



Skatteplanlegging i flernasjonale selskap: fremgangsmåter, effekt og hvordan det kan reguleres

En analyse av IKEA

Monica Olsen og Heidi V. Høgalmen

Veileder: Guttorm Schjelderup

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 utredningen belyses skatteplanlegging i flernasjonale selskap. Skatteplanlegging innebærer at selskap benytter ulike virkemidler for å redusere sin skattebyrde. Utredningen svarer på om, og i så fall hvordan, flernasjonale selskap utnytter slike metoder. Med utgangspunkt i dette, drøfter vi også hvordan man effektivt kan regulere slike skatteminimerende aktiviteter.

Vår utredning viser at flernasjonale selskap reduserer sin skattebyrde ved å ta i bruk virkemidler som minimerer skatt. Dette er dokumentert i empirisk litteratur, samt bekreftet gjennom en nærmere analyse av IKEA.

Analysen av IKEA avdekker at selskapet har flere karakteristika som samsvarer med aggressiv skatteplanlegging. Dette er karakteristika som liten grad av gjennomsiktighet, svært kompleks organisasjonsstruktur og bruk av gjennomstrømmingsselskap, skatteparadis og royalty på varemerket. At IKEA globalt er delt i to konsern er ifølge vår analyse motivert av skattemessige hensyn. Både internasjonalt og i Norge bærer IKEA preg av aktiv bruk av det interne kapitalmarkedet til å redusere sin skattebyrde. Eksempelvis har det norske IKEA-konsernet intern gjeld 40 ganger så stor som egenkapitalen. Generelt ser man tegn til at profitt flyttes fra varehusdriften til skattemessig gunstige selskapsstrukturer i toppen av begge internasjonale konsern. At de endelige eierne av de to konsernene i det ene tilfellet er en tvilsom veldedighet og i det andre tilfellet en stiftelse som ble hemmeligholdt i 20 år, underbygger vår konklusjon om at hensynet til skatt påvirker store deler av organisasjonen.

Årsaken til at IKEA og andre flernasjonale selskap kan tilpasse seg strategisk med hensyn til skatt, er at det internasjonale skattesystemet ikke er tilpasset globaliseringen i økonomien. I vår analyse av reguleringer ser vi at det fortsatt gjenstår en del arbeid før det internasjonale skattesystemet effektivt vil kunne hindre skatteminimerende aktivitet i flernasjonale selskap. Men, på grunn av økt vilje til innsats på denne fronten, konkluderer vi med at det er stor sannsynlighet for at bedrifter vil merke store endringer i deres mulighet til å påvirke sin skattebyrde i årene fremover.

Forord

Denne oppgaven er skrevet som en del av masterstudiet i Økonomi og Administrasjon med hovedprofil i Finansiell Økonomi ved Norges Handelshøyskole. Arbeidet ble gjennomført høsten 2013.

Flernasjonale selskapers bruk av skatteplanlegging har fått økende oppmerksomhet i senere tid. Valg av emnet er basert på aktualitet, faglig interesse og læringsutbytte. Vi ønsker med vår oppgave å belyse hvordan flernasjonale selskaper utnytter ulike virkemidler til å redusere sin skattebyrde, og hvilke tiltak som kan hindre dem muligheten til dette. Arbeidet med utredningen har vært interessant og svært lærerikt. Vi har fått god innsikt i omfanget av skatteplanlegging blant flernasjonale selskap. Ved å innta ulike perspektiv og innfallsvinkler til emnet oppnår vi en nyansert og helhetlig tilnærming.

Vi håper at utredningen fanger leserens interesse, og at den kan bidra til å gi større innsikt i det aktuelle emnet.

Vi vil takke Skatt Vest for deres faglige innspill og engasjement, kontorplass og hyggelige lunsjer. Vi vil også takk Tax Justice Network for inspirerende diskusjoner, gode råd og tips. Vi ønsker å presisere at analysen av IKEA utelukkende bygger på offentlig tilgjengelige kilder.

Til slutt vil vi takke vår veileder, Guttorm Schjelderup, for god oppfølging og konstruktive tilbakemeldinger. Vi har også satt pris på engasjementet og ekspertisen rundt temaet i oppgaven.

Bergen, 16.desember 2013

Monica Olsen

Heidi V. Høgalmen

Innholdsfortegnelse

1.	Innledning.....	9
1.1	Disposisjon	10
2.	Kapitalstruktur.....	11
2.1	Kapitalstruktur i et perfekt marked.....	11
2.1.1	Kapitalstruktur og selskapsskatt.....	13
2.2	Kapitalstruktur i et imperfekt marked	15
2.2.1	Trade-off teorien	15
2.2.2	Pecking-order teorien	18
3.	Flernasjonale selskaper og kapitalstruktur	19
3.1	Flernasjonale selskaper.....	19
3.1.1	Definisjon.....	19
3.1.2	Fremveksten av flernasjonale selskaper.....	19
3.2	Kapitalstruktur i flernasjonale selskaper	19
3.2.1	Skattemessig optimalisering av kapitalstruktur.....	20
3.2.2	Kapitalstrømmer i flernasjonale selskaper	20
3.2.3	Konserninterne lån	21
4.	Det internasjonale skattesystemet	23
4.1	Internasjonale regler	23
4.1.1	OECDs mønsteravtale	24
4.1.2	Dobbelbeskatning.....	24
4.2	Skatteregler i Norge.....	26
4.3	Regler i lukkede jurisdiksjoner.....	27
4.3.1	Kjennetegn ved skatteparadis og andre skadelige strukturer	27
4.3.2	Regler i skatteparadis	29
4.3.3	Regler i gjennomstrømningsland	33
4.3.4	Delkonklusjon	34

4.4	Lovlig og ulovlig minimering av skattebyrde	35
5.	Flernasjonale selskap og deres muligheter til å minimere skatt	36
5.1	Tynn kapitalisering	36
5.1.1	Definisjon	36
5.1.2	Bruk av tynn kapitalisering	36
5.1.3	Tre mekanismer for bruk av gjeld	37
5.2	Internprising	39
5.2.1	Definisjon	39
5.2.2	Bruk av internprising	39
5.2.3	Royalties	43
5.3	Andre virkemidler	44
5.3.1	Bruk av gjennomstrømmingsselskap	44
5.3.2	Bruk av trusts i flernasjonale selskap	45
6.	Analyse av relevant litteratur	47
6.1	Innledning	47
6.2	Internprising internasjonalt	47
6.2.1	Indirekte metoder	48
6.2.2	Direkte analyse	49
6.2.3	Konklusjon	50
6.3	Internprising i Norge	50
6.3.1	Indirekte analyser	50
6.3.2	Konklusjon	51
6.4	Optimalisering av kapitalstruktur internasjonalt	52
6.4.1	Analyser av intern gjeld	52
6.4.2	Analyser av ekstern og intern gjeld	53
6.4.3	Konklusjon	54
6.5	Optimalisering av kapitalstruktur i Norge	55

6.5.1	Konklusjon	56
6.6	Indirekte finansieringsstrukturer og skatteparadis	56
6.6.1	Konklusjon	57
6.7	Kapittelkonklusjon.....	58
7.	Case: IKEA internasjonalt.....	59
7.1	Innledning	59
7.2	En todelt kjempe	60
7.3	IKEA Group	60
7.3.1	Total skattebetaling i IKEA Group	62
7.3.2	Internprising	63
7.3.3	Royalties.....	66
7.3.4	Tynn kapitalisering.....	67
7.3.5	Kompleks organisasjonsstruktur og bruk av gjennomstrømmingsselskap.....	69
7.3.6	Særegne selskapsformer: Bruk av falske veldedighetsorganisasjoner?	71
7.3.7	Oppsummering	73
7.4	Inter IKEA Group.....	74
7.4.1	Total skattebetaling i Inter IKEA Group.....	75
7.4.2	Internprising	77
7.4.3	Royalties.....	78
7.4.4	Tynn kapitalisering.....	79
7.4.5	Gjennomstrømmingsselskap	82
7.4.6	Transparens	82
7.4.7	Oppsummering	84
7.5	Konklusjon.....	84
8.	Case: IKEA Norge	86
8.1	Fremgangsmåte.....	86
8.2	IKEA i Norge.....	86

8.3	Internprising.....	88
8.3.1	Innledning.....	88
8.3.2	Omfanget av interne transaksjoner.....	88
8.3.3	Produktanalyse	89
8.3.4	Kostnadsanalyse	89
8.3.5	Sammenligning av profittmarginer	90
8.3.6	Royalties.....	92
8.3.7	Delkonklusjon	93
8.4	Tynn kapitalisering	94
8.4.1	Vurdering av konsernet	94
8.4.2	Dagens bilde.....	95
8.4.3	Morselskapet: IKEA Handel og Eiendom AS.....	97
8.4.4	Datterselskap: IKEA AS	97
8.4.5	Datterselskap: IKEA Eiendom Holding AS.....	99
8.4.6	Vurdering av konsernets kapitalisering.....	99
8.4.7	Omstruktureringer av konsernet.....	99
8.4.8	Sammenligning av gjeldsnivå	104
8.5	Rentekostnader	106
8.5.1	Betydningen av høy gjeldsgrad	106
8.5.2	Internprising av lån.....	107
8.6	Konklusjon IKEA Norge	108
9.	Regulering av skatteplanlegging	110
9.1	Regulering av internprising	110
9.1.1	OECD	110
9.1.2	Armlengdeprinsippet.....	110
9.2	Gjeldskifting og juridiske begrensninger	111
9.2.1	Tynn kapitaliseringsregler.....	111

9.2.2	Armlengdeprinsippet.....	112
9.2.3	Regler for kontrollerte utenlandske selskap.....	113
9.2.4	Grunnleggende skattereformer: ACE og CBIT.....	115
9.3	Reguleringer av bruk av skatteparadis.....	116
9.4	Utviklingen fremover.....	117
9.4.1	FATCA.....	117
9.4.2	Europeisk FATCA.....	118
9.4.3	Begrensning av fradraget for rentekostnader i interessefellesskap.....	119
9.4.4	Land-for-landrapportering.....	120
9.4.5	Åpenhetsloven.....	122
9.4.6	Enhetlig skattlegging.....	122
10.	Effekt av nye reguleringer på selskaper i Norge.....	125
10.1	FATCA.....	125
10.1.1	Effekten av regelverket som er avtalt.....	125
10.1.2	Effekten av et europeisk FATCA.....	127
10.2	Begrensning av fradraget for rentekostnader i interessefellesskap.....	128
10.3	Land-for-landrapportering.....	129
10.4	Åpenhetsloven.....	131
10.5	Enhetlig skattlegging.....	132
10.5.1	Sannsynlighet for at enhetlig skattlegging vil innføres.....	133
10.5.2	Effekten på bedrifter i Norge.....	134
10.6	Kapittelkonkusjon.....	135
11.	Konklusjon.....	136
12.	Vedlegg.....	138
13.	Bibliografi.....	141

1. Innledning

Den siste tiden har vi sett økt fokus på den skadelige effekten av skatteplanlegging både i medier og hos myndigheter verden over. På møter i G20, G8 og OECD har skatteplanlegging stått høyt på agendaen.¹ De siste årene er det også gjort flere vedtak om regulering av skattefiendtlig aktivitet i EU, USA og hjemme i Norge.²

Årsaken til det intensiverte fokuset er den økte betydningen av flernasjonale selskap i verdensøkonomien, men også den økonomiske situasjonen mange land befinner seg i. De senere års økonomiske krise har bidratt til ytterligere interesse for feltet, da land med store underskudd er blitt stadig mer avhengige av skatteinntekter. Mange har opplevd kutt i velferd og økte skatter, noe som har økt misnøyen rundt skatteunndragelse.³ At de flernasjonale selskapene kaprer stadig mer av den globale verdiskapingen, er kun med på å forsterke dette. I 2010 sto de 500 største flernasjonale selskapene i verden for hele 70 % av handelen globalt, noe som understreker deres betydning i verdensøkonomien.⁴

I media kan man stadig lese om flernasjonale selskap som blir tatt for å betale minimal skatt i landene de opererer i. Søkelystet har blitt rettet mot store, velkjente selskap som Facebook, Ebay og Starbucks med avsløringer om at de så vidt betaler skatt på det de tjener.⁵ I en artikkel i Dagens Næringsliv 7. desember i år kom det for eksempel frem at Facebook kun betaler 0,1 % skatt på sitt resultat, mens Reuters fant i 2012 at Starbucks ikke hadde betalt selskapsskatt i det hele tatt på 3 år.⁶

Vi skal i denne oppgaven studere skatteplanlegging i flernasjonale selskap i utlandet og i Norge. Vi ønsker å finne svar på om, og i hvor stor grad, flernasjonale selskap tar i bruk skatteminimerende metoder for å redusere sin skattebyrde. I den grad det er mulig, vil vi også estimere effekten av slik skattefiendtlig aktivitet på skatteprovenyet i Norge og internasjonalt.

Kartlegging av empirisk litteratur på området kan gi svar på noen av disse spørsmålene. Empiriske analyser har ofte en generell tilnærming, hvor man finner om og hvordan

¹ Hentet fra «*Finans- og skattepolitikk i EU – statusrapport mai 2013*» (Østby & Erlingsen, 2013a)

² Eksempelvis EUs arbeid med regler for automatisk informasjonsutveksling, FATCA i USA og begrensning av rentefradrag i Norge.

³ Hentet fra «*Økte skatter i Sør-Europa*» (vg.no, 2013) og «*En kontrafaktisk analyse av Spanias finanspolitikk*» av (Bøhler, 2013)

⁴ Tall hentet fra (SSB, 2011)

⁵ For eksempel artikkelen «*eBay avoids £50m tax*» (The Sunday Times, 2012)

⁶ Hentet fra artiklene «*Special Report: How Starbucks avoids UK taxes*» (Reuters, UK, 2012) og «*Facebook skatter 0,1 prosent*» (Dagens Næringsliv, 2013b).

flernasjonale selskaper skatteplanlegger innen et land, en sektor eller lignende. I tillegg til å kartlegge eksisterende empiri, skal vi i denne oppgaven se nærmere på ett selskap. Dette gir analysen en ekstra dimensjon, ved å gi et konkret eksempel på hvordan skatteplanlegging kan foregå i ett selskap.

Selskapet vi skal se nærmere på er IKEA. Årsaken til at vi har valgt IKEA er selskapets størrelse og betydning internasjonalt, samt dets rykte for å drive aggressiv skatteplanlegging. At IKEA er et selskap de fleste kjenner og kan relatere til, gir også en mer håndgripelig og lettfattelig illustrasjon av hvordan flernasjonale selskaper kan minimere skatt. Vi har derfor bevisst valgt kun å bruke offentlig tilgjengelig informasjon, slik at selskapets navn kan publiseres.

Etter at vi har sett på utbredelse og effekt av skattefiendtlige aktiviteter, ønsker vi å se på hvordan slik aktivitet kan reguleres. Vi vil deretter se på hvordan eventuelle fremtidige regelverk kan påvirke bedrifters mulighet til å minimere sin skattebetaling i Norge.

1.1 Disposisjon

Vi vil først presentere grunnleggende teori for valg av kapitalstruktur i et nasjonalt selskap. Vi vil deretter forklare hvordan valg av kapitalstruktur i flernasjonale selskap skiller seg fra nasjonale selskap, da disse blant annet står ovenfor flere skattesystemer. Vi vil videre legge grunnlaget for analysen ved å presentere det internasjonale skattesystemet, samt de særegne reglene som finnes i skatteparadis og andre skadelige strukturer. Med utgangspunkt i teorien som er presentert, vil vi gå gjennom hvilke metoder et flernasjonalt selskap kan benytte for å minimere sin skattebyrde.

Vi vil så undersøke i hvilken grad flernasjonale selskap faktisk tar i bruk metodene for skatteplanlegging, ved å kartlegge funn i relevant litteratur på området. Kartleggingen omfatter vurdering av eksistens og effekt av samtlige metoder, både internasjonalt og i Norge. Etter kartleggingen vil vi se nærmere på IKEA for å finne ut om det er samsvar med empirien, og da eventuelt hvordan de går frem for å minimere skatt.

Til slutt skal vi presentere dagens regulering på området, samt utviklingen fremover. Som et supplement til denne gjennomgangen gjør vi en analyse av hvordan eventuelle nye regelverk vil påvirke selskap i Norge.

2. Kapitalstruktur

I dette kapitlet vil vi gi en presentasjon av grunnleggende teorier for selskapers valg av kapitalstruktur. Vi vil med utgangspunkt i disse teoriene vise hvordan selskap kan optimalisere sin kapitalstruktur. Vi ser først på optimal kapitalstruktur i nasjonale selskaper, før vi i neste kapittel tar vi for oss flernasjonale selskaper.

