785376.html>
- Bjørnestad, S. (2014b). *Norske tannleger i avansert skatteakrobatikk*. Hentet november 11, 2014 fra Aftenposten: <http://www.aftenposten.no/okonomi/Norske-tannleger-i-avansert-skatteakrobatikk-7784001.html>
- Böhm, T., Karkinsky, T., & Riedel, N. (2012). *The Impact of Corporate Taxes on R&D and Patent Holdings*.
- Brønnøysundregistrene. (1997-2012). *Årsrapport Peak Broadcast Systems AS*. Brønnøysund: Brønnøysundregistrene.
- Brønnøysundregistrene. (1998-2013). *Årsrapport StormGeo AS*. Brønnøysund: Brønnøysundregistrene.
- Brønnøysundregistrene. (2008-2012). *Årsrapport Vizrt Norway Holding AS*. Brønnøysund: Brønnøysundregistrene.
- Brønnøysundregistrene. (2011-2013). *Årsrapport StormGeo Holding AS*. Brønnøysund: Brønnøysundregistrene.

- BusinessDictionary.com. (2014). *Treaty shopping*. Hentet oktober 16, 2014 fra <http://www.businessdictionary.com/definition/treaty-shopping.html>
- Cappelen, Å., Fjærli, E., Foyn, F., Hægeland, T., Møen, J., Raknerud, A., & Rybalka, M. (2008). *Evaluering av SkatteFUNN - Sluttrapport*. Oslo-Kongsvinger: Statistisk Sentralbyrå.
- Deloitte. (2014). *International tax - Switzerland highlights 2014*. Hentet oktober 20, 2014 fra <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-switzerlandhighlights-2014.pdf>
- Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines Jr., J. R. (2003). *A multinational perspective on capital structure choice and internal capital markets*. NBER Working Paper 9715. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Dourado, A. P., & Faria, R. d. (2008). *Thin Capitalization Rules in the Context of the CCCTB*. WP 08/04. Oxford University Centre for Business Taxation.
- Dyreg, S., Hoopes, J. L., & Wilde, J. H. (2014). *Public Pressure and Corporate Tax Behavior*. WP 2014-02-003. Fisher College of Business.
- E24.no. (u.d.). *Innovasjon Norge - milliardene*. Hentet november 28, 2014 fra http://e24.no/spesial/innovasjon-norge/#/kind:tilskudd/nace_lower:69/nace_upper:76.999/county:12/client:Stormgeo/
- Egger, P., Eggert, W., Keuschnigg, C., & Winner, H. (2009). *Corporate taxation, debt financing and foreign-plant ownership*. *European Economic Review*, 54: 96-107.
- Erdal, V.-M. (2014). *Land-for-land-rapportering: CSR eller finansiell informasjon?* (Masteroppgave). Bergen: Norges Handelshøyskole.
- Eriksen, M., Daniel, T., Suarez-Martinez, A., Stewart, H., Jensen, J. C., Reeves, D., & Schjelderup, G. (2013). *Taushet er gull*. Oslo: Publish What You Pay Norge.
- Ernst & Young. (2002). *Intellectual Property Taxation in Switzerland - Year 2003*. Ernst & Young.
- Ernst & Young. (2014). *OECD Common Reporting Standard, A global FATCA-like regime*.
- EurActive.com. (2014). *Common EU tax system should start with the banking sector, French advisors say*. Hentet desember 04, 2014 fra <http://www.euractiv.com/sections/euro-finance/common-eu-tax-system-should-start-banking-sector-french-advisors-say-303300>
- European Commission. (u.d.). *Common Tax Base*. Hentet desember 04, 2014 fra http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm
- Fanghol, T. A., & Buanes, F. (2014). *Vizrt får skattekrav på 425 mill*. Hentet oktober 31, 2014 fra bt.no: <http://www.bt.no/nyheter/okonomi/Vizrt-far-skattekrav-pa-425-mill-3031687.html>
- Finans Norge. (2014). *FATCA-regler har trådt i kraft*. Hentet desember 02, 2014 fra <https://www.fno.no/Nyheter/2014/08/fatca--regler-har-tradt-i-kraft/>
- Finansdepartementet. (2003). *Skatteutvalget - forslag til endringer i skattesystemet*. (NOU 2003: 9). Oslo: Statens Forvaltningstjeneste.

- Finansdepartementet. (2009a). *Tiltak mot skatteunndragelser*. (NOU 2009: 4). Oslo: Statens Forvaltningstjeneste.