2.1 Kapitalstruktur i et perfekt marked

Et selskap kan finansiere eiendelene sine ved bruk av egenkapital, gjeld eller ved en kombinasjon av disse. Uttrykket kapitalstruktur viser til kombinasjonen av egenkapital og gjeld som brukes for å finansiere eiendelene i et selskap. Selskaper ønsker å minimere kapitalkostnadene sine ved å ha en mest mulig effektiv kapitalstruktur. Optimalisering av kapitalstruktur er et felt som har vært gjenstand for mye forskning, og mest kjent er teoremene utviklet av Franco Modigliani og Merton H. Miller i 1958. Teoremene til Modigliani og Miller forklarer effekten av endret kapitalstruktur i forhold til selskapsverdi og risiko, og har med dette dannet mye av grunnlaget for moderne tenkning om kapitalstruktur.

Utledningen av teoremene baseres på forutsetningen om et perfekt kapitalmarked. Et perfekt kapitalmarked innebærer fravær av asymmetrisk informasjon, skatt, transaksjonskostnader og agentkostnader. Det antas videre at kapitalkostnaden er lik for enkeltindivider og selskaper.⁷

Modigliani og Miller proposisjon 1: Markedsverdien av et selskap er uavhengig av dets kapitalstruktur, $V_L = V_U$.

Verdien av et selskap som er finansiert med egenkapital og gjeld er gitt ved V_L , og verdien av et tilsvarende selskap som er finansiert fullt ut med egenkapital er gitt ved V_U . Fra proposisjon 1 kan vi se at et selskap ikke kan endre sin markedsverdi ved å endre sammensetningen av egenkapital og gjeld. Markedsverdien er gitt ved summen av selskapets fremtidige kontantstrømmer, og kontantstrømmene er uavhengige av finansieringsformen. Proporsjon 1 impliserer dermed at markedsverdien blir bestemt av kontantstrømmene generert av eiendelene i balansen, og ikke på bakgrunn av hvordan eiendelene er finansiert.

⁷ Teoremene er hentet fra artikkelen: «*The cost of capital, corporate finance and the theory of investment*» (Modigliani & Miller, 1958).

Modigliani og Miller proposisjon 2: Forventet avkastning på et selskaps egenkapital er positivt relatert til selskapets gjeldsandel, ettersom investors risiko øker med gjeldsandelen.

Et selskap som er finansiert med en kombinasjon av egenkapital og gjeld har høyere risiko enn et selskap som kun er finansiert med egenkapital. Gjeld øker risikoen til egenkapitalen selv om sannsynligheten for at selskapet skal gå konkurs og misligholde gjelden er lav.⁸ Investor må derfor bli kompensert for høyere risiko ved høyere forventet avkastning på egenkapitalen.

Dette resultatet kan forklares ved hjelp av «The Weighted Average Cost of Capital»(WACC). WACC er et vektet gjennomsnitt av kapitalkostnad fra kapitalkildene egenkapital og gjeld. Gjeldens kapitalkostnad er gitt ved r_D og forventet avkastning til egenkapitalen er gitt ved r_E . Kostnadene knyttet til de to finansieringsmetodene vektet ut ifra hvor stor andel de utgjør av totalkapitalen til selskapet. Totalkapitalen er summen av gjeld og egenkapital, og den samlede kapitalkostnaden for totalkapitalen uttrykkes ved r_A .

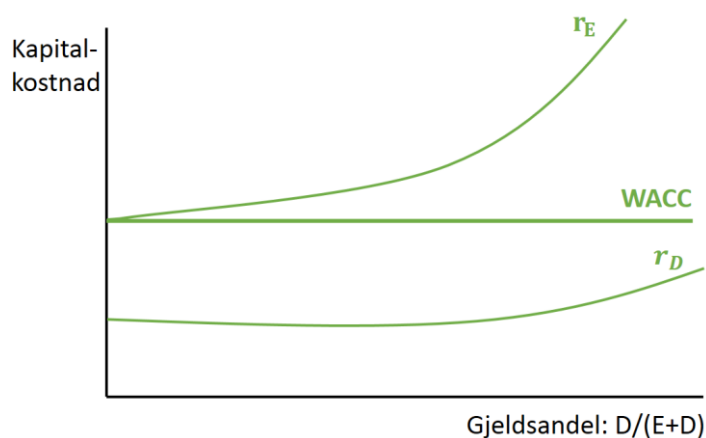
$$(2.1) \quad r_A = r_E \left(\frac{E}{E+D} \right) + r_D \left(\frac{D}{E+D} \right)$$

Kapitalkostnaden, r_A , er konstant for alle kombinasjoner av egenkapital og gjeld. Det fremkommer implisitt fra proporsjon 1 at WACC skal være uavhengig av selskapets kapitalstruktur.

Ved å skrive om ligning (2.1) får vi forventet avkastning til egenkapitalen gitt ved:

$$(2.2) \quad r_E = r_A + \left(\frac{D}{E} \right) (r_A - r_D)$$

WACC kan illustreres grafisk denne måten:⁹



⁸ Teorien hentet fra boken: «Corporate Finance» (Berk & DeMarzo, 2011)

⁹ Selvlaget graf, hentet fra boken: «Corporate Finance» (Berk & DeMarzo, 2011)

Fra ligning (2.2) fremgår det at forventet avkastning på egenkapitalen er positivt relatert til selskapets gjeldsnivå. Hvis et selskap øker sin gjeldsandel vil forventet avkastning på egenkapitalen øke. En investor vil kreve høyere forventet avkastning for å investere i et selskap med høy gjeldsandel, da dette medfører økt risiko.

2.1.1 Kapitalstruktur og selskapsskatt

I 1963 reviderte Modigliani og Miller teorien, og fjernet den sentrale forutsetningen om at selskap ikke betaler skatt. I den nye modellen antas det at gjeldsrenter er fradragsberettiget på selskapet hånd, mens utbetaling til egenkapital skjer etter skatt og rentebetaling. Effekten av at selskaper kan fradragføre gjeldsrenter ved beskatning er at selskaper betaler mindre skatt til myndighetene ved gjeldsfinansiering. Gjeldsfinansiering gir dermed en skattefordel som påvirker valg av kapitalstruktur, og medfører at selskaper ikke lenger er likegyldig i valg av finansiering.

Den reviderte modellen legger til grunn uendret selskapsskatt, τ_C , og kapitalkostnad, r_D . Gjelden er avdragsfri slik at utestående gjeld, D , holdes konstant.

Verdien av rentefradraget ved gjeldsfinansiering vil herfra bli omtalt i alle ligninger som *skatteskjold*, og kan uttrykkes ved:¹⁰

$$(2.3) \text{Skatteskjold} = \tau_C r_D D$$

Et selskap med rentekostnad, $r_D D$, i en periode vil spare skatt lik skatteskjoldet, $\tau_C r_D D$, i samme periode. Skatteskjoldet medfører at selskaper finansiert med gjeld reduserer sin skattekostnad, og dermed betaler mindre skatt enn selskap som er finansiert med bare egenkapital. Verdien av dette skatteskjoldet øker med skattesatsen, rentekostnaden på gjelden og størrelsen på gjelden.

Verdien til selskap er en funksjon av fremtidige kontantstrømmer. Skatteskjoldet påvirker kontantstrømmen til et selskap positivt, og har derfor en effekt på selskapsverdien. Hvis rentekostnadene i all fremtid er lik $r_D D$, og kontantstrømmen fra skatteskjoldet like risikabel som gjelden som generer den, vil nåverdien av skatteskjoldet være:

$$(2.4) NV(\text{Skatteskjold}) = \frac{\tau_C r_D D}{r_D} = \tau_C D$$

¹⁰ Hentet fra «*Corporate income taxes and the cost of capital: a correction*» (Modigliani & Miller, 1963)

Nåverdien av skatteskjoldet er lik skattesatsen multiplisert med gjeldsverdien, $t_c D$. Ved å øke gjeldsverdien D , vil verdien av selskapet øke med skattesatsen, t_c . Verdien av et selskap finansiert av både egenkapital og gjeld er nå gitt ved:

$$(2.5) V_L = V_U + NV(\text{Skatteskjold}) = V_U + t_c D$$

Verdien av et selskap som er finansiert med egenkapital og gjeld V_L er lik verdien av et selskap som er finansiert med kun egenkapital V_U pluss nåverdien av skatteskjoldet.

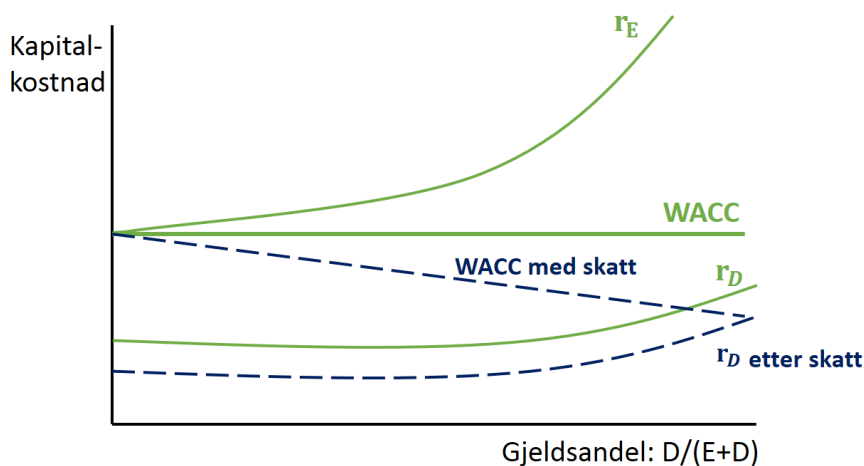
Modigliani og Miller sin første proporsjon hevdet at selskapets verdi er uavhengig av finansiering. I den reviderte modellen endres dette resonnementet. Selskapets verdi blir høyere ved gjeldsfinansiering fordi rentekostnader på gjeld, i motsetning til kostnader på egenkapitalen, er fradragsberettiget.

WACC justert for skatt vil nå være beskrevet ved:¹¹

$$(2.6) r_A = r_E \left(\frac{E}{E+D} \right) + r_D \left(\frac{D}{E+D} \right) (1 - \tau_c)$$

Kapitalkostnaden på gjeld er redusert som følge av skattefradraget på rentekostnaden.

WACC etter skatt kan illustreres på følgende måte:¹²



Modigliani og Miller sitt reviderte teorem impliserer at selskap bør holde en høy gjeldsandel for å maksimere selskapsverdien. Fra ligning (2.5) ser vi at selskapsverdien er lineært stigende med gjeldsandel, noe som impliserer at det er optimalt med 100 % gjeld. Hver krone egenkapital substituert mot en krone gjeld vil øke verdien av selskapet med skattesatsen, τ_c .¹³

¹¹ Teori hentet fra boken: «Advanced Corporate Finance» (Ogden, et al., 2003)

¹² Selvlaget graf, med utgangspunkt i boken: «Corporate Finance» (Berk & DeMarzo, 2011)

¹³ Hentet fra masteroppgave ved NHH: *Tynn kapitalisering blant multinasjonale selskap i Norge* (Kløve, 2011)

Teorien til Modigliani og Miller har blitt kritisert fordi den bygger på urealistiske forutsetninger, og derfor ikke gir et riktig bilde av virkeligheten. Kapitalmarkedene vi står ovenfor er på ingen måte perfekte, og vi må ta hensyn til kostnader knyttet til transaksjoner, agenter og informasjonsasymmetri. Forutsetningen om at privatpersoner kan låne penger til samme betingelser som selskaper er heller ikke realistisk.

Videre tar teorien hensyn til skattefordelen knyttet til gjeld, men utelater kostnader som likviditetsrisiko og konkursrisiko knyttet til gjeldsfinansiering. Slike kostnader vil påvirke optimal kapitalstruktur, og kan medføre at selskap velger en gjeldsandel som er lavere enn 100%. Ligning (2.5) impliserer at verdien av et selskap stiger lineært med gjeldsnivået, dette resultatet stemmer ikke når man tar hensyn til likviditets- og konkursrisiko.

I følge Berk og DeMarzo (2011) er det ikke nødvendig med 100 % gjeldsfinansiering for å få full skattefordel av gjeld. Den optimale gjeldsandelen fra et skattebesparende perspektiv er et gjeldsnivå slik at rentekostnaden er lik driftsresultatet til selskapet. Overflødig gjeld vil ikke øke selskapets verdi.¹⁴

Teoremet utledet av Modigliani og Miller gjelder for en lukket økonomi. I en åpen økonomi vil kapitalstrukturen til flernasjonale selskaper bli påvirket av skattesatser i andre land, og teoremene kan derfor ikke anvendes her. Situasjonen for flernasjonale selskaper vil bli drøftet i kapittel 3.

2.2 Kapitalstruktur i et imperfekt marked

Forskere har forsøkt å utarbeide modeller som studerer kapitalstruktur i imperfekte markeder. I 1984 introduserte Stewart C. Myers to teorier tilpasset imperfekte markeder: Trade-off teorien og Pecking-order teorien.¹⁵ I dette delkapittelet skal vi se nærmere på disse to teoriene.

2.2.1 Trade-off teorien

I trade-off teorien velges optimal kapitalstruktur på bakgrunn av en avveining mellom nytte og kostnader forbundet med gjeld. Hovedfordelen knyttet til gjeldsfinansiering er skattefordelen den gir i form av fradrag på renter. En annen fordel ved bruk av gjeld er at det kan ha en disiplinerende effekt på ledelsen. En av ulempene ved gjeldsfinansiering er kostnaden knyttet

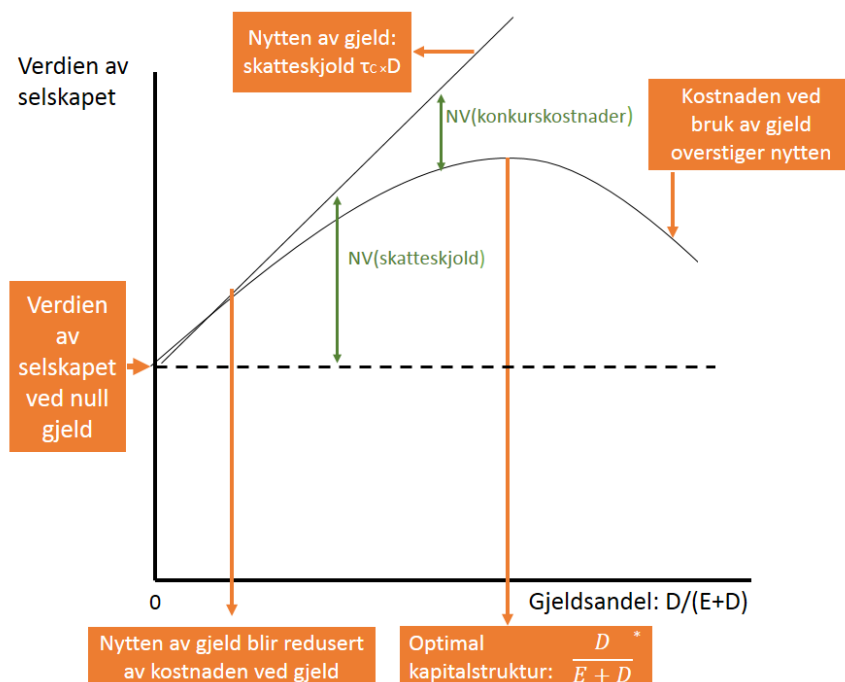
¹⁴ Hentet fra boken *Corporate Finance*, (Berk & DeMarzo, 2011)

¹⁵ Teorier hentet fra artikkel: «*Corporate Financing and investment decisions when firms have information the investors do not have*» (Myers & Majluf, 1984)

til å havne i finansielt stress, altså konkurskostnader. Trade-off teorien illustreres i følgende ligning:¹⁶

$$(2.7) V_L = V_U + NV(\text{Skatteskjold}) - NV(\text{Konkurskostnader})$$

Ligning (2.7) balanserer nytte og kostnader knyttet til bruk av gjeld. Optimal gjeldsgrad er når marginal nytte av gjeld er lik den marginale kostnaden ved bruk av gjeld. Ved optimal kapitalstruktur vil selskapsverdien være maksimert. Dette illustreres grafisk i figur 2.1:¹⁷



Figur 2.1

Verdien av et selskap uten gjeld illustreres av den stiplede, horisontale linjen i figur 2.1. Dette er en støttelinje som viser hvor stor den initiale verdien av et selskap er, før man legger til den ekstra verdien gjeldsfinansiering gir selskapet. Den konkave linjen viser hvordan verdien av et selskap finansiert av gjeld vil øke så lenge nåverdien av skatteskjoldet er høyere enn nåverdien av konkurskostnadene. Ved bruk av mer gjeld enn det som er optimalt, vist ved $\left(\frac{D}{E+D}\right)^*$, vil konkurskostnadene overstige verdien av skatteskjoldet, og verdien av selskapet synker.

Den optimale kapitalstrukturen varierer fra selskap til selskap ettersom selskapene står overfor ulike kombinasjoner av skattesatser og konkurskostnader.

¹⁶ Hentet og oversatt fra boken «Corporate Finance» (Berk & DeMarzo, 2011)

¹⁷ Selvlaget figur, hentet fra boken «Corporate Finance» (Berk & DeMarzo, 2011)

Gjeldsfinansiering skaper større sannsynlighet for finansielt stress enn egenkapital-finansiering. Finansielt stress er en situasjon hvor et selskap har så høy gjeldsandel at det er fare for insolvens. Ved egenkapitalfinansiering kan man slutte å betale ut dividende dersom man har lav inntjening, uten at dette har store konsekvenser. Ved gjeldsfinansiering vil et selskap som har lav inntjening ikke kunne ha samme fleksibilitet til å la være å betaler ut deler av inntjeningen i gjeldsrenter. Hvis selskapets inntjening blir så lav at det ikke kan betaler renter til kreditorer vil selskapet risikere å bli slått konkurs. Dette vil medføre en rekke kostnader for det berørte selskapet.

Det er vanlig å skille mellom direkte og indirekte konkurskostnader.¹⁸ Direkte konkurskostnader er kostnadene direkte knyttet til at selskapet slås konkurs. Konkurskostnader inkluderer betaling for juridiske tjenester, avgifter ved eventuell rettslig behandling og eventuelle tap av fremførte skattefradrag. Videre kan det også påløpe kostnader i forbindelse med likvidering av selskapets eiendeler. Ved konkurs blir eiendelene ofte solgt via tvangssalg til en pris som er under reell verdi. Det er normalt at konkurskostnadene er høyere for selskap der virksomheten er basert på immaterielle eiendeler. Bakgrunnen for dette er at immaterielle eiendeler er vanskeligere å omsette enn materielle eiendeler. De direkte konkurskostnadene er normalt beregnet til 3-4 % av selskapets verdi før konkurs.¹⁹

De indirekte kostnadene ved en konkurs er vanskelige å beregne, men de er som regel mye større enn de direkte konkurskostnadene. Indirekte kostnader er kostnader knyttet til tap av kunder, leverandører og ansatte.

I den virkelige verden er det kostnader knyttet til å endre kapitalstrukturen til et selskap, noe som medfører en treghet i tilpasningen av kapitalstruktur. Selskaper avviker derfor ofte fra sin optimale kapitalstruktur. Denne tregheten forklarer hvorfor man ofte finner store avvik fra optimal kapitalstruktur i tilpasningen til selskaper. Trade-off teorien forklarer ikke bakgrunnen for at flere suksessrike selskaper benytter lav grad av gjeldsfinansiering. I følge modellen skulle høye inntekter gi stor kapasitet til å håndtere gjeld samtidig som selskapet har høye inntekter som beskyttes av skatteskjoldet. Lav gjeld kombinert med høy inntjening er det motsatt av det trade-off teorien impliserer.

¹⁸ Hentet fra boken «*Principle of Corporate Finance*» (Brealy, et al., 2011)

¹⁹ Hentet fra artikkelen «*Bankruptcy Resolution, direct costs and vilation of priority claims*» (Weiss, 1990)

2.2.2 Pecking-order teorien

I 1984 utviklet Myers og Majluf en modell som tok utgangspunkt i markeder med asymmetrisk informasjon. Denne modellen setter ikke en klar optimal kapitalstruktur, men rangeringer av ulike finansieringsalternativer. Kapitalstrukturen blir dermed bestemt av selskapets behov for kapital.

Siden det finnes asymmetrier i markedene vil selskap foretrekke intern finansiering fremfor ekstern. Årsaken er at asymmetri i informasjon mellom ledelsen i et selskap og eksterne investorer, kan føre til underprising av selskapets egenkapital i markedet. Denne underprisingen kan betraktes som en informasjonskostnad. Med utgangspunkt i dette rangerte Myles de foretrukne finansieringsalternativene der alternativene med lavest informasjonskostnader er rangert høyest. Selskap foretrekker å finansiere investeringer ved opptjent egenkapital, deretter gjeld og innskutt egenkapital som siste utvei.²⁰

I følge empirisk forskning fungerer Pecking-order teorien best for store og modne selskaper. Disse selskapene har stabil inntjening og mulighet til å benytte seg av tilbakeholdt kapital. Små, nyetablerte vekstselskaper har ikke i samme grad denne muligheten, og vil derfor være avhengig av ekstern finansiering.

Pecking-order og Trade-off teoriene har ulikt syn på finansieringen til modne selskaper med stabil inntjening. I henhold til trade-off teorien vil disse selskapene ha høy gjeld, mens Pecking-order teorien mener at disse selskapene foretrekker å benytte seg av interne midler og dermed har liten gjeld.

²⁰ Hentet fra «*Corporate Financing and investment decisions when firms have information the investors do not have*» (Myers & Majluf, 1984)

3. Flernasjonale selskaper og kapitalstruktur

3.1 Flernasjonale selskaper

3.1.1 Definisjon

Et flernasjonalt selskap er et selskap med virksomhet i flere land. Flernasjonale selskaper er ofte strukturert ved å ha et morselskap lokalisert i hjemlandet, og datterselskaper lokalisert i andre land. Et morselskap må eie minst 50 % av et selskap for at det skal kunne kalles datterselskap.²¹

Det finnes mange ulike definisjoner på flernasjonale selskaper. Shapiro og Sarin (2010) definerer et flernasjonalt selskap som et selskap med produksjon og salg av varer og tjenester i mer enn ett land.²² I de ulike definisjonene varierer det hvor mange datterselskaper lokalisert i andre land som må være knyttet opp mot morselskapet for at det skal kunne klassifiseres som et flernasjonalt selskap. Den enkleste formen for flernasjonale selskaper defineres av Adler (1974) som et selskap bestående av et morselskap med minst ett datterselskap lokalisert i utlandet.²³ Vi vil i denne oppgaven ta utgangspunkt i Adler sin definisjon når vi snakker om flernasjonale selskaper.

3.1.2 Fremveksten av flernasjonale selskaper

Globaliseringen de siste 30-40 årene har bidratt til stor fremvekst av flernasjonale selskaper. Utviklingen i teknologi har gjort det lettere for selskaper å få innpass på nye markeder. Selskaper har valgt å opprette selskaper utenfor sitt hjemland for å kunne ekspandere i nye markeder, få tilgang på ny kunnskap og nyte billige råvarer og arbeidskraft fra fremvoksende økonomier. Muligheten til å utnytte imperfekte finansielle markeder har også drevet veksten av flernasjonale selskaper.

3.2 Kapitalstruktur i flernasjonale selskaper

I et flernasjonalt selskap brukes en helhetlig strategi, som inkluderer morselskaper og alle datterselskaper, for å finne optimal kapitalstruktur. Dette er en todelt prosess hvor ledelsen først må avgjøre hvilke gjeldsandel de ønsker for konsernet som helhet. Her må ledelsen ta hensyn

²¹ Hentet fra NOU2003:23: Evaluering av regnskapsloven (Regjeringen, 2003)

²² Hentet fra boken «*Foundations of Multinational Financial Management*» (Shapiro & Sarin, 2010)

²³ Hentet fra artikkelen «*The Cost of Capital and Valuation of a Two-Country Firm*» (Adler, 1974)

til asymmetrisk informasjon, konkurskostnader og agentkostnader, på lik linje med nasjonale selskaper. Den andre delen i prosessen omhandler valg av optimal kapitalstruktur i hvert enkelt datterselskap. Den optimale kapitalstrukturen for konsernet fokuserer på å maksimere konsernets profitt, og tar ikke hensyn til å maksimere profitten i hvert enkelt datterselskap.²⁴

3.2.1 Skattemessig optimalisering av kapitalstruktur

I et flernasjonalt selskap ønsker man å minimere den totale skattebyrden i konsernet. Måten datterselskapene finansieres avhenger derfor av skattesystemene i de enkelte landene hvor de er hjemmehørende.

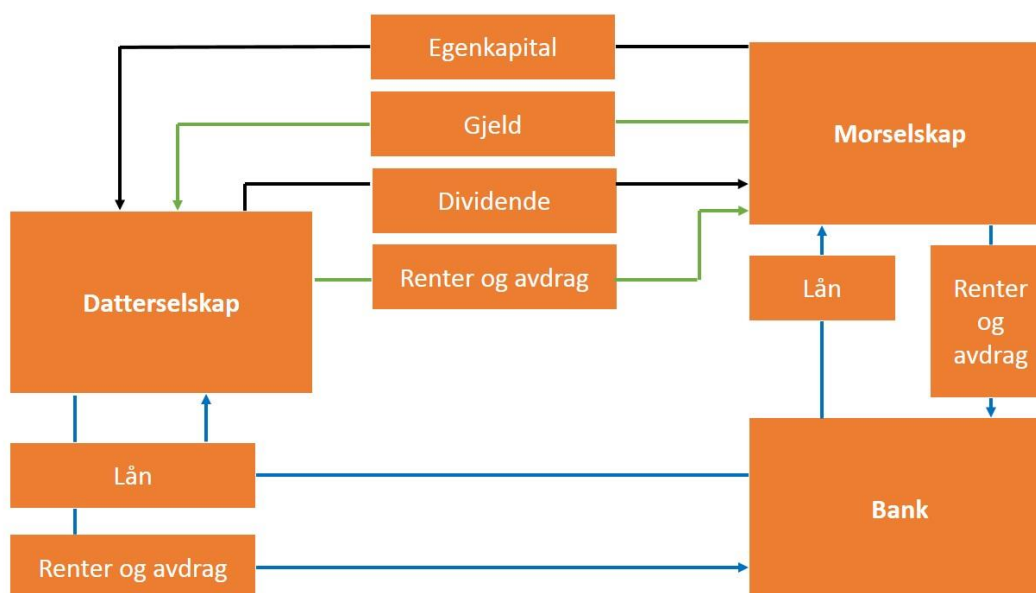
Som beskrevet i delkapittel 2.1.1 er det knyttet skattefordeler til å finansiere et selskap med gjeld. Gjeld og egenkapital behandles forskjellig når man skal fastsette selskapets formue, og når man skal fastsette inntektsgrunnlaget til et selskap behandles renter og utbytte ulikt. Vanlig praksis er at inntekter fra renter ikke blir beskattet i mottakerlandet i motsetning til dividendeinnbetalinger.²⁵ Dette kan påvirke allokering av inntekter i konsernet, da disse påvirkes av skattesystemene konsernet står ovenfor. Nærmere utredning om skatteregler drøftes i kapittel 4.

3.2.2 Kapitalstrømmer i flernasjonale selskaper

Et datterselskap kan finansieres internt i konsernet i form av gjeld eller innskutt egenkapital. Dersom finansieringen er i form av intern gjeld vil morselskapet motta avdrag, og avkastning i form av renter. Hvis datterselskapet blir finansiert ved hjelp av egenkapital, vil morselskapet motta avkastning i form av dividender og verdistigning. Konsernledelsen kan også velge å benytte seg av ekstern finansiering både i morselskapet og datterselskapene. Kapitalstrømmer knyttet til ekstern og intern finansiering er illustrert i figur 3.1.

²⁴ Hentet fra «*Towards a Capital Structure Theory for Multinational Company*» (Eckert & Engelhard, 1999)

²⁵ Hentet fra boken «*Internasjonal inntektsskatterett*» (Zimmer, 2009)



Figur 3.1

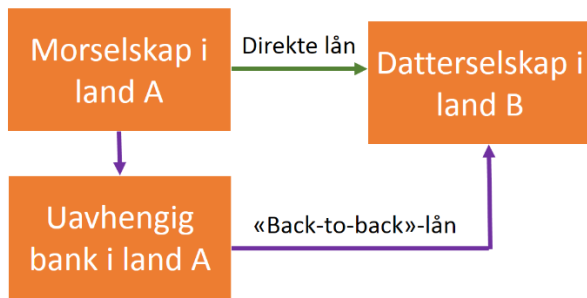
3.2.3 Konserninterne lån

Flernasjonale selskap har mulighet til å benytte seg av konserninterne lån for å flytte midler innad i konsernet. De vanligste formene for konserninterne lån er: direkte lån, «back-to-back»-lån og parallelle lån, alle illustrert i figur 3.2 på neste side.

Direkte lån er lån fra morselskapet til et datterselskap, eller lån mellom datterselskap.

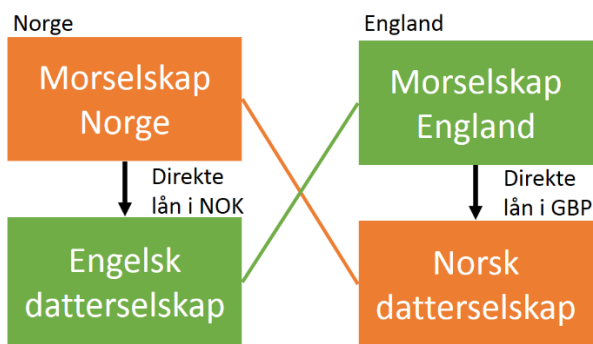
Et back-to-back -lån fungerer slik at morselskapet låner ut penger til et datterselskap via en uavhengig bank i et annet land enn der datterselskapet er hjemmehørende. Lånet er et konserninternt lån som er kanalisert gjennom en uavhengig bank hvor morselskapet er kausjonist for datterselskapet. Morselskapet har et innskudd i den uavhengige banken som nøytraliserer lånet gitt til datterselskapet, noe som fører til at banken vurderer lånet som risikofritt. Banken er her bare et mellomledd som mottar kompensasjon i form av innskudds- og utlånsrenten. Et back-to-back -lån benyttes i tilfeller hvor man skal finansiere selskap i land med høy rente eller et begrenset kapitalmarked.²⁶

²⁶ Hentet fra boken «*Foundations of Multinational Financial Management*» (Shapiro & Sarin, 2010)



Figur 3.2

Parallele lån er en type konsernintern lån som gjør det lettere å overføre kapital mellom selskaper i det flernasjonale selskapet. Parallele lån kan sammenlignes med «valuta swaps». Denne typen lån foregår ved at to uavhengige flernasjonale selskaper i forskjellige land låner penger av hverandre. Dette kan skje ved at for eksempel et norsk morselskap låner norske kroner til et datterselskap i det engelske flernasjonale selskapet, og det engelske morselskapet låner pund til et datterselskap av det norske flernasjonale selskapet. Ved å benytte seg av parallelle lån får man tilgang på valuta som det ellers kan være vanskelig å få tak i. Det er lånekostnadene og valutasvingningene i hvert av de to landene som bestemmer hvor høy kostnaden på slike lån blir.²⁷ Dette illustreres i figur 3.3.



Figur 3.3

²⁷ Hentet fra boken «*Foundations of Multinational Financial Management*» (Shapiro & Sarin, 2010)

4. Det internasjonale skattesystemet

Det er i hovedsak to typer skatt som gjør seg gjeldende for bedrifter: inntektsskatt og kildeskatt på renter, dividende og royalties. Et flernasjonalt selskap må forholde seg til flere jurisdiksjoner, og dermed flere skattesystemer. Dette påvirker hva som er den optimale kapitalstrukturen i hvert land de opererer i, da inntektsstrømmer skattes ulikt. Også priser på interne transaksjoner kan påvirkes av forskjeller i skattesatser mellom land. Det er derfor viktig å se på hvilke skatteregler et flernasjonalt selskap står overfor, for å forstå deres valg og hvordan de påvirkes av skatt.

Vi vil først gå gjennom hvilke internasjonale regler som er viktige for flernasjonale selskaper, før vi ser nærmere på reglene i Norge. Vi vil deretter gå gjennom regler for lukkede jurisdiksjoner, deriblant skatteparadis og gjennomstrømmingsland.

4.1 Internasjonale regler

Separate Accounting (SA) og Formula Apportionment (FA) er de to hovedsystemene for bedriftsbeskatning over flere jurisdiksjoner.²⁸

FA fungerer slik at total skattebyrde i selskapet fordeles mellom filialene etter en gitt vekt fordelt på hver filial. Vektene regnes ut etter andel av totale eiendeler som er plassert i filialen, totalt salg og/eller totale lønnsutgifter. På den måten skal beskatningen reflektere aktiviteten i filialen, og ingen filial vil være ubeskattet så lenge et selskap har aktivitet der. Denne metoden anses som mer effektiv enn SA når det kommer til å hindre flernasjonale selskaper i å manipulere priser på interne transaksjoner. Likevel skal vi ikke se så mye på FA videre i dette kapitlet, da det er SA som brukes av de fleste OECD-land, deriblant Norge. Det bør likevel nevnes at EU-kommisjonen har anbefalt en overgang til FA i EU.

I SA-systemet fordeles inntekter og kostnader på filialer i henhold til deres egne regnskap og de nasjonale regnskapsreglene i landet. I tillegg anvendes armlengdeprinsippet for interne transaksjoner. Vi kommer tilbake til en mer detaljert beskrivelse av armlengdeprinsippet i kapittel 9.1.2.

²⁸ Teorien i de to følgende avsnittene er hentet fra «*Multinationals and Transfer Pricing*» (Schjelderup, 2013)

4.1.1 OECDs mønsteravtale

Selskap opererer ofte i flere ulike jurisdiksjoner, og dette gjør at fordelingen av inntekt ifølge SA-systemet ikke alltid er like uproblematisk. Det er ofte uenighet om hvordan inntektene skal fordeles, hvor hvert land og hver bedrift har en egeninteresse i forhold til hvor den ender.