- Finansdepartementet. (2009b). *Utvidelse av Skattefunn-ordningen*. Hentet november 28, 2014 fra <http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/regpubl/otprp/2008-2009/otprp-nr-30-2008-2009-/2.html?id=544696>
- Finansdepartementet. (2013a). *Forskrift om land-for-land rapportering*. Hentet desember 04, 2014 fra <http://www.regjeringen.no/en/dep/fin/news/news/2013/forskrift-om-land-for-land-rapportering.html?id=748537>
- Finansdepartementet. (2013b). *Høringsnotat - om gjennomføring av avtale mellom Norge og USA om FATCA og generelt innføring av tilsvarende opplysningsplikter*. Saksnr. 13/1410.
- Finansdepartementet. (2013c). *Mandat for skatteutvalg*. Hentet desember 02, 2014 fra <http://www.regjeringen.no/nb/dokumentarkiv/stoltenberg-ii/fin/Nyheter-og-pressemeldinger/pressemeldinger/2013/nytt-offentlig-skatteutvalg/mandat-for-skatteutvalg.html?id=717833>
- Finansdepartementet. (2014a). *Kapitalbeskatning i en internasjonal økonomi*. (NOU 2014: 13). Oslo.
- Finansdepartementet. (2014b). *Utredning om selskapsskatten overlevert finansministeren*. Hentet desember 06, 2014 fra <http://www.regjeringen.no/nn/dep/fin/pressemeldinger/pressemeldinger/2014/Utredning-om-selskapsskatten-overlevert-finansministeren.html?id=776474>
- Forskningsrådet. (2011a). *Maritim virksomhet og offshore operasjoner (MAROFF)*. Hentet desember 15, 2014 fra http://www.forskningsradet.no/prognett-maroff/Om_programmet/1228296528805
- Forskningsrådet. (2011b). *Samfunnsoppdrag, mandat og visjon*. Hentet oktober 25, 2014 fra http://www.forskningsradet.no/no/Visjon_og_mandat/1138785796497
- Forskningsrådet. (2013). *Hvem kan få støtte - og hvor mye*. Hentet oktober 25, 2014 fra http://www.forskningsradet.no/prognett-skattefunn/Artikkel/Hvem_kan_f_sttte__og_hvor_mye/1253987672197
- Forskningsrådet. (2014). *Om BIA*. Hentet desember 10, 2014 fra http://www.forskningsradet.no/prognett-bia/Om_programmet/1226993636069
- Forskningsrådet. (u.d.). *Prosjektbanken*. Hentet desember 10, 2014 fra https://www.forskningsradet.no/prosjektbanken_beta/
- Gjems-Onstad, O. (2011). *Skattelover og sentrale forskrifter* (21. utg.). Oslo: Gyldendal Akademisk.
- Griffith, R., Miller, H., & O'Connell, M. (2014). *Ownership of intellectual property and corporate taxation*. *Journal of Public Economics*, 112, 12-23.
- Grubert, H., & Mutti, J. (1991). *Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making*. *Review of Economics & Statistics*.

- Grubert, H., Goodspeed, T., & Swenson, D. L. (1993). *Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States*. NBER. National Bureau of Economic Research.
- Harris, D. G. (1993). *The Impact of U.S. Tax Law Revision on Multinational Corporations' Capital Location and Income-Shifting Decisions*. *Journal of Accounting Research*, 31.
- Hebous, S., & Weichenrieder, A. J. (2010). *Debt financing and sharp currency depreciations: wholly versus partially-owned multinational affiliates*. *Review of World Economics*, 146: 281-302.
- Huizinga, H., Laeven, L., & Nicodeme, G. (2008). *Capital structure and international debt shifting*. *Journal of Financial Economics*, 88: 80-118.
- Innovasjon Norge. (2014). *Innsats gir resultater*. Hentet oktober 22, 2014 fra http://www.innovasjon norge.no/PageFiles/775047/140615_IN_brosjyre_effektall_web_enkelt_sider.pdf
- Innovasjon Norge. (u.d.a). *Finansiering*. Hentet oktober 24, 2014 fra <http://www.innovasjon norge.no/no/finansiering/>
- Innovasjon Norge. (u.d.b). *Hva er IFU/OFU?* Hentet november 28, 2014 fra <http://www.innovasjon norge.no/no/finansiering/tilskudd-til-forskning-og-utvikling/Hva-er-IFU-og-OFU/>
- Innovasjon Norge. (u.d.c). *Innsats gir resultat!* Hentet november 28, 2014 fra <http://www.innovasjon norge.no/no/Om-Oss/innsats-gir-resultat/#.VHx6ZPmG-Sp>
- Innovasjon Norge. (u.d.d). *Samfunnsansvar i næringslivet*. Hentet november 13, 2014 fra <http://www.innovasjon norge.no/samfunnsansvar/#.VGOynfmG-So>
- Innovasjon Norge. (u.d.e). *Vi gir lokale ideer globale muligheter*. Hentet november 28, 2014 fra <http://www.innovasjon norge.no/no/Om-Oss/Dette-er-Innovasjon-Norge/#.VHx6YfmG-Sp>
- invstor.com. (u.d.). *VIZRT USA LLC*. Hentet november 02, 2014 fra <http://www.invstor.com/business-profiles/251023/vizrt-usa-llc>
- Jacob, J. (1996). *Taxes and Transfer Pricing: Income Shifting and the Volume of Intrafirm Transfers*. *Journal of Accounting Research*, 34 (2).
- Karkinsky, T., & Riedel, N. (2009). *Corporate Taxation and the Choice of Patent Location with Multinational Firms*. WP 09/31. Oxford University Centre for Business Taxation.
- Klemm, A. (2006). *Allowances for Corporate Equity in Practice*. WP 06/259. IMF.
- KPMG. (2013). *European "FATCA" on the road*. Hentet desember 03, 2014 fra <http://www.kpmg.com/lu/en/issuesandinsights/articlespublications/pages/luxembourgtaxnews-issue2013-09.aspx>
- KPMG. (2014). *Corporate tax rates table*. Hentet desember 15, 2014 fra <http://www.kpmg.com/GLOBAL/EN/SERVICES/TAX/TAX-TOOLS-AND-RESOURCES/Pages/corporate-tax-rates-table.aspx>

- Kristensen, K.-A. (2014). *Nøkkeltall*. Hentet oktober 25, 2014 fra Forskningsrådet:
<http://www.forskningsradet.no/no/Nkkeltal/1138785797239>
- Langli, J. C., & Saudagaran, S. M. (2004). *Taxable Income Differences Between Foreign and Domestic Controlled Corporations in Norway*. *European Accounting Review*, 13 (4): 713 - 741.
- Lovdata. (2014). *Lov om skatt av formue og inntekt (skatteloven)*. Hentet desember 02, 2014 fra
https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-03-26-14/KAPITTEL_7-4#§6-50
- Midtsjø, L. (2014). *Tier om støttebeløp til norske bedrifter*. Hentet november 28, 2014 fra e24.no:
<http://e24.no/naeringsliv/nofas/skattefunn-har-delt-ut-12-milliarder-men-ingen-faar-vite-til-hvem/23333118>
- Mintz, J. M., & Weichenrieder, A. J. (2010). *The Indirect Side of Direct Investment: Multinational Company Finance and Taxation*. Cambridge: The MIT Press.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*. *The American Economic Review*, 48 (3): 261-297.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). *Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction*. *The American Economic Review*, 53 (3): 433-443.
- Møen, J., Schindler, D., Schjelderup, G., & Tropina, J. (2011). *International Debt Shifting: Do Multinationals Shift Internal or External Debt?* Munich: CESifo Working Paper Series 3519.
- Møller, R., & Nordal, E. A. (2012). *FoU og overskuddsflytting i Norge*. (Masteroppgave). Bergen: Norges Handelshøyskole.
- Naas, H., Bruusgaard, C., Iltstad, K., & Svensen, C. (2011). *Norsk Internasjonal Skatterett*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Nærings- og fiskeridepartementet. (2013). *Innovasjon Norge*. Hentet oktober 24, 2014 fra
<http://www.regjeringen.no/nb/dep/nfd/kampanjer/statens-eierberetning2012/selskapsomtale/innovasjon-norge-sarlovsselskap.html?id=727343>
- Nielsen, B. K., & Nilsen, Ø. V. (2010). *Multinasjonale selskapers skattemessige tilpasning av kapitalstruktur. En empirisk studie av norsk og britisk kontonentalsokkel*. (Masteroppgave) SNF prosjekt 1761. Bergen: Norges Handelshøyskole.
- Norad. (2013). *Skatt for utvikling - Årsrapport 2013*. Norad.