OECDs mønsteravtale er en frivillig avtale for å hindre slike uenigheter, og setter en felles ramme for hvordan beskatningen skal foregå. Etter lov av 26. mars 1999 nr. 14 om skatt av formue og inntekt, heretter omtalt som skatteloven, er det særlig to prinsipper i avtalen som er viktige, nemlig globalinntektsprinsippet og kildeprinsippet. Globalinntektsprinsippet sier at et selskap er skattepliktig i landet hvor det er hjemmehørende, jamfør Skatteloven § 2-1 og 2-2. Dette betyr at et konsern med morselskap i Norge må betale skatt til norske myndigheter på all inntekt, uavhengig av hvor i verden den er opptjent. OECD anbefaler dette prinsippet for bedriftsbeskatning.²⁹ Kildeprinsippet går ut på at et land kan skattlegge inntekt og formue som har opphav i landet, jf. skattelovens § 2-3, selv om selskapet ikke er hjemmehørende der.

Globalinntekts- og kildeprinsippet er gjeldende under SA-metoden. Hvor inntekten har sitt opphav og hvor selskapet er hjemmehørende er dermed avgjørende for hvor skattebetalingen skjer, og hvor mye som betales. Ulike definisjoner av hvor selskap er hjemmehørende og opphavet til inntekter skaper uenighet, men også i mange tilfeller dobbeltbeskatning.³⁰

4.1.2 Dobbeltbeskatning

Det er en felles enighet om at dobbeltbeskatning av inntekt er uheldig, da det gir en unødvendig og ofte skjev belastning på bedrifter. Prinsippet om rettferdig og økonomisk effektiv beskatning, er ikke oppfylt i de tilfeller hvor man ikke klarer å hindre dobbeltbeskatning. OECDs mønsteravtale er en av innsatsene som er gjort for å hindre at dette skjer, blant annet ved anbefalingen om valg av prinsipp nevnt over.

I mønsteravtalen anbefales det å bruke fritaksmetoden og den indirekte kreditmetoden for å redusere dobbeltbeskatning. For å forklare disse metodene bruker vi Huizinga et al. (2008) sin fremstilling av bedriftsskatt på flernasjonale selskap.

²⁹ Hentet fra «*Articles of the Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital*», en revidert versjon av mønsteravtalen fra 1998 (OECD, 2003)

³⁰ Mer om dette kan leses i «*Internasjonal inntektsskatterett*» (Zimmer, 2009)

I fremstillingen ser man på et morselskap i land m og et datterselskap i land i . Det antas at utbyttebetaling til morselskapet er skattepliktig i minst ett av landene. Renter er fradragsberettiget og vil derfor være fratrukket skattbar inntekt. Vi ser i det følgende på beskatning av utbytte, men forklaringen gjør seg gjeldende også for renter på interne lån i de tilfeller hvor disse ilegges kildeskatt.

I første omgang blir datterselskapets inntekt beskattet under selskapsskatten i land i , t_i . Deretter betales det resterende resultatet ut som utbytte til morselskapet. Avhengig av skattereglene i land i , kan datterselskapet bli pålagt å betale kildeskatt på utbyttebetalingen, k_i^d . Den totale skatten betalt på utbyttet som overføres til morselskapet, er dermed:

$$t_i + k_i^d - t_i * k_i^d$$

Avhengig av skattereglene i land m , kan også utbyttet bli beskattet når det mottas av morselskapet. Dette innebærer en dobbeltbeskatning av utbyttet. Vi skal nå gå gjennom de to metodene anbefalt av OECD for å hindre slik dobbeltbeskatning.

Fritaksmetoden er den vanligste metoden for å hindre dobbeltbeskatning. Fritaksmetoden tar utgangspunkt kun i kildeprinsippet, noe som betyr at effektiv marginalsatt er selskaps- og kildeskatten som betales i land i . Effektiv marginalsatt på utbytte blir dermed:

$$t_i + k_i^d - t_i * k_i^d$$

Hvis globalinntektsprinsippet i tillegg skulle gjelde, vil det gis en skattekreditt for skatt som allerede er betalt i land i , for å unngå dobbeltbeskatning. Man kan dermed trekke skattebyrden i land i fra det man skal betale i land m . For å hindre at skatten betalt i land m skal kunne bli negativ, legges det som oftest en begrensning på skattekreditten.

Den indirekte kreditmetoden innebærer at skattekreditten vil omfatte både selskaps- og kildeskatten betalt i land i . Dersom skattebyrden i land i som vist over skulle overstige skattesatsen i land m , t_m , vil morselskapet ikke måtte betale noe skatt i sitt land. Men, dersom t_m er mindre enn total skattebyrde i land i , må morselskapet betale differansen i skatt i land m . Den effektive marginale satsen ved indirekte kreditering er dermed:

$$\max = [t_m; t_i + k_i^d - t_i * k_i^d]$$

Ellers gjelder armlengdeprinsippet for samtlige inntektsstrømmer, som vi vil forklare nærmere i kapittel 9.

4.2 Skatteregler i Norge

Selskapsskatten i Norge er per i dag på 28 %. Sammenligner man med andre land har Norge en relativt høy sats, men likevel ikke i toppsjiktet. I OECD finner man skattesatser på alt fra 12,5 % i Sveits til 40 % i USA.³¹

Når det gjelder utbytte er norske aksjeselskap i henhold til fritaksloven fritatt for beskatning av sitt utbytte på aksjer, jmfør Skatteloven § 2-38, 1. ledd.³² Regelen innebærer at aksjeselskap heller ikke har rett til skattefradrag på aksjetap. Utenlandske selskap som opererer i Norge og er hjemmehørende i EØS er også fritatt. Dette betyr at selskap med morselskap i et annet EØS-land kan overføre utbytte fra sin norske virksomhet i Norge, uten at dette utløser kildeskatt. Denne loven ble innført i 2006, for å hindre dobbeltbeskatning innad i EØS. Utenfor EØS gjelder ikke fritaket, i henhold til skattelovens § 2-38 5. ledd. I slike tilfeller kan man se på OECDs retningslinjer for kildeskatt på utbytte nevnt i forrige delkapittel. I Norge er kildeskatten i utgangspunktet 25 %, men som følge av bilaterale avtaler blir satsen vanligvis 15 %.

I Norge er det ingen kildeskatt på royalties og renter, jf. Skatteloven § 2-3. Dersom et selskap hjemmehørende i Norge vil overføre renteinntekter fra utlandet, vil det i henhold til globalinntektsprinsippet være skattepliktig denne inntekten i Norge, jf. Skatteloven § 2-1, 9.ledd og § 2-2, 6. ledd. Debitor har dermed fradragsrett for rentene, mens kreditor er skattepliktig.

For å hindre utnyttelse av lavskatteland finnes det regler for skattlegging av aktivitet i slike land under NOKUS-reglene. NOKUS-reglene er særlige regler for beskatning av norskkontrollerte aksjeselskap i lavskatteland, med hjemmel i skattelovens § 10-60. Formålet med disse reglene er kapitalnøytralitet mellom selskap som investerer i Norge og i lavskatteland. For å oppnå kapitalnøytralitet gjelder ikke fritaksmetoden for lavskatteland utenfor EØS. Lavskatteland defineres ifølge § 10-63 som land der selskaper betaler mindre enn to tredjedeler av skatten de ville betalt av samme profitt i Norge.

Oppsummert behandles utbytte og renter ulikt i forhold til beskatning i Norge. Renter og utbytte kan begge overføres skattefritt ut av Norge innenfor EØS, mens det kun er renter som skattlegges på vei inn i landet.

³¹ Skattesatsene er hentet fra «Corporate tax rates table», (KPMG, 2013)

³² Teori om lovbestemmelser i Norge er hentet fra Norske Lover 1687-2009 og (Zimmer, 2009)

4.3 Regler i lukkede jurisdiksjoner

Vi skal nå beskrive land med særegne regler som gjør at selskap kan redusere sin skattebyrde ved å flytte profitt eller deler av virksomheten sin dit. Disse landene er unntak fra det internasjonale skattesystemet, og spiller en helt særegen rolle i flernasjonale selskapers skatteplanlegging.

Ikke alle lukkede jurisdiksjoner er like, da de byr på ulike funksjoner for bedriftene. Den mest kjente formen for lukket jurisdiksjon er skatteparadis. Disse er velkjente for å hjelpe selskap og privatpersoner med å kunne nyte sin formue skattefritt og med minimalt innsyn fra offentligheten. De andre lukkede jurisdiksjonene kaller vi foreløpig «andre skadelige strukturer», slik de kalles i Utenriksdepartementets utredning «Skatteparadis og utvikling, NOU:2009:19». Vi vil nå gå gjennom definisjoner av og regelverk i ulike lukkede jurisdiksjoner, for å legge grunnlag for senere analyse av hvordan flernasjonale selskap kan minimere sin skattebyrde.³³

4.3.1 Kjennetegn ved skatteparadis og andre skadelige strukturer

Å definere et skatteparadis er ikke så lett som å se på hvilke land som har unormalt lav selskapsskatt. Det er ofte kombinasjonen av lav skatt og andre særskilte regler og kjennetegn, som utgjør fordelene ved bruken av skatteparadis.

Skatteparadis defineres noen ganger som «off-shore» -stater eller -sektoren. Dette må ikke forveksles med at skatteparadis ofte er øystater, men henger derimot sammen med adskiltheten i lovverket. Reglene som gjør et land til et skatteparadis er separat fra det lovverket som gjelder økonomisk virksomhet i landet generelt, og er på den måten en slags «off shore» -virksomhet. En annen definisjon som ofte brukes om skatteparadis er «offshore financial center». Det internasjonale pengefondet (IMF) bruker dette navnet på land med gunstige skattesystem, men gir ikke en klar definisjon av uttrykket.

Begrepet «lukket jurisdiksjon» går mer på staters hemmelighold enn gunstige skatteregler. I NOU 2009:19 defineres en lukket jurisdiksjon som et land med strenge sekretesseregler. Vi skal komme mer tilbake til hvordan sekretessereglene i skatteparadis fungerer, men i hovedsak handler det om forsterkede taushetsplikter, lite registrering og lite tilgang på opplysninger.

³³Teori i kapittelet er hentet fra utredningen «Skatteparadis og utvikling», NOU 2009: 19 (Utenriksdepartementet, 2009) dersom ikke annet er oppgitt

Definisjoner av selve uttrykket «skatteparadis» finnes det mange av. Vi har valgt å bruke OECD sin definisjon³⁴ fra 1998 videre i vår oppgave, hvor et skatteparadis defineres som et land med følgende karakteristika:³⁵

1. *Svært lav eller ingen skatt på kapitalinntekter*
2. *Særegent skattesystem for gjennomstrømmingsselskap («ringfencing»)*
3. *Mangel på transparens om eierskap og/eller mangel på effektivt tilsyn*
4. *Ingen effektiv informasjonsutveksling med andre land og jurisdiksjoner knyttet til skattemessige forhold*

Det første kriteriet er utgangspunktet for hva som definerer et skatteparadis. Lav skattesats er hva som gjør skatteparadiser attraktive lokasjoner for plassering av kapital. Likevel forklarer ikke dette kriteriet hele den skadelige effekten av et skatteparadis, og er derfor som nevnt ikke nok til å definere et land som skatteparadis. Det andre kriteriet omhandler bruken av et kunstig selskap uten kommersiell virksomhet, som plasseres mellom kildelandet og landet hvor det flernasjonale selskapet er hjemmehørende. Dette gjøres for å redusere eller eliminere skattebetalingen i både kilde- og hjemlandet. Vi kommer tilbake til hvilke regler som legger til rette for bruk av gjennomstrømmingsselskap i kapittel 4.3.4. Mangel på transparens og effektiv informasjonsutveksling er kriterier som begge kan spores til blant annet strenge sekretesseregler i skatteparadis. OECD skriver i sin beskrivelse av kriteriene, at også administrative retningslinjer, rutiner og manglende samarbeidsvilje kan være årsaker til manglende gjennomsiktighet og informasjonsutveksling.

Det finnes også typiske fysiske kjennetegn ved skatteparadis, som ikke relateres direkte til regelverk. OECD har laget en liste over hvilke land som passer med definisjonen av skatteparadis gitt over.³⁶ På denne listen ser man at skatteparadisene ofte er små jurisdiksjoner. I tillegg fant også Dharmapala og Hines i 2009 også en sterk sammenheng mellom sannsynligheten for å være et skatteparadis og kvalitet på institusjoner i landet. For et gitt land med under 1 million innbyggere økte sannsynligheten for å bli et skatteparadis fra 26 % til 61 % når institusjonenes kvalitet økte fra nivået i Brazil til nivået i Portugal.³⁷

³⁴ For nærmere analyse se «*Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*» (OECD, 1998)

³⁵ Oversettelsen er hentet fra «*Skatteparadis og utvikling, NOU 2009: 19*»

³⁶ For komplett liste, se vedlegg 4.1, hentet fra «*Towards Global Tax Co-operation. Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*», (OECD, 2000)

³⁷ Hentet fra (Dharmapala & Hines, 2009)

«Andre skadelige strukturer» kjennetegnes ved at de kun oppfyller deler av OECDs definisjon. Eksempelvis tilbyr Nederland, Sverige, Danmark og Irland ordninger hvor man kan oppnå lav eller ingen skatt på utbytte fra utlandet eller gevinst på utenlandske aksjer.³⁸ Da de gunstige ordningene kan oppnås ved å etablere et gjennomstrømmingsselskap i et av disse landene, oppfyller de kriterium nummer to i OECDs liste. Derimot tilbys ikke samme lave selskapskatter og hemmelighold som i skatteparadisene. Andre eksempler er land som kun tilbyr hemmeligholdet, men ikke de gunstige skattereglene, som for eksempel Sveits.

Nå som vi har gått gjennom hvordan skatteparadis og andre skadelige strukturer kan gjenkjennes, skal vi gå nærmere inn på hvordan strukturene er bygd opp. Vi skal gi en oversikt over de særskilte reglene som gjør et land til et skatteparadis, samt selskapsformene man finner i skatteparadis og andre skadelige strukturer. Vi vil i kapittel 5 se nærmere på hvordan disse reglene og selskapsformene kan utnyttes av flernasjonale selskap.

4.3.2 Regler i skatteparadis

Det er vesentlige forskjeller mellom lovgivingen i et typisk skatteparadis, og den vi finner i en moderne rettsstat som Norge. Hovedforskjellen går ut på hvilke interesser man tar hensyn til når lovgivningen utarbeides. I moderne rettstater tar man hensyn til alle berørte parter når man bestemmer hvilke lover som skal gjelde for et selskap med begrenset ansvar. I skatteparadis ser man derimot at det kun er eiernes interesser og selskapets virksomhet utenfor landet som tas hensyn til. Om ansatte, kreditorer eller myndigheter i andre land vil berøres av skatteparadisenes lovgivning, er ikke hensyntatt.

Vi vil nå presentere hovedtrekkene i skatteparadisenes lovgivning, og hvilke måter dette støtter opp om beskrivelsen over.

Sekretesseregler

Som nevnt i kapittel 4.3.1 er lukkede jurisdiksjoner definert ved at de har strenge sekretesseregler. Alle land har egne sekretesseregler for å beskytte sensitiv informasjon, som for eksempel taushetsplikt for advokater, leger og andre som håndterer sensitiv informasjon. Skatteparadiser har mer omfattende og strenge sekretesseregler enn det som er normalt. Særlig er det stor forskjell i finanssektoren, hvor det i skatteparadis er normalt med forsterket taushetsplikt hos de ansatte. Sekretessereglene i skatteparadisene har som formål å hindre

³⁸ Hentet fra (Zimmer, 2009)

innsyn i eierskap og verdiene som finnes i selskaps- og truststrukturene, samt formuesplasseringer.

Store mangler i informasjon gjør det enda vanskeligere å finne vesentlig informasjon om virksomheter i skatteparadis. Tilgangen til den informasjonen som faktisk finnes, begrenses igjen av den strenge taushetsplikten.

Sekretessreglene i skatteparadis skiller seg fra andre lands regler ved at de hovedsakelig påvirker aktiviteter i andre land. For eksempel er problemet med mangelfull informasjon i offentlige registre særlig utpreget for selskap som kun opererer utenfor skatteparadiset. En annen forskjell er at sekretessreglene gjør at regler for transparens i landene hvor selskapene faktisk har virksomhet, ikke gjør seg gjeldene. På grunn av disse elementene ved regelverket påvirker sekretessreglene virksomhet utenfor deres egen jurisdiksjon, og griper dermed inn i andre lands selvråderett.

En følge av utformingen av reglene er også at de muliggjør unndragelse fra beskatning i landene hvor aktiviteten i selskapet faktisk skjer, ved at identiteten til eierne holdes skjult. Av samme grunn vil reglene også fungere til å skjule ulovlig aktivitet som hvitvasking og korrupsjon.

Fritakssystem for «International Business Company» (IBC)

En annen grunn til at det er svært lite tilgang på informasjon om selskap i skatteparadis er de ulike fritaksordningene selskapene nyter. Skatteparadis har som nevnt egne regler for «offshore» selskap, altså selskap som kun har virksomhet utenfor landet, men som hører til under landets jurisdiksjon. Slik selskap kalles et «International Business Company» (IBC). Selskapene har ikke tillatelse til å ha virksomhet i selve skatteparadiset, med den hensikt å beskytte den lokale virksomheten i landet.

Det første og mest selvsagte fritaket for et IBC, er skattefritak. Skattefritaket har i hovedsak to skatterettslige følger for omverden, den ene er ulovlig skatteunndragelse og den andre er utnyttelse av skatteavtaler. Skattefritaket gir insentiv til skatteunndragelse, mens sekretessreglene muliggjør slik aktivitet fordi eiendeler og formue kan holdes skjult. Det er ikke ulovlig å etablere et selskap i et skatteparadis. Derimot er det ulovlig å unndra seg kildeskatt pliktig i hjemlandet ved å skjule eiendeler og formue. Skatteavtaler går ut på at man under visse vilkår kan få skattefritak på transaksjoner mellom to land. Utnyttelse av skatteavtaler er et skatterettslig problem dersom vilkårene for fritak i skatteavtalen i sannhet ikke er oppfylt. Vi vil komme tilbake til hvordan selskapene kan utnytte skatteavtaler i kapittel 4.3.3, hvor vi ser på regler i gjennomstrømningsland.

Det er også normalt at IBCer er fritatt fra regnskapsplikt. Der det finnes regler for utforming av regnskap, er disse løst utformet. At skatteparadisene ikke pålegger regnskapsplikt på slike selskap, kan forklares av myndighetenes manglende behov for korrekte regnskapstall fra selskapene. Årsaken til det er at IBCer ikke har aktivitet i skatteparadisene, og på grunn av skattefritaket skal det uansett ikke beregnes skattegrunnlag. Utarbeidelsen av korrekte regnskap krever i tillegg ressurser av både selskapene og myndighetene. Det er dermed heller ikke behov for å kontrollere regnskapene, og selskapene er derfor fritatt revisjonsplikt. I de tilfellene lovpålagt revisjon eksisterer, vil dette ikke kontrolleres, da det ikke er noen som tjener på dette og det er en ren utgiftspost. Spesielt for selskap med begrenset ansvar, som er den vanlige selskapsformen for IBCer, utgjør regnskap svært nyttig informasjon for flere instanser i landene de opererer i. Begrenset ansvar innebærer at eierne kontrollerer selskapet uten selv å stå til ansvar overfor kreditorer. Eierstrukturen gir dermed muligheter for misbruk, og korrekt regnskapsinformasjon er dermed nødvendig for å beskytte blant andre kreditorer, aktører i verdipapirmarkedet og ansatte. Fordi andre land har nytte av regnskapsinformasjon fra IBCer i skatteparadis, er dette fritaket enda et eksempel på at skatteparadis undergraver informasjonsbehovet til andre land.

I skatteparadis stilles det ofte få eller ingen krav til registrering og offentliggjøring av eierskap. Å kunne identifisere parten man handler med er en åpenbar fordel for de fleste. Hvem man handler med kan være avgjørende for om transaksjonen er lovlig, men kan også være bestemmende for om den er ønskelig. Det siste fordi det kan avdekke motpartens økonomiske stilling. Undersøkelser av innsidehandel og håndhevelse av armlengdeprinsippet er blant eksemplene på behovet for identifikasjon av partene i transaksjoner. Det er av disse årsakene ønskelig med plikt til føring av troverdige aksjonærregister, slik tilfellet i de fleste land er i dag. I skatteparadisene er derimot aksjonærregistre for IBC sjelden troverdige, og aksjonæropplysningene beskyttet av strenge konfidensialitetsregler.

Det finnes også eksempler på at skatteparadisene tilrettelegger for enkle og diskrete overføringer av eierskap i IBCer. Ihendehaveraksjer («Bearer shares») muliggjør umiddelbart eierskifte ved at aksjene fysisk bytter hender. Disse verdipapirene tilbyr dermed høy grad av anonymitet, begrenset registrering og minimal grad av regulering i eierskapsskifter. Eierskapsforholdene blir derfor heller ikke mulige å spore tilbake i tid.

Det er med andre ord flere gunstige fritaksregler for IBCer i skatteparadisene. Reglene har uten unntak negative konsekvenser for landene hvor selskapenes virkelige aktivitet foregår.

Konsekvensene er ikke kun som følge av ulovlige aktiviteter i skatteparadisene, men også av lovlige tilpasninger som reduserer skattegrunnlaget og informasjonstilgangen til andre land.

Trusts

Trusts er annen svært utbredt, og skadelig, struktur. En trust er en avtale hvor eieren av en formue låner ut eiendomsretten til en annen part, som forplikter seg til å forvalte denne. En trust regnes ikke som en juridisk enhet, og de opprinnelige eierne registreres ikke i noe offentlig register.³⁹ I «Skjult – et hefte om skatteparadis, kapitalflukt og hemmelighold»⁴⁰ defineres trusts på følgende måte:

«En avtale mellom parter for forvaltning av en formue. «Forvalterne» holder formelt eiendomsretten til formuen og forplikter seg til å råde over formuen til det beste for de som er egentlige eiere, («beneficial owners»)»

De egentlige eierne, de begunstigede, er parten i avtalen som skal «nyte godt av trustens midler» ifølge utredningen i NOU 2009:19. I utredningen påpekes også den særegne separasjonen av eierskapet i en trust, hvor det formelle eierskapet holdes adskilt fra de begunstigede av midlene. Til forskjell fra et selskap med begrenset ansvar, innebærer dette at eierne selv ikke kan kontrollere selskapet på egne vegne. Denne kontrollen gir de bort til fordel for andre egenskaper ved trusten.

De begunstigede, da de ikke er formelle eiere, vil kun inkludere midler fra trusten i sin private formuesmasse etter formelle utdelinger har funnet sted. Før utdeling har funnet sted, og etter de har skrevet fra seg råderetten gjennom trustavtalen, vil de begunstigede dermed ikke være skattepliktige for formuesmassen. Selv om forvalteren står som den formelle eieren, vil midlene i trusten heller ikke inngå i forvalterens private formuesmasse. Årsaken er at selve formuesmassen ikke er overført til forvalteren, kun eiendoms- og råderetten over den. Dermed er ikke forvalteren skattepliktig for midlene, og forvalterens personlige kreditorer eller boet ved personlig konkurs, kan heller ikke ta krav i disse.⁴¹ Bruken av trustavtaler er dermed skadelig på skattegrunnlaget til statene som ellers ville hatt rett til å beskatte formuesmassen.

Også for trusts hindres informasjonstilgangen til andre land av begrenset regulering i skatteparadisene. Da en trust er å regne som en privat avtale, registreres den ikke i offentlige registre. En trust kan generelt bli så anonymisert som stifterne ønsker, ifølge forfatterne bak

³⁹ Henter fra presentasjonen «Truste og bære» på Taxjustice.no (Anker, 2013)

⁴⁰ Publisert av (Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012)

⁴¹ Hentet fra «Truste og bære» (Anker, 2013)

NOU 2009:19. I de tilfeller trusten er offentlig registrert, vil dette kun gjelde forvalterens navn, mens stiftere og de begunstigede holdes skjult.

En fordel for de egentlige eierne av formuesmassen, er at de på flere måter kan kontrollere forvaltningen selv om de formelt har fraskrevet deg råderetten. Stifterne av trusten kan i tillegg til å gjøre seg selv til de begunstigede, formulere skjulte avtaler slik at de får mulighet til å styre forvalteren. Stifterne kan også bruke en mellommann til å overvåke og regulere forvalteren etter deres ønske, ofte kalt er «Protector». Forvalteren kommer likevel ikke dårlig ut av situasjonen, da han kompenseres gjennom honorarer for å holde det formelle eierskapet.

Disse mulighetene bryter prinsippene ved en trust. Dersom de begunstigede har reell kontroll over trustmidlene, og dermed kontroll over utdelingene, regnes dette som misbruk. Det regnes også som misbruk dersom stifterne og de begunstigede er de samme, eller i samme familie. Da regnes fraskrivningen av råderett som selvpålagt, og midlene i trusten vil vanligvis anses som del av de begunstigedes private formuesmasse.

En trust vil ofte være øverste ledd i en selskapsstruktur med datterselskap i flere land.⁴² I de tilfellene hvor trusten misbrukes slik nevnt ovenfor, vil første ledd nedover oftest være et selskap med begrenset ansvar i et skatteparadis, som et IBC. Man vil derfor sjelden finnes direkte eierskap i land som ikke er skatteparadis. Den begrensede informasjonstilgangen om eiere og midler i både trusten og de opptil flere leddene med IBCer, vil gjøre det svært vanskelig å avdekke de reelle eierforhold, og dermed misbruket.

4.3.3 Regler i gjennomstrømmingsland

Blant landene med skadelige strukturer, men som ikke er rene skatteparadis, er gjennomstrømmingslandene den største gruppen. Gjennomstrømmingsland har typisk få internrettslige regler om kildeskatt, slik at inntekt skattefritt kan føres ut av landet. Landene, med Nederland i spissen, har også ofte et stort nettverk av gunstige skatteavtaler med andre land. Skatteavtalene innebærer at landet hvor inntekten oppstod lempet på sitt krav til kildeskatt på inntektene. På denne måten kan man ved bruk av et gjennomstrømmingsland føre inntekter ut av ett land og inn i et annet, med ingen eller redusert skattebetaling. Denne prosedyren kalles en «Dutch sandwich» i de tilfellene penger sendes gjennom Nederland og ut av EØS, uten å ilegges kildeskatt.

⁴² Informasjon fra det tidligere nevnte heftet «Skjult», av (Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012)

For å hindre misbruk av skatteavtaler inngår det visse krav til slike inntektsoverføringer i OECDs mønsteravtale, artikkel 10, 11 og 12. Som nevnt i kapittel 4.3.3 utgjør bruk av skatteavtaler først et skatterettslig problem når vilkårene i den gjeldende skatteavtalen ikke oppfylles. Det er særlig krav til bosted og eierskap som ikke oppfylles. Eierskapsbegrepet stiller krav til at gjennomstrømmingsselskapet er den rettmessige eieren av inntektsstrømmene. Bostedsbegrepet går ut på at selskapet, gitt skatteavtalen, er hjemmehørende i gjennomstrømmingslandet. Men, på grunn av lite tilgjengelig informasjon fra gjennomstrømmingslandets side, er slikt misbruk vanskelig for de rammede landene å oppdage. Utnyttelse av skatteavtaler, også kalt «treaty shopping», kan også være skadelig selv når de ikke bryter vilkårene. Årsaken til dette er at selskapets strategiske tilpasninger ellers ikke ville vært bedriftsøkonomisk fornuftige

Selskapsstrukturer og finansielle institusjoner

Det finnes svært mange særegne finansielle selskapsstrukturer i gjennomstrømmingsland, som kan brukes til skatteunngåelse. Selskapsformene i gjennomstrømmingsland er ofte fritatt for revisjonsplikt, i tillegg til at de på gitte grunnlag er fritatt for skatt.

Generelt for selskapene er at de ofte har liten eller ingen kommersiell virksomhet, og i tillegg lite regulering og krav til registrering. Selskapene er derfor ofte vanskelige å spore, både med tanke på inntektskilder og kostnader, men også i forhold til hvem som er de virkelige eierne og hvor overskudd og utbytte havner. Holdingselskap brukes ofte som gjennomstrømmingsselskap, men det er også andre selskapsstrukturer som er populære i gjennomstrømmingsselskap. I analysen av IKEA i kapittel 7 skal vi se at det kan være et skattemessige årsaker til at det finnes så mange veldedige organisasjoner i Nederland.

4.3.4 Delkonklusjon

Vi har vist at lovgivningen i skatteparadis og andre skadelige strukturer er vesentlig forskjellig fra lovgivningen i moderne rettsstater, og bidrar til å undergrave skattegrunnlaget i andre land. Vi har også vist eksempler på hvordan lovgivningen i skatteparadis griper inn i selvråderetten til andre stater, ved at de griper inn i virksomhet utenfor egne landegrensener. Andre staters behov for vesentlig informasjon om virksomheter undergraves også i stor grad av både sekretessereglene og selskapsformene som tillates i skatteparadis. Det er et etablert faktum at skatteparadis ikke tar hensyn til hvordan lovgivningen i landet påvirker andre land. Dette får følger både for skattebetaling i andre land, men også på bedrifters mulighet til å drive kriminell aktivitet.

4.4 Lovlig og ulovlig minimering av skattebyrde

Det er viktig å presisere skillet mellom lovlig og ulovlig aktivitet.⁴³ Vi har tidligere brukt uttrykk som «skattefiendtlig» og «skatteminimerende» aktivitet, som fellesbegrep for samtlige metoder. Det er derimot kun en begrenset del av aktiviteten som er rent ulovlig. Skatteunndragelse er slik ulovlig aktivitet, og går på at man betaler for lite eller ingen skatt. Dette gjøres vanligvis ved at det ikke rapporteres inntekt som ellers ville vært skattepliktig.

Skatteunngåelse går ut på at man utnytter skattelovgivningen for å minimere sin skattebyrde. Dette gjøres for eksempel ved å lage selskapsstrukturer som utnytter smutthull i lovgivningen i ulike land. Skatteunngåelse er i prinsippet ikke ulovlig, men skjønnsmessige vurderinger av kan gjøres fra skattemyndighetenes side. Skattemyndighetene kan i tilfeller hvor unngåelsen er særlig tydelig, stevne selskapet for retten. Aggressiv skatteplanlegging er et annet uttrykk for skatteunngåelse som brukes i denne oppgaven.

Skatteplanlegging går på generelle, lovlige metoder for å redusere skattebetalingen. I motsetning til skatteunngåelse, går skatteplanlegging ikke så langt at det går mot lovens hensikt. I denne oppgaven bruker vi likevel skatteplanlegging som et samlebegrep på skatteminimerende aktiviteter, enten de er lovlige eller ulovlige.

Vi skal i neste kapittel se på hvordan flernasjonale selskap kan utnytte det internasjonale skattesystemet generelt, og reglene i gjennomstrømmingsland og skatteparadis spesielt, for å minimere sin skattebyrde.

⁴³Teori i delkapittelet er hentet fra heftet «Skjult» av (Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012)

5. Flernasjonale selskap og deres muligheter til å minimere skatt

For å minimere skattebetaling ønsker et flernasjonalt selskap å flytte profitten sin dit den skattes lavest. Dette kan i hovedsak gjøres på to måter; den ene ved hjelp av tynn kapitalisering, og den andre gjennom skatteminimerende internprising. Vi skal nå gå gjennom disse to metodene.

5.1 Tynn kapitalisering

5.1.1 Definisjon

I tilfeller hvor flernasjonale selskap opererer med en unaturlig høy grad av gjeld relativt til egenkapital, sier man at selskapet er tynt kapitalisert. Tynn kapitalisering er en form for skattetilpasning hvor selskaper belåner selskaper hjemmehørende i høyskatteland høyere enn de ville gjort dersom skatteforskjeller ikke hadde hatt innvirkning på finansieringen.⁴⁴

5.1.2 Bruk av tynn kapitalisering

Teorien om kapitalstruktur i kapittel 3.2.1 viser at det kan være skattemessig fordelaktig å finansiere selskapet ved bruk av gjeld. For morselskapet er det gunstig å motta avdrag på gjeld, da dette er fritatt for skatt i de aller fleste land. I motsetning er dividendeinnbetalinger skattepliktig for morselskapet i henhold til globalitetsprinsippet.⁴⁵

Flernasjonale selskaper har større muligheter enn nasjonale selskaper til å utnytte fordelene ved gjeldsfinansiering. Flernasjonale selskaper opererer på tvers av landegrensener, noe som gir rom for å utnytte at ulike land har forskjellig selskapsskatt. Gjennom intern gjeldsfinansiering kan et datterselskap hjemmehørende i et høyskatteland overføre skattepliktige inntekter til morselskapet, hjemmehørende i et lavskatteland. Denne overføringen er mulig da selskap som blir finansiert gjennom gjeld har fradragsrett på renteutgifter i henhold til loven, og kreditorene får renteinntekter som en del av sitt inntektsgrunnlag.⁴⁶ Gjennom en slik tilpasning flytter konsernet skattebyrden fra et land til et annet og oppnår en redusert totalbeskatning. Konsernet vil derfor ha høy gjeldsandel i datterselskaper som er lokalisert i høyskatteland.

⁴⁴ Hentet fra Proposisjon. 1 LS: Skatter, avgifter og toll 2014 (Regjeringen, 2013a)

⁴⁵ Globalitetsprinsippet er omtalt i kapittel 4.1.1 OECDs mønsteravtale

⁴⁶ Hentet fra Skatteloven (Lovdata, 2013), jfr. paragraf 6-40 1.ledd

Dersom skattesatsen er høyere i landet hvor morselskapet er hjemhørende, enn i landet hos datterselskapet, bør datterselskapet finansieres med egenkapital. Datterselskapet kan velge å reinvestere overskuddet etter skatt i selskapet eller betale det ut som dividende til morselskapet.