- Nordic Capital. (2014). *Locations*. Hentet november 11, 2014 fra
<http://www.nordiccapital.com/contact-us/locations/jersey.aspx>
- NTB. (2014). *Blir verdens største værvarsler for shipping- og oljebransjen*. Hentet november 23, 2014 fra tu.no: <http://www.tu.no/petroleum/2014/01/28/blir-verdens-storste-varvarsler-for-shipping-og-oljebransjen>
- OECD. (2001). *Retningslinjer for internprising for flernasjonale foretak og skattemyndigheter*. Hentet oktober 03, 2014 fra Finansdepartementet:
http://www.regjeringen.no/Upload/FIN/rapporter/internprising_oecd.pdf

-
- OECD. (2003). *Articles of the Model Convention with respect to Taxes on Income and on Capital*. OECD.
- OECD. (2008). *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*. Hentet oktober 02, 2014 fra <http://www.oecd.org/investment/mne/1922428.pdf>
- OECD. (2014). *Explanatory Statement, OECD/G20 Base Erosion and Profit*. OECD.
- OECD. (u.d.a). *About BEPS*. Hentet desember 05, 2014 fra <http://www.oecd.org/tax/beps-about.htm>
- OECD. (u.d.b). *About the OECD*. Hentet desember 01, 2014 fra <http://www.oecd.org/about/>
- OECD. (u.d.c). *BEPS - Frequently Asked Questions*. Hentet desember 05, 2014 fra <http://www.oecd.org/ctp/beps-frequentlyaskedquestions.htm>
- OECD. (u.d.d). *Members and partners*. Hentet desember 01, 2014 fra <http://www.oecd.org/about/membersandpartners/>
- OECD. (u.d.e). *OECD Tax Database*. Hentet oktober 10, 2014 fra http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm#C_CorporateCapital
- OECD. (u.d.f). *Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information*.
- Olsen, M., & Høgalmen, H. V. (2013). *Skatteplanlegging i flernasjonale selskap: fremgangsmåter, effekt og hvordan det kan reguleres*. (Masteroppgave). Bergen: Norges Handelshøyskole.
- Orbis. (2014). *Company information around the globe*. Hentet september 02, 2014 fra <http://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/company-information/international/orbis>
- Oslo Børs. (2014). *Kurser og marked*. Hentet desember 03, 2014 fra http://www.oslobors.no/markedsaktivitet/stockGraph?newt__ticker=VIZ&newt__menuCtx=1.1.20
- Østby, L.-E., & Erlingsen, A. (2013). *Finans- og skattepolitikk i EU – statusrapport mai 2013*. regjeringen.no: Den norske EU-delegasjonen.
- Pettersen, S. A. (2014). *Sveits letter på banksløret*. Hentet oktober 20, 2014 fra [dn.no: http://www.dn.no/nyheter/utenriks/2014/05/07/Sveits/sveits-letter-p-banksloret](http://www.dn.no/nyheter/utenriks/2014/05/07/Sveits/sveits-letter-p-banksloret)
- Preben Munthe og Store norske leksikon. (2014). *Flernasjonalt foretak*. Hentet oktober 10, 2014 fra https://snl.no/flernasjonalt_foretak
- proff.no. (2014). *PROFF - The Business Finder*. Hentet fra <http://www.proff.no/>
- Publish What You Pay Norway. (2011). *Hvordan bør Land-for-Land Rapportering for Utvinningselskaper innføres i Norge?* Arntzen de Besche Advokatfirma AS.
- Publish What You Pay Norway. (2013). *Hvorfor beskytter Finansdepartementet skatteparadis?* Hentet desember 04, 2014 fra <http://www.publishwhatyoupay.no/nb/hvorfor-beskytter-finansdepartementet-skatteparadis-0>
- Publish What You Pay Norway. (2014a). *Så nær er vi utvidet land-for-land rapportering*. Hentet desember 04, 2014 fra <http://www.publishwhatyoupay.no/nb/node/16526>

-
- Publish What You Pay Norway. (2014b). *SV med forslag om utvidet land-for-land rapportering*. Hentet desember 04, 2014 fra <http://www.publishwhatyoupay.no/nb/node/16527>
- Publish What You Pay Norway. (u.d.a). *Åpenhetsloven: utvidet land-for-land rapportering*. Hentet desember 06, 2014 fra <http://www.publishwhatyoupay.no/nb/aopenhetsloven>
- Publish What You Pay Norway. (u.d.b). *Historie*. Hentet desember 06, 2014 fra <http://www.publishwhatyoupay.no/nb/historie>
- PWC. (2014a). *Land-for-land-rapportering*. Hentet desember 03, 2014 fra <http://www.pwc.no/no/nyheter/eierstyring-og-selskapsledelse/nyheter-corporate-governance.jhtml>
- PWC. (2014b). *OECD publishes long anticipated Commentary on Common Reporting Standard*.