Hvis datterselskapet velger å reinvestere overskuddet gir det muligheter for å redusere den totale beskatningen. Hvis datterselskapet plasserer overskuddsmidlene passivt, kan morselskapet lånefinansiere andre investeringer med sikkerhet i disse midlene. På denne måten reinvesteres overskuddet fra en filial til en annen uten at penger fysisk er flyttet, eller skattekrav blir utløst. Ved bruk av en slik strategi er den eneste kostnaden differansen på innlånsrenten på den sikre plasseringen, og utlånsrenten på den nye investeringen. Likevel må slike strategier være nøye planlagt da noen land skattlegger tilbakeholdt overskudd.

Dersom datterselskaper velger å betale ut overskuddet som dividende til morselskapet, kan dette utløse kildebeskatning i hjemlandet, og/eller dividendeskatt i hjemlandet til morselskapet. De fleste land pålegger en skatt ved utbetaling av dividende. For å unngå denne skatten er det mer gunstig at datterselskapet reinvesterer overskuddet.

En slik skattemotivert, strategisk tilordning av gjeld blir i hovedsak regulert av armlengdeprinsippet. Armlengdeprinsippet, som utdypes i kapittel 9.1.2, sier at avtaler som inngås mellom nærstående parter skal inngås på samme vilkår som det ville blitt gjort mellom uavhengige parter. Dette berører interngjeld, og i visse tilfeller gjeld hvor et av selskapene i konsernet stiller sikkerhet for lån til en annen nærstående part. I flere land er det også innført egne tynn kapitaliseringsregler, disse drøftes i kapittel 9.

5.1.3 Tre mekanismer for bruk av gjeld

Vi har nå vist hvordan flernasjonale selskaper gjennom en strategisk kapitalstruktur kan utnytte de ulike skattesatsene i landene de opererer i. Det finnes tre mekanismer som er sentrale når flernasjonale selskap skal optimere kapitalstrukturen: ekstern gjeldsmekanisme, ekstern gjeldsflytting og intern gjeldsflytting.⁴⁷

Ekstern gjeldsmekanisme

Vi har beskrevet teorien knyttet til ekstern gjeldsmekanisme i kapittel 2.1.1. Ekstern gjeldsmekanisme omhandler fordelene knyttet til finansiering ved bruk av gjeld fremfor

⁴⁷ Hentet fra «*International Debt Shifting: Do Multinationals Shift Internal or External Debt?*» (Møen, et al., 2011)

egenkapital, og er lik for nasjonale og flernasjonale selskap. I kapittel 2.1.1 så vi hvordan profitten til et selskap øker med skatteskjoldet. Skatteskjoldet øker med størrelsen på gjelden og skatteraten, τ_C . Selskap vil minimere skattekostnaden sin ved å maksimere skatteskjoldet helt til fordelene av økt gjeld oppveies av ulempene.⁴⁸

Ekstern gjeldsflytting

Den eksterne gjeldsflyttingen er et resultat av at land har ulike skattesatser. Ekstern gjeldsflytting kan kun brukes av selskap med filialer i mer enn et land, og mekanismen kan derfor kun utnyttes av flernasjonale selskaper. Ekstern gjeldsflytting drives av den vektete skattedifferansen beskrevet som:⁴⁹

$$(5.1) \sum_{j \neq i} \rho_j (t_i - t_j)$$

ρ_i er andel realkapital i datterselskapet j relativt til samlet realkapital i konsernet og $(t_i - t_j)$ er skattedifferansen mellom datterselskapet i land j og selskapene i de andre landene i . Det flernasjonale selskapet ønsker å allokere gjelden til de datterselskapene som gir den største skattebesparelsen. Det er optimalt å øke gjeldsgraden til datterselskap som opererer i høyskatteland, da dette vil gi størst skattedifferanse og maksimerer skattebesparelsen. Som drøftet tidligere setter ledelsen en optimal ekstern gjeldsgrad for hele konsernet, og man må derfor redusere den eksterne gjelden i resten av datterselskapene når man øker den i et annet. På denne måten kan de flernasjonale selskapene minimere skattekostnaden samtidig som man holder konkurskostnadene konstant. Dette fungerer bare hvis morselskapet er villig til å stille som kausjonist for lån til datterselskap.

Intern gjeldsflytting

Flernasjonale selskap har mulighet til å benytte seg av intern gjeldsflytting mellom sine selskap, på tvers av landegrenser. For å maksimere skattegevinsten av intern gjeld oppretter flernasjonale selskap en internbank i landet med lavest skattesats. Denne internbanken gir interne lån til de andre selskapene i konsernet. Størrelsen på disse lånene vil avhenge av skattedifferansen i de landene det flernasjonale selskapet opererer i. Jo større skattedifferanse, desto mer intern gjeld benyttes. Dette kan føre til at selskaper i konsernet blir tynt kapitaliserte.

⁴⁸ Som beskrevet i kapittel 2.2.1 Trade-off teorien

⁴⁹ Modell hentet fra «*International Debt Shifting: Do Multinationals Shift Internal or External Debt?*» (Møen, et al., 2011)

I Møen et. Al. (2011) gis det en utledning av de tre mekanismene som vi nå har drøftet. Vi ser det ikke hensiktsmessig i vår oppgave å beskrive modellen bak denne studien nøyere. I studien bevises det at flernasjonale selskap vil være tjent ved å benytte seg av alle tre mekanismene. Vi skal se på resultatene av den empiriske analysen av bruk av mekanismene i kapittel 6.

5.2 Internprising

Den andre metoden flernasjonale selskaper kan benytte for å flytte overskudd fra et høyskatteland til et lavskatteland, er ved hjelp av skatteminimerende internprising. Dette er en effektiv metode for å minimere skattebyrden til et konsern. Vi skal nå gå nærmere inn på hva internprising er, og hvordan dette benyttes til å minimere skattebyrden til flernasjonale selskap.

5.2.1 Definisjon

I følge NOU:19, 2009, defineres internpriser slik:⁵⁰

«Internpriser er de priser et foretak benytter ved overføring av fysiske varer og immaterielle eiendeler, samt ved tjenesteyting, til nærstående selskap».

To selskap betraktes som nærstående dersom et av foretakene direkte eller indirekte deltar i det andres ledelse, kontroll eller kapital, eller dersom begge selskapene er underlagt felles kontroll.

51

5.2.2 Bruk av internprising

Flernasjonale selskap har muligheter til å gjennomføre transaksjoner med både eksterne og interne selskaper, på tvers av landegrenser. Når en transaksjon gjennomføres av to uavhengige parter vil prisen på transaksjonen være korrekt markedspris da avtalen er gjennomført i et åpent marked. Når en transaksjon blir gjort innad i et flernasjonalt selskap vil partene i transaksjonen være nærstående, og man har ingen garanti for at prisen som settes er den samme som markedsprisen. Flernasjonale selskaper kan dermed bruke interne transaksjoner som et virkemiddel til å flytte inntekter og kostnader mellom tilknyttede selskaper på tvers av landegrenser. Profitten i konsernet vil maksimeres ved at selskapet flytter profitt fra høyskatteland til lavskatteland.

⁵⁰ Hentet fra NOU2009:19: «Skatteparadiser og utvikling» (NOU, 2009)

⁵¹ Hentet fra «OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment», 3.utgave (OECD, 1996)

Skatteminimerende internprising vil dermed innebære for eksempel å overprise transaksjoner fra lavskatteland til høyskatteland. Dette medfører økte kostnader i høyskattelandet, og dermed lavere skattbart resultat. I lavskattelandet oppnår selskapet et høyere overskudd som skattlegges til en lavere skatt. Motsatt vil man underprise transaksjoner til lavskatteland. Begge strategiene er en effektiv metode for å minimere skattebyrden til konsernet som helhet.

For å vise insentivene flernasjonale selskap kan ha for å drive med skatteminimerende internprising vil vi ta utgangspunkt i en modell av Schjelderup (2013) i «*Multinationals and Transfer Pricing*».

I modellen brukes et flernasjonalt selskap som har datterselskaper i land A og land B, som vi benevner som henholdsvis selskap A og selskap B. Begge datterselskapene er heleid, og det er dermed ingen minoritetsinteresser.

Vi antar at det flernasjonale selskapet kan praktisere systematisk prisdiskriminering mellom de to markedene, i land A og B. Selskap A og B har monopolmakt i sine respektive markeder. Det er ingen avgifter eller toll knyttet til import over landegrensener.

Vi på en situasjon hvor det ikke er restriksjoner på valg av internpris. Valget av internpris settes for å optimere profitten til konsernet. Dette vil si at konsernledelsen setter prisen, og profitten til hvert enkelt datterselskap er uvesentlig.

Selskap A produserer varene Q_A og Q_B . Selskap A selger Q_A i land A, og får en salgsinntekt på $R_A(Q_A)$. Salgsinntekten er et produkt av prisen på vare Q_A og kvantum solgt av varen slik at $R_A(Q_A) = P_A(Q_A)Q_A$. Vare Q_B blir importert i land B og selges her av selskap B. På samme måte som selskap A er inntekten til selskap B et produkt av pris og kvantum; $R_B(Q_B) = P_B(Q_B)Q_B$.

Det antas videre at inntektsfunksjonene er konkave slik at $\frac{\delta R}{\delta Q_i} > 0$ og $\frac{\delta^2 R}{\delta Q_i^2} < 0$, hvor i representerer A eller B. Inntektsfunksjonen er avtagende når volumet øker.

Selskap A har en salgsenhet og en produksjonsenhet. Kostnadene knyttet til produksjonen av varene er gitt ved $C(Q_A + Q_B)$. Det forutsettes at kostnadsfunksjonen er konveks slik at $\frac{\delta C}{\delta Q_i} > 0$ og $\frac{\delta^2 C}{\delta Q_i^2} > 0$, hvor i representerer A eller B.

Selskap B har bare en salgsenhet, og importerer vare B fra selskap A. Siden selskap A og B er datterselskaper av samme flernasjonale selskap oppstår det en transaksjon mellom nærstående

parter. Prisen selskap A mottar for vare B er en internpris og er benevnt som p . Inntekten til selskap A fra denne transaksjonen er pQ_B , som også representerer kostnaden for selskap B.

Profitten til de to selskapene kan vises ved hjelp av to ligninger:

$$\pi_A = R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + pQ_B$$

$$\pi_B = R_B(Q_B) - pQ_B$$

Vi antar videre at profitten blir beskattet med en skattesats. Skattesatsen i land A er t_A og skattesatsen i land B er t_B . Profitten til de to selskapene når vi har tatt hensyn til skatt blir dermed:

$$\pi_A = (1 - t_A)[R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + pQ_B]$$

$$\pi_B = (1 - t_B)[R_B(Q_B) - pQ_B]$$

Videre antar vi at land A er et lavskatteland, og land B er et høyskatteland. I en slik situasjon vil $t_B > t_A$. For å maksimere overordnet profitt vil det flernasjonale selskapet ha insentiv til å flytte profitt fra land B til land A. På denne måte kan konsernet minimere sin skattebyrde.

For å flytte profitt til land B må det flernasjonale selskapet sette en høy internpris på vare B. Kostnaden til selskap B vil dermed bli høy, og skattbart resultat lite. Profitten til det flernasjonale selskapet før skatt er en sum av profitten til datterselskapene før skatt, og kan vises slik:

$$\pi = R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + pQ_B + R_B(Q_B) - pQ_B$$

I en situasjon uten skatt på profitt ville ikke internprisen hatt noe betydning for det flernasjonale selskapet, og det ville ikke hatt noen insentiver til skatteminimerende internprising. Inntekten i selskap A ville nullet ut kostnaden i selskap B. Internprisen ville dermed ikke hatt noe å si for profitten til konsernet. Profitten kan i et slikt tilfelle skrives slik:

$$\pi = R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + R_B(Q_B)$$

I en situasjon med skatt på selskapets profitt vil profitten etter skal være lik:

$$\pi = (1 - t_A)\pi_A + (1 - t_B)\pi_B$$

$$\pi = (1 - t_A)[R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + pQ_B] + (1 - t_B)[R_B(Q_B) - pQ_B]$$

Ved å derivere profitten til det flernasjonale selskapet etter skatt med hensyn på internprisen, p , får vi førsteordensbetingelsen(FOB):

$$\frac{\partial \pi}{\partial p} = Q_B(t_B - t_A)$$

Hvis skattesatsen i land A og land B er like, $t_A = t_B$, vil FOB være lik null, $\frac{\partial \pi}{\partial p} = 0$. Dette betyr at i et slikt tilfelle er den optimale internprisen, $p^* = 0$. I situasjonen vi studerer er $t_B > t_A$, noe som impliserer at FOB vil være positiv slik at $\frac{\partial \pi}{\partial p} > 0$. I dette tilfellet er det optimalt med en høy internpris. En høy internpris gjør at konsernet får overført profitt fra høyskattelandet til lavskattelandet.

Beslutningen konsernet står ovenfor er delt opp i to steg. Først må man finne den optimale internprisen, p^* . Deretter maksimerer man profitten for konsernet ved en gitt internpris. Dette gjør man ved å finne optimalt kvantum av vare A og B fra profittfunksjonen.

Konsernet ønsker å minimere profitten i land B som er et høyskatteland. Den optimale internprisen vil derfor være så høy at profitten i land B blir lik null:

$$\pi_B = (1 - t_B)[R_B(Q_B) - pQ_B] = 0$$

Det er vanlig praksis i de fleste land at man ikke kan fradragføre et negativt overskudd i et land på overskuddet i et annet land. Vi antar derfor at dette gjelder i modellen, og at det ikke er noe poeng i å sette internprisen slik at overskuddet i land B blir negativt. Optimal internpris blir lik:

$$p^* = \frac{R_B(Q_B)}{Q_B}$$

I neste steg setter man inn den optimale internprisen i profittfunksjonen, for å deretter maksimerer denne. Profitten i land B er lik null, $\pi_B = 0$, slik at siste ledd i ligningen kan strykes.

$$\pi = (1 - t_A)[R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + p^*Q_B] + (1 - t_B)[R_B(Q_B) - p^*Q_B]$$

$$\pi = (1 - t_A)[R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + p^*Q_B] + 0$$

Vi setter inn optimal internpris $p^* = \frac{R_B(Q_B)}{Q_B}$, slik at profittfunksjonen kan skrives slik:

$$\pi = (1 - t_A) \left[R_A(Q_A) - C(Q_A + Q_B) + \frac{R_B(Q_B)}{Q_B} Q_B \right]$$

Profittfunksjonen deriveres videre med hensyn på kvantum i de to selskapene, Q_A og Q_B .

$$\frac{\delta\pi}{\delta Q_A} = (1 - t_A) \left(\frac{\delta R}{\delta Q_A} - \frac{\delta C}{\delta Q_A} \right) = 0$$

$$\frac{\delta\pi}{\delta Q_A} = (1 - t_A)(MR - MC) = 0$$

For selskap A og B får vi FOB lik:

$$\frac{\delta\pi}{\delta Q_i} = (1 - t_i)(MR_i - MC_i) = 0$$

Selskap A og B tilpasser seg slik at $MR_i = MC_i$, marginal inntekt er lik marginal kostnad. Dette er en tradisjonell monopoltilpasning hvor selskapene har en mulighet til å sette prisen over den marginale kostnaden. Det flernasjonale selskapet blir ikke begrenset av nasjonale skatterater, det velger en internpris som er så høy at profitten i høyskattelandet blir null. Skattekostnaden i høyskattelandet blir også null. All skattbar profitt vil bli beskattet i lavskattelandet. Dette resultatet viser at selskapet kan oppføre seg som en monopolist i prissettingen og samtidig føre profitten fullt ut av høyskattelandet.

Hvis $t_B < t_A$ vil det være optimalt med en lavest mulig internpris, slik at profitten blir maksimert i land B. Den lavest mulig internprisen et selskap kan benytte seg av er en pris lik null.

I situasjonene over vurderte vi tilfeller der det er ingen restriksjoner på internpriser. Flere land har restriksjoner på transaksjoner mellom nærstående parter, noe som fører til at selskap ikke kan sette prisen så høyt eller lavt de ønsker. I slike tilfeller kan man tenke seg at lavest mulig pris er lik marginkostnaden og høyeste mulig pris er lik markedsprisen til varen eller tjenesten.

5.2.3 Royalties

Overskuddsflytting gjennom bruk av royalties innad i konsernet, kan også være et eksempel på internprising. En royalty er en avgift for rettigheten til å bruke en ressurs som eies av en annen part. Forskjellen på royalties og vanlig handel, er at det dreier seg om immaterielle eiendeler, og at det dermed ikke foregår noen utveksling av fysiske varer eller tjenester. Eksempler på rettigheter som prises ved bruk av royalties kan være å få vise en film, spille en sang eller ta i

bruk et patent, varemerke eller mønster.⁵² Prinsippet bak royalties er i utgangspunktet at parten som står bak det kreative arbeidet, utviklingen av ressursen, skal få betalt for dette. Uten royalties ville man kun fått inntekter ved salg av fysiske produkter.

Årsaken til at ressursene behøver en royalty, er også hva som gjør prissettingen på avgiften så lett å manipulere for bedrifter. Immaterielle eiendeler er vanskelige å finne armlengdeprisen på, fordi slike er unike for hver enkelt bedrift. Verdien på en idé, et patent eller på et varemerke er svært vanskelig å estimere, noe som gjør prisingen lett å manipulere. Å bruke royalties til å flytte overskudd er også gunstig fordi overføringer av inntekter i form av royalties reguleres i mindre grad enn for eksempel utbyttebetaling.⁵³ Royalties er ofte fritatt for kildeskatt, som nevnt i kapittel 4.

Utnyttelse av internpriser gjennom royalties gjøres typisk ved at rettighetene for ressursen legges i et skatteparadis.⁵⁴ Rasjonale bak prisingen er som for vanlig internprising; man tar høy pris mot høyskatteland og lav pris til lavskatteland. Ved å plassere ressursen i et skatteparadis vil det derfor være lønnsomt alltid å ta høy royalty, slik at profitten flyttes hit.

5.3 Andre virkemidler

5.3.1 Bruk av gjennomstrømmingsselskap

I kapittel 4 står det om gjennomstrømmingsselskap og – land i forhold til hvilke regler som legger til rette for bruk av slike. Som vi beskrev, brukes gjennomstrømmingsselskaper av flernasjonale selskap som ledd i det som kalles «treaty shopping».

«Treaty shopping» innebærer at man utnytter skatteavtaler mellom land til å minimere eller eliminere sin skattebetaling. Skatteavtalene er i utgangspunktet laget for å hindre dobbeltbeskatning. «Treaty shopping» kan gjøres ved at man legger et selskap i et land som har skatteavtale med avsenderen og mottakeren av en inntektsstrøm. Deretter overføres alle rettighetene til inntektsstrømmen til det nye selskapet, slik at vilkårene for eierskap skal oppfylles.⁵⁵ Et kunstig selskap i et gjennomstrømningsland vil oftest ikke oppfylle dette, og de andre, vilkår i skatteavtalene, men dette er som nevnt vanskelig å oppdage på grunn av manglende innsyn i slike selskap. På grunn av skatteavtalene vil man dermed slippe å betale

⁵² Hentet fra (Zimmer, 2009)

⁵³ Hentet fra «*Multinational Financial Management*» (Sharpio, 2010)

⁵⁴ Hentet fra Somo-rapport, (van Dijk, et al., 2006)

⁵⁵ Vilkår for eierskap ble redegjort for i kapittel 4

eller redusere kildeskatt hos både avsender og gjennomstrømningslandet før pengene havner hos mottaker. Nederland er det mest populære landet i verden for plassering av slike gjennomstrømmingsselskap, på grunn av sine mange skatteavtaler og sitt fordelaktige skattesystem.⁵⁶

Dersom man kombinerer gjennomstrømmingsselskap med interne lån, kan man oppnå det som kalles «double-dip interests». Vi forklarer hvordan dette kan oppnås ved å bruke et eksempel presentert av Mintz og Weichenrieder i 2008.⁵⁷

Et morselskap i Canada skal investere i et datterselskap i USA, og ønsker å gjøre dette på en måte som minimerer den globale skattebyrden i konsernet. Morselskapet bør da investere i egenkapital i et nederlandsk holdingselskap, som deretter låner penger til datterselskapet i USA. Rentene på lånet vil være fradragsberettigede i USA og fritatt for kildeskatt på grunn av skatteavtale mellom USA og Nederland. Rentene vil eventuelt bli beskjedent beskattet av nederlandsk selskapsskatt. Pengene kan så overføres til Canada som utbytte fra holdingselskapet, fritatt fra både kildeskatt i Nederland og selskapsskatt i Canada. Hvis morselskapet i tillegg har lånt penger i forbindelse med egenkapitalinvesteringen i Nederland, vil de oppnå sitt andre skattefradrag på investeringen i USA gjennom fradrag for renter på lånet.

Et annet eksempel på bruk av gjennomstrømmingsselskap er «Royalty Conduit Companies», altså gjennomstrømmingsselskap som brukes til å overføre royalty-betalinger så skattefritt som mulig mellom to land. Også denne for typen gjennomstrømmingsselskap er Nederland den mest brukte plasseringen.⁵⁸

5.3.2 Bruk av trusts i flernasjonale selskap

At truster kan misbrukes av flernasjonale selskap synes ganske åpenbart basert på avtalens natur. At man begge parter av en avtale er fritatt skatteplikt for en formuesmasse, er en sterk motivasjon til å ta i bruk slike. At hverken trustens eksistens eller dens stiftere, forvaltere eller begunstigede vanligvis blir registrert, gjør potensialet for misbruk enda større.

Som vi beskrev i kapittel 4.3.3. er det flere måter å misbruke en trust. Blant dem er ulike måter å sikre kontroll over forvalteren av trusten, slik at de begunstigede selv kan regulere utdelinger. Et annet eksempel på misbruk er når stifterne gjør seg selv til de begunstigede. Samtlige

⁵⁶ Hentet fra «*Piping Profits*» (Publish What You Pay Norway, 2011)

⁵⁷ I boken «*The Indirect Side of Direct Investment: Multinational Company Finance and Taxation*», (Weichenrieder & Mintz, 2010)

⁵⁸ Hentet fra «*Piping Profits*» (Publish What You Pay Norway, 2011)

eksempler bryter med hovedprinsippene ved en trust, og gjør at avtalens hensikt kun er skattefritak og manglende transparens.

Trusts kan dermed utnyttes av flernasjonale selskap til å unnslippe skattebetaling på midler i selskapet, på samme tid som både midlene og eierne av dem holdes skjult. At IBCer ofte er neste ledd nedover i selskapsstrukturen, gjør slikt misbruk svært vanskelig å oppdage. Truster muliggjør dermed skatteunndragelse i flernasjonale selskap.

6. Analyse av relevant litteratur

6.1 Innledning

Det er ingen tvil om at det finnes mange muligheter for flernasjonale selskap til å unngå eller unndra skatt. Noen er komplekse, og krever mye koordinering og investering fra selskapets side, mens andre er enkle. I kapittel 5 ga vi en teoretisk gjennomgang av de ulike metodene. Spørsmålet vi skal stille oss nå er om selskapene faktisk tar i bruk disse metodene, og i så fall, hvor stort problemet er.

For å svare på disse spørsmålene skal vi se på relevant litteratur om aggressiv skatteplanlegging. Vi er interessert i å se om det er påvist at de ulike metodene for å minimere skatt brukes i signifikant grad. I andre rekke ønsker vi å finne tall på omfanget og konsekvensene av skattefiendtlige aktiviteter i flernasjonale selskap. Vi vil i tre deler gå gjennom viktige empiriske analyser innenfor de ulike metodene for skatteplanlegging, hvor internprising, kapitalstruktur og avanserte finansieringsstrukturer gjennomgås hver for seg.

Noen analyser vi har sett på bærer preg av at det ikke alltid er like mye tilgjengelig data. Grunnen til dette er at selskapene ofte har mulighet til å holde hele eller deler av regnskapet skjult, samt at man må hente informasjon fra flere land. Datatilgangen har blitt bedre de siste årene, men det kan likevel være hull i informasjonen man får om selskapene. Informasjon kan være vanskelig å få tak i enten på grunn av sin natur, som for eksempel riktig pris på et immaterielt gode, eller på grunn av at selskapet ønsker det slik, ved å skjule det i et skatteparadis. I dette kapittelet gjør vi først og fremst en analyse av hva som finnes av litteratur, ikke en vurdering av hvordan analysene kunne blitt gjort bedre. Likevel er det viktig å være bevisst på om analysene gir entydige konklusjoner eller ikke, hvor førstnevnte tillegges mest vekt.

6.2 Internprising internasjonalt

Det skilles her i hovedsak mellom to typer analyser. Den første er analyser av overskuddsflytting innad i flernasjonale selskap, som er en indirekte analyse som søker å avdekke manipulasjon av internpriser. I indirekte analyser ser man på observerbare størrelser

som blir påvirket av aktiviteten man vil undersøke.⁵⁹ Man skiller altså i prinsippet ikke mellom skattemessige og andre grunner til overskuddsflytting, slike forhold må kontrolleres for. Den andre typen er direkte analyse av internpriser, hvor man sammenligner markedspris og priser interne transaksjoner direkte.

6.2.1 Indirekte metoder

Dersom det er manglende informasjon om interne priser eller ikke er gode sammenlignbare eksterne markeder, må man ofte gjøre analyser indirekte. En fordel med den indirekte metoden er at den får med effekten av utnyttelse av internpriser på svært selskapsspesifikke varer og tjenester. Eksempler på slike er konserntjenester, royalties og diverse former for halvfabrikata, hvor fraværet av eksterne priser gjør direkte analyser vanskelige å gjennomføre. Svakheten med indirekte analyser er at resultatene man får, kan komme av uobserverbare faktorer. Man må derfor kontrollere for andre faktorer som kan ha påvirkning på utfallet. Faren for å fange opp forhold som ikke er relaterte til skatt reduseres imidlertid når man ser på sammenheng mellom profitt og hvilke skattesatser selskapene møter.⁶⁰

Grubert og Mutti (1991) og Hines og Rice (1994) har gjort analyser som sammenligner skattesats med profittmarginer på tvers av land.⁶¹ Disse analysene bruker aggregerte data for filialer fordelt etter hvilke land de ligger i. Begge analysene finner at skattesats har svært stor effekt på hvor profitten er lokalisert. Grubert og Mutti finner at dersom skattesatsen reduseres fra 40 % til 20 %, vil profittmarginen få en økning fra omlag 6 % til rett under 13 %. Hines og Rice sine estimat gir at en ett prosentpoengs økning i skattesatsen i et land kan redusere rapportert profitt med 6 % i det landet. Men, ved kun å ta tverrsnitt av land i enkelte år, kan man ikke kontrollere for uobserverbare forskjeller mellom land og mellom filialer i hvert land. Dette er en svakhet som kan korrigeres ved å bruke data på bedriftsnivå.

Klassen, Lang og Wolfsen (1993) bruker mikrodata på bedriftsnivå i en analyse hvor de, i likhet med andre analyser av denne typen, ser på skattens effekt på skattbar inntekt i USA. Klassen et al. antar og finner støtte for at selskap skifter profitt til USA fra land med høyere skattesats enn USA, og omvendt.

Man kan også analysere data på verdiskapning på bransjenivå, slik Bartelsman og Beetsma gjorde i 2003. De undersøkte 16 OECD-land mellom 1979 og 1997, og fant store tap i deres

⁵⁹ Teori i kapittelet er hentet fra (Balsvik, et al., 2009) og (Devereux, 2007)

⁶⁰ Hentet fra (Klassen, et al., 1993)

⁶¹ Informasjon i avsnittet er hentet fra (Grubert & Mutti, 1991) og (Hines & Rice, 1994)

skatteinntekt som følge av internprising. I analysen har de estimert at landene på marginen har mistet over 65 % av ekstraintekten fra en skatteøkning som følge av reduksjon i rapportert skattbar inntekt.⁶²

Oyelere og Emmanuel(1998) sammenligner profitabilitet og utbyttebetaling i utenlandske flernasjonale selskap med nasjonale selskap, i UK. De finner at utenlandske flernasjonale selskap rapporterer lavere profitabilitet og høyere utbyttebetaling enn nasjonale selskap. De konkluderer dermed at disse selskapene driver med signifikant profittflytting, og at det ikke kan utelukkes at manipulasjon av internpriser er hoveddrivkraften bak denne flyttingen.⁶³

Andre studier på europeiske data er Weichenrieder (2009) sin analyse av tyske data og Huizinga og Laeven (2005) og Dischinger(2007) sine analyser på europeiske selskap generelt. Samtlige studier finner bevis på overskuddsflytting.⁶⁴ Huizinga og Laeven estimerer effekten av netto utstrømmingen av overskudd fra Tyskland, og finner at landet taper 27 % av skatteinntektene sine på denne aktiviteten.

6.2.2 Direkte analyse

Ideelt sett ønsker man i en direkte analyse å finne differansen mellom flernasjonale selskapers interne pris og den korrekte eksterne prisen på en vare eller tjeneste. Deretter analyserer man differansene og ser om de samsvarer med differansene i skattesatsene de flernasjonale selskapene står overfor. I praksis er dette vanskelig, og det finnes derfor få direkte analyser. Grunnen er som nevnt at interne varer og tjenester ofte ikke selges på et eksternt marked. Det er derfor vanskelig å finne markedspriser å sammenligne med. Likevel har direkte analyser verdi, da resultatene gir entydige svar på hvordan skatt påvirker internpriser.

Både Swenson og Clausing finner signifikante effekter av skattedifferansen mellom land på prisene på import til USA, henholdsvis for perioden 1981-1988 og 1997-1999. Clausing finner sterkere effekter enn Swenson, noe som trolig skyldes at Clausings data skiller mellom relaterte og urelaterte transaksjoner. Clausing finner at dersom skattesatsen i det eksporterende landet er 1 % lavere enn den amerikanske, vil internprisen være 1,8 % lavere enn prisen til en ikke-relatert part.⁶⁵

⁶² Hentet fra (Bartelsman & Beetsma, 2003)

⁶³ Hentet fra (Oyelere & Emanuelle, 1998)

⁶⁴ Hentet fra analyse av empiri gjort av (Balsvik, et al., 2009)

⁶⁵ Vurderinger i avsnittet er inspirert av analysen av empiri av (Kroppen, et al., 2012)

En studie av Bernard, Jensen og Schott (2006), ser også på tolldata fra 90-tallet i USA. Studien viser at flernasjonale selskap gjør substansielle justeringer i prisen i forhold til hvilken skattesats og tariff som gjelder i landet de handler med.⁶⁶ Bernard et al. har estimert at USA taper \$ 5500 milliarder i skatteinntekter på grunn av denne skattefiendtlige aktiviteten. Balsvik et al. (2009) har regnet at dette utgjorde et tap på 1,8 % i skatteprovenyet fra bedrifter i 2004.⁶⁷

6.2.3 Konklusjon

Basert på studiene vi har gjennomgått, konkluderer vi med at empiriske funn viser utbredt overskuddsflytting ved hjelp av internpriser blant flernasjonale selskap internasjonalt. Det viktigste er imidlertid effekten, da den sier noe om størrelsen på problemene dette medfører. Den ene analysen viser at OECD mister 65 % av ekstraintektene av en skatteøkning, mens en annen viser at Tyskland på generell basis taper 27 % av skattegrunnlaget som følge av internprising. I USA er det funnet at totalsum på tapet på \$ 5 500 milliarder. Det konkluderes dermed at omfanget av utnyttelse av internprising internasjonalt er stort.

6.3 Internprising i Norge

Ifølge Balsvik et al. (2009) er analyser av internprising i Norge særlig interessant fordi Norge ikke har spesielt høye skattesatser for bedrifter, slik de har i landene som det meste av tidligere forskning omhandler.⁶⁸ Det er derfor ikke selvsagt at tidligere forskning er relevant for Norge. Det er likevel tegn i den norske økonomien som taler for at utnyttelse av internpriser er et aktuelt tema også her. Et eksempel på dette er økningen i internasjonal tilstedeværelse i norsk økonomi. Betydningen av utenlandske flernasjonale selskap økte fra 10 % i 1992 til mellom 20 % og 30 % i 2005. Vi skal nå se på empiriske analyser som kan si noe om hvordan den økte globaliseringen har påvirket utnyttelse av internprising i Norge.