- Randeborg, M., & Selvik, H. (2014). *A study of tax minimization strategies in multinational companies*. (Masteroppgave). Bergen: Norges Handelshøyskole.
- Regjeringen.no. (2014). *Overenskomst mellom Kongerike Norge og Det Sveitsiske Edsforbund til unngåelse av dobbeltbeskatning med hensyn til skatter av inntekt og formue*. Regjeringen.
- Regnskapsleksikon. (2014). *Annen driftskostnad*. Hentet desember 03, 2014 fra http://www.finansleksikon.no/Regnskap/7/Kontogruppe_7.html
- Ruf, M., & Schindler, D. (2012). *Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches*.
- Sævdold, k. (2014). *Her kan selskaper bestemme skatten selv*. Hentet desember 10, 2014 fra [bt.no: http://www.bt.no/nyheter/innsikt/Her-kan-selskaper-bestemme-skatten-selv-3156030.html](http://www.bt.no/nyheter/innsikt/Her-kan-selskaper-bestemme-skatten-selv-3156030.html)
- Schindler, D., & Schjelderup, G. (2012). *Debt shifting and ownership structure*. *European Economic Review*, 56: 635-647.
- Schjelderup, G. (2013). *Multinationals and Transfer Pricing*. NoCeT. Norwegian School of Economics and Norwegian Center for Taxation.
- Schultz, J. (2014). *Kjøper Vizrt for 2,5 milliarder*. Hentet november 11, 2014 fra [dn.no: http://www.dn.no/etterBors/2014/11/10/1407/Oppkjop/kjper-vizrt-for-25-milliarder](http://www.dn.no/etterBors/2014/11/10/1407/Oppkjop/kjper-vizrt-for-25-milliarder)
- Sosial- og helsedepartementet. (1997). *Rammevilkår for omsetning av legemidler*. (NOU 1997: 6). Oslo: Statens forvaltningsfortjeneste. Hentet oktober 14, 2014 fra <http://www.regjeringen.no/nb/dep/hod/dok/nouer/1997/nou-1997-6/14.html?id=343806>
- statsbudsjettet.no. (2014). *Skatter, avgifter og toll 2014*. Hentet desember 02, 2014 fra Finansdepartementet: <http://www.statsbudsjettet.no/Statsbudsjettet-2014/Dokumenter1/Budsjettdokumenter/Skatte--avgifts/Prop-1-LS/Del-2-Narmere-om-de-enkelte-forslagene/4-Begrensning-av-fradrag-for-rentekostnader-i-interessefellesskap/>
- StormGeo. (2014). *StormGeo History*. Hentet november 23, 2014 fra <http://www.stormgeo.com/stormgeo-history>
- StormGeo Holding AS. (2014). *Registration Document*. No 809/2004. StormGeo Holding AS.

-
- Sundberg, J. D. (2014). *Snart får futen vite om alle norske konti i Sveits*. Hentet desember 06, 2014 fra E24.no: <http://e24.no/lov-og-rett/snart-faar-futen-vite-om-alle-norske-konti-i-sveits/22997154>
- Sylte, T. (2014). *Starbucks betalte ikke skatt - ble presset av aktivister*. Hentet desember 06, 2014 fra vl.no: <http://www.vl.no/samfunn/starbucks-betalte-ikke-skatt-ble-preset-av-aktivister-1.91772>
- Tax Justice Network Norge og Changemaker. (2012). *Skjult - et hefte om skatteparadis*. Hentet oktober 10, 2014 fra http://www.taxjustice.no/uploads/documents/121009_Mottatt_fra_Heydas_9._okt.pdf
- Tax Justice Network Norge. (u.d.a). *Nøkkeltall*. Hentet oktober 28, 2014 fra <http://taxjustice.no/ressurser/tall>
- Tax Justice Network Norge. (u.d.b). *Ordliste*. Hentet oktober 01, 2014 fra <http://taxjustice.no/ressurser/ordliste>
- Tax Justice Network Norge. (u.d.c). *Verktøy*. Hentet desember 04, 2014 fra <http://taxjustice.no/ressurser/tema/verktoy>
- TaxHavens.biz. (2011a). *Tax Haven Delaware*. Hentet oktober 05, 2014 fra http://www.taxhavens.biz/other_tax_havens/tax_haven_delaware/
- TaxHavens.biz. (2011b). *Tax Haven Dubai*. Hentet oktober 05, 2014 fra http://www.taxhavens.biz/other_tax_havens/tax_haven_dubai/
- TaxHavens.biz. (2011c). *Tax Haven Switzerland*. Hentet oktober 05, 2014 fra http://www.taxhavens.biz/european_tax_havens/tax_haven_switzerland/
- Taylor, C. (2014). *Abolition of 'double Irish' in Budget follows intense pressure on Ireland*. Hentet desember 06, 2014 fra IrishTimes.com: <http://www.irishtimes.com/business/economy/abolition-of-double-irish-in-budget-follows-intense-pressure-on-ireland-1.1963192>
- Tropina, J. (2010). *Tax income differences between multinational and domestic corporations in Norway: A panel data approach*. Working Paper No 05/10. Bergen: Institute for Research in Economics and Business Administration.
- Tropina, J., & Møen, J. (2012). *Overskuddsflytting inn eller ut av Norge? Skjult – et hefte om skatteparadis, kapitalflukt og hemmelighold*, 58-61.
- Trumpy, J. (2014). *Villig til å ofre skatteparadis*. Hentet november 23, 2014 fra dn.no: <https://www.dn.no/nyheter/2014/05/12/Finans/villig-til--ofre-skatteparadis?service=print>
- Ulvik, R., & Espeland, S. H. (2014). *Vizrt solgt i en avtale som verdsetter selskapet til 2,5 milliarder*. Hentet november 11, 2014 fra Nettavisen: <http://www.nettavisen.no/na24/vizrt-solgt-i-en-avtale-som-verdsetter-selskapet-til-25-milliarder/8507826.html>
- Utenriksdepartementet. (2008). *Kort om OECD*. Hentet desember 01, 2014 fra http://www.regjeringen.no/nb/dokumentarkiv/stoltenberg-ii/ud/Veiledninger-og-brosjyrer/2008/kort_om_oecd.html?id=507107

-
- Utenriksdepartementet. (2009). *Skatteparadis og utvikling - tilstand, analyser og tiltak*. (NOU 2009: 19). Oslo: Statens Forvaltningstjeneste.
- Vizrt. (2000-2013). *Financial Reports*. Hentet fra http://www.vizrt.com/investors/financial_reports/
- Vizrt. (2014a). *Nordic Capital to pay NOK 37 in cash per VIZRT Ltd. share*. Hentet november 11, 2014 fra http://www.vizrt.com/news/newsgrid/42601/Nordic_Capital_to_pay_NOK_37_in_cash_per_VIZRT_Ltd._share
- Vizrt. (2014b). *Vizrt reaches a settlement with the Israeli Tax Authorities for payment of a substantially lower amount than original assessment*. Hentet november 01, 2014 fra http://www.vizrt.com/investors/investor_releases/41337/Vizrt_reaches_a_settlement_with_the_Israeli_Tax_Authorities_for_payment_of_a_substantially_lower_amount_than_original_assessment
- Wayne, L. (2012). *How Delaware Thrives as a Corporate Tax Haven*. Hentet oktober 22, 2014 fra The New York Times: <http://www.nytimes.com/2012/07/01/business/how-delaware-thrives-as-a-corporate-tax-haven.html?pagewanted=all&module=Search&mabReward=relbias%3Ar&r=1&>
- Yahoo Finance. (2014a). *Industry Browser - Technology - Business Software & Services - Company List*. Hentet november 10, 2014 fra <http://biz.yahoo.com/p/826conameu.html>
- Yahoo Finance. (2014b). *Industry Browser - Technology - Technical & System Software - Company List*. Hentet november 28, 2014 fra <http://biz.yahoo.com/p/822qtou.html>
- Yahoo Finance. (2014c). *Industry Center - Business Software & Services - Company Index*. Hentet november 10, 2014 fra http://biz.yahoo.com/ic/826_cl_all.html
- Yahoo Finance. (2014d). *Industry Center - Technical & System Software - Company Index*. Hentet november 28, 2014 fra http://biz.yahoo.com/ic/822_cl_all.html