6.3.1 Indirekte analyser

Langli og Saudagaran gjorde i 2004 en analyse på norske data fra 1993-1996. De estimerte profittmarginer til nasjonale og flernasjonale selskap, justert for oppstartskostnader, størrelse, gjeldsgrad og kapitalintensitet. Langli og Saudagaran fant at internprising utnyttet av selskap i

⁶⁶ Hentet fra (Bernard, et al., 2006)

⁶⁷ Basert på samlet skatt på bedriftenes totale overskudd i USA i 2004 på \$ 293 300 milliarder

⁶⁸ Tyskland og USA for det meste

alle størrelser, både fra høy- og lavskatteland. De fant at flernasjonale selskap i Norge i snitt rapporterer 2,6 % lavere profitt enn nasjonale selskap, noe som innebærer netto strøm av overskudd ut av landet.⁶⁹

Balsvik et al. gjorde i 2009 en analyse av norske foretaksdata ved å analysere en sammensetning av tre databaser for 1992 til 2005. I analysen bekreftes tidligere funn ved å vise at internpriser manipuleres for å flytte overskudd i netto ut av Norge. Selskap også flytter overskudd til Norge, alt avhengig av skattesatsene selskapet møter ute. I analysen viste de at norske og utenlandske flernasjonale selskap har 10-15 prosentpoeng større sjanse for ikke å være i skatteposisjon, enn rene norske selskap i samme bransje, og med om lag samme størrelse og gjeldsgrad. Størrelsesorden på overskuddsflyttingen estimerte de til 30 % av den potensielle skatteinntekten fra utenlandske selskap. I omfang utgjør dette 22 milliarder kroner i 2009 ifølge Balsvik et al.⁷⁰

Da Møen og Tropina oppdaterte denne analysen i 2012, bekreftet de resultatene. I analysen kontrolleres det for faktorer som blant andre alder, størrelse, gjeldsgrad og næring, i tillegg til uobserverbare, selskapsspesifikke, faste effekter. Møen og Tropina finner at utenlandskeide flernasjonale selskaper har profittmarginer som er 4,5 prosentpoeng lavere enn hos de norske nasjonale selskapene. Norskeide flernasjonale selskap ligger til sammenligning kun 2,5 prosentpoeng under de norske nasjonale selskapene, og utnytter dermed internprising i mindre grad enn de utenlandskeide selskapene. Møen og Tropinas beste gjetning på tap av skatteproveny fra utenlandske flernasjonale selskap, er på hele 40 %. For selskapene i utvalget betyr dette et tap på 7,5 milliarder kroner.⁷¹

6.3.2 Konklusjon

Ut fra empiriske analyser kan man dermed konkludere med at manipulasjon av internpriser er et problem også i Norge. Faktisk er Balsvik et al. sitt estimat på overskuddsflytting på 30 % større enn anslaget for OECD på 27 %. Det er også oppdaget ulikheter mellom norske og utenlandske flernasjonale selskap, hvor de norske er mindre aggressive på manipulering av internpriser. Om dette er fordi de norske selskapene ligger bak i utviklingen, eller om det er faktorer som gjør dem mindre egnet eller villige til å manipulere internpriser, vet vi ikke. Det

⁶⁹ Hentet fra (Langli & Saudagaran, 2004)

⁷⁰ Utvalget som brukes i analysen omfatter 90 % av omsetningen til alle utenlandske aksjeselskap i Norge utenfor oljeutvinning og bergdrift.

⁷¹ Disse selskapene utgjør 90 % av total omsetning, (Tropina & Møen, 2012)

som spiller en rolle her er at flernasjonale selskap utgjør en stadig større del av vår økonomi, og at disse, i større eller mindre grad, utnytter internpriser for å flytte overskudd ut av Norge.

6.4 Optimalisering av kapitalstruktur internasjonalt

Litteraturen om gjeldsflytting er ikke like ekstensiv som den om manipulasjon av internpriser.. Schindler og Schjelderup hevder likevel i en studie i 2011 at flernasjonale selskapers bruk av intern gjeld for å redusere skattebetaling, er et velkjent, og ikke minst bevist, fenomen. I denne delen skal vi gå gjennom studier som underbygger denne påstanden, samt prøve å finne estimat på hvor stor effekten av gjeldsflytting er på økonomien.

Som nevnt i kapittel 5.1 er tynn kapitalisering en metode hvor kapitalstrukturen tilpasses slik at den minimerer global skattebyrde. Da laster man filialer i høyskatteland med høy gjeldsandel, slik at rentekostnaden gir maksimalt fratrekk på skatten i landet. Er lånene interne, betales rentene til morselskapet eller en internbank i et lavskatteland. Analyser av tynn kapitalisering kan derfor undersøke om flernasjonale selskap har signifikant høyere gjeldsandel og rentebetalinger enn nasjonale selskap i høyskatteland, eller lavere i lavskatteland. Rentebetalingene kan som nevnt i kapittel 5 være høye både fordi gjelden er stor, men også fordi den brukes som en slags internpris.

6.4.1 Analyser av intern gjeld

En del analyser ser på bruk og karakteristika ved intern gjeld. Gertner, Scharfstein og Stein (1994) sammenligner intern og ekstern gjeld og finner at disse ikke har de samme egenskapene. På tross av at begge gjeldsformer er sentraliserte, gjør faktum at intern gjeld kommer fra egne eiere at den må reklassifiseres, ifølge artikkelforfatterne. Chowdhry og Coval (1998) og Stonehill og Stitzel (1969) kommer i sine studier frem til at intern gjeld bør behandles som egenkapital.⁷² Dette bekrefter at det er egenskaper ved intern gjeld som kan utnyttes slik at det får negative følger for samfunnet ellers, jamfør ønsket om reklassifisering.

Mintz og Smart (2004) ser på flernasjonale selskap i Canada, og finner at disse reduserer sin skattebyrde gjennom finansieringsstrukturer som aktivt bruker det interne kapitalmarkedet. En filial av et flernasjonalt selskap i Canada viste seg å ha gjennomsnittlig høyere gjeldsandel enn sammenlignbare nasjonale selskap. Da Canada har en relativt høy skattesats, bekrefter dette at

⁷² Hentet fra «Debt Shifting and Ownership Structure», (Schindler & Schjelderup, 2012)

skattesats har en signifikant effekt på intern gjeld. Mintz og Smart estimerte at elastisiteten i skattbar inntekt i forhold til skattesats er 3 ganger så høy i selskap som utnytter slike finansieringsstrategier.⁷³

En annen anerkjent studie av Desai, Foley og Hines i 2004 ser på allokering av gjeld i amerikanske flernasjonale selskap. Formålet er å se om gjeldsgraden øker som følge av skattefordeler på renter, og om den reduseres når kostnader til underutviklede kapitalmarkeder og ufordelaktige skattesystemer øker. Spørsmålet som stilles er dermed om skattesubsidier er formålet ved bruk av interne kapitalmarkeder eller om det er for å unngå kostnadene nevnt ovenfor. I analysen finner de at en 10 % økning i skattesats gir 2,5 % høyere gjeldsandel i filialen i det landet. De finner også at intern gjeld er særlig sensitiv for skattesatsen, med en elastisitet på 0,35, mot 0,19 på eksternt gjeld. I studien konkluderes det at flernasjonale selskap bruker interne kapitalmarkeder opportunistisk når eksternt finansiering er kostbart eller det finnes arbitrasjemulighet med hensyn til skatt.⁷⁴ Flernasjonale selskap har dermed et konkurransefortrinn i forhold til lokale selskap. Enda mer gjelder dette i land med underutviklede kapitalmarkeder, fordi de da vil låne enda mer i sitt interne kapitalmarked.

Mintz og Weichenrieder finner i 2010 at gjeldsandelen i europeiske land øker med 30-57 prosentpoeng ved en økning i vertslandets skattesats på 10 prosentpoeng. Dette samsvarer med resultatene til sammenlignbare studier fra USA, blant andre den tidligere nevnte Desai et al. (2004).

6.4.2 Analyser av eksternt og intern gjeld

I 2008 gjorde Huizinga, Laeven og Nicodeme en analyse av eksternt gjeldsflytting. Deres tilnærming var å se på hvor mye av effekten på gjeldsandel, som følge av en endring i skattesats, som forble uforklart hvis man ikke tok hensyn til eksternt gjeldsflytting. Det viste seg at effekten av endringen i skattesatsen ble undervurdert med 25 %. Denne analysen viser dermed at også eksternt gjeldsflytting er en sentral faktor i flernasjonale selskapers valg av kapitalstruktur.⁷⁵

Det som imidlertid er svakheten med både denne og andre tidligere analyser, er at de bruker total gjeld. Man kan dermed ikke oppnå entydige resultater som underbygger teoriene i analysene, fordi eksternt og intern gjeld ikke med sikkerhet kan separeres korrekt.

⁷³ 4,3 for «skatteflyttende» selskap og 1,6 for andre, sammenlignbare selskap, (Mintz og Smart, 2004)

⁷⁴ Hentet fra (Desai, et al., 2004)

⁷⁵ Hentet fra (Huizinga, et al., 2008)

Møen, Schindler, Schjelderup og Tropina (2011) bruker ikke total gjeld, og er den første analysen som ser på både ekstern og intern gjeldsflytting. Analysen bruker Midi-databasen til Deutsche Bundesbank til å se på tyske flernasjonale selskap og deres utenlandske filialer. Vi gikk gjennom den teoretiske modellen i analysen i kapittel 5.1.4, hvor vi viste at det er tre mekanismer for bruk av gjeld. I den empiriske analysen finner Møen et al. at alle skatteeffekter er signifikante, og dermed at selskap aktivt bruker alle tre mekanismer.

Den økonomiske effekten av mekanismene regner de ut ved å se på et flernasjonalt selskap som kun opererer i to land. De finner at en 10 prosentpoengs økning i skattesatsen i landet med høyest skattesats, øker gjeldsgraden med 4,6 prosentpoeng i landet, og reduserer gjeldsgraden med 1,6 prosentpoeng i lavskattelandet. For et selskap som i utgangspunktet har en gjennomsnittlig gjeldsandel⁷⁶, vil dette bety en økning i total gjeldsandel på 7,4 %. Av den totale effekten finner Møen et al. at 40 % av økningen drives av standard skatteskjold. Resten er forårsaket av internasjonal gjeldsflytting, hvor intern og ekstern gjeld har omtrent like stor betydning. Derimot er det stor forskjell i hvor stor påvirkning det har dersom en av gjeldstypene utelates fra analysen, hvor effekten av intern gjeldsflytting er klart minst.

Møen et al. konkluderer derfor at den økonomiske betydningen av gjeldsflytting er overraskende beskjeden, og da særlig for interngjeld.

Analyser av kapitalkostnad

Den effektive kapitalkostnaden i flernasjonale selskap er lavere enn i nasjonale selskap, da skattefratrekket på gjeldskostnaden er større. Dette ble bekreftet av Navaretti og Venables i 2004. Lavere kapitalkostnad gir selvsagt konkurransefortrinn til flernasjonale selskap, noe som viser seg i høyere realinvestering og mer kapitalintensiv produksjon.⁷⁷ Den lave kapitalkostnaden gjør også at flernasjonale selskap har en fordel når det kommer til oppkjøp av selskap.⁷⁸

6.4.3 Konklusjon

Den internasjonale litteraturen gir grunnlag for å konkludere at internasjonal gjeldsflytting er utbredt blant flernasjonale selskap, og at det gjøres for å unngå skatt. Dette medfører at

⁷⁶ 62 % ifølge (Møen, et al., 2011)

⁷⁷ Den marginale substitusjonsrate uttrykkes som $-dK/dL = (1-t)*w/r$. Siden kapitalkostnaden, r er lavere hos flernasjonale selskap vil dette gjøre at w/r blir større og dermed høyere kapitalintensitet. I tillegg har (Lipsey, 2004) funnet at også w er høyere i flernasjonale selskap, som dermed ytterligere øker kapitalintensiteten. Hentet fra (Mintz & Smart, 2004).

⁷⁸ Hentet fra (Mintz og Weichenrieder, 2010)

flernasjonale selskap har et fortrinn når det kommer til å utnytte skattesubsidiering av gjeld, noe som gir dem en kapitalkostnad som i snitt er lavere enn hos nasjonale selskap.

Eksistensen av gjeldsflytting er altså signifikant empirisk sett, men den økonomiske betydningen er ifølge Møen et al. overraskende liten. Dette kan skyldes at de gunstige skattereglene i BeNeLux-landene gjør at selskapsskattesats ikke er like relevant, men at gjeldsflytting basert på skatteinsentiver likevel er svært omfattende. Alternativt kan det skyldes effektiv regulering i visse land. Et annet alternativ er at gjeldsflytting rett og slett ikke er et viktig verktøy for å redusere skattebyrde i flernasjonale selskap.⁷⁹ Kanskje brukes skatteparadis og avanserte finansielle strukturer i større grad til slike formål.

Selv om at effekten kanskje er overraskende liten, vurderer vi den likevel av betydning. Dette kan illustreres ved for eksempel funnet som viste at skattesensitiviteten er 3 ganger høyere for flernasjonale selskap. Det er også flere analyser som viser at gjeldsgraden øker betydelig når skattesatsen øker. Det er tydelige tegn på at flernasjonale selskap generelt har høyere gjeldsgrad enn rene nasjonale selskap. Vi konkluderer derfor med at gjeldsflytting eksisterer på internasjonalt nivå, og at effekten på skatteinntekter er signifikant, men ikke veldig betydelig.

6.5 Optimalisering av kapitalstruktur i Norge

I 2002 gjorde Torbjørn Hægeland en analyse på gjeldsflytting i Norge,⁸⁰ basert på regnskapsdata fra norskregistrerte selskap fra 1994-1999. Hægeland finner en signifikant negativ sammenheng mellom utenlandsk eierandel og egenkapital. For 1998 estimerte han at en 1 prosentpoengs økning i største utenlandsk eierandel vil redusere egenkapitalandelen med 0,07 prosentpoeng. Hægeland så også på heleide selskap og fant at selskap som er heleide av utenlandske investorer har 7 prosentpoeng lavere egenkapitalandel enn et norskeid selskap.

Nilsen og Nielsen (2010) ser på flernasjonale petroleumsselskap på norsk og britisk sokkel i perioden 2005-2007 for å sammenligne deres kapitalstruktur. Hypotesen er at selskapene allokterer mer gjeld til filialene i Norge siden skatten er høy her. Nilsen og Nielsen finner at det er signifikante forskjeller mellom datterselskap i Norge og Storbritannia, og får bekreftet hypotesen om at gjeldsgraden i de norske selskapene er større.⁸¹

⁷⁹ Diskusjon hentet fra Møen et al 2011

⁸⁰ Publisert i NOU 2003: 9, (Hægeland, 2002)

⁸¹ (Nielsen & Nilsen, 2010) og (Kløve, 2011) er masteroppgaver fra NHH

I sin masteroppgave i 2011 finner Kløve belegg for at flernasjonale selskap i Norge driver med strategisk tilpasning av sin kapitalstruktur. Den empiriske analysen viser at flernasjonale selskap har en intern gjeldsgrad som er 5,1 prosentpoeng høyere enn nasjonale selskap. Kløve finner også at den interne gjeldsgraden vil øke med omtrent 0,5 prosentpoeng dersom skattedifferansen til utlandet øker med ett prosentpoeng. Kløve bekrefter dermed at flernasjonale selskap i Norge bruker sine interne kapitalmarkeder til å flytte profitt ut av Norge. Derimot er ikke differansen mellom nasjonale og flernasjonale selskaps gjeldsgrader signifikant for total gjeldsgrad. Kløve forklarer dette med at skattesatsen i Norge ikke er høy nok til at det lønner seg med ekstern gjeldsflytting. Dette strider mot resultatet i Møen et al. (2011), hvor alle mekanismene var signifikante. Kløves resultat er dermed et tegn på at gjeldsflytting ikke er like utbredt i Norge som det er internasjonalt, hvert fall i tilfellet Tyskland, der selskapsskatten er høyere.

6.5.1 Konklusjon

Gjeldsflytting skjer også i Norge, men resultatene bærer tydelig preg av mindre tilgjengelig data i forhold til de internasjonale analysene. Analogt med resultatene for internprising, driver norskeide flernasjonale selskap gjeldsflytting i mindre grad enn de internasjonale. Gitt Kløves resultat kan det også virke som at gjeldsflytting generelt er mindre utbredt i Norge enn internasjonalt.

På grunn av lite tyngde i litteraturen, kan vi kun konkludere med at gjeldsflytting eksisterer i Norge, men kan ikke si noe sikkert om utbredelsen og effekten.

6.6 Indirekte finansieringsstrukturer og skatteparadis

Det finnes også analyser som ser på bruken av avanserte finansieringsstrukturer og selskapsformer, som vi beskrev i kapittel 5.3. Da litteraturen her er mer begrenset enn de andre delene, har vi ikke delt denne analysen inn i norske og internasjonale arbeid.

Mintz og Weichenrieder gjorde en nærmere undersøkelse av bruk av holdingselskap i 2010. De fant at bruk av avanserte finansielle strukturer finnes i flernasjonale selskap fra de fleste land. De finner også, i tråd med Mintz i 2004,⁸² at kapitalkostnaden reduseres ytterligere ved bruk av

⁸² Mintz gjorde en analyse i 2004 som ser på hvordan et morselskap i et flernasjonalt selskap kan oppnå «double dip interests» ved bruk av kjeder av flere selskap. Mintz finner at slike strukturer ytterligere reduserer kapitalkostnad i flernasjonale selskap, noe som gjør at investering på tvers av landegrenser i praksis er subsidiert

slike indirekte finansieringsstrukturer. Derimot finner de kun begrensede bevis for at etablering av gjennomstrømmingsselskap øker total gjeldsgrad i de tilknyttede filialene. I stedet erstattes ekstern gjeld med gjeld fra mor når slike enheter brukes, noe som tyder på skattefordeler fra «double dip» strategier. De finner også at selskapsskatten i vertslandet til en filial ikke har signifikant betydning for bruk av avanserte finansieringsstrukturer, mens kildeskatt er en viktig faktor for bruk av slike.

Møen et al. (2011) finner at selv om bruk av indirekte finansieringsstrukturer er i vekst, er det fortsatt flest flernasjonale selskap som kun bruker direkte strukturer. Man kan ikke vite årsaken til dette, men det kan være et tegn på at effekten av slike strategier ikke er så stor.

Huizinga et al. (2004) ser på ulike metoder for å føre profitt tilbake til morselskap eller internbank. De finner da at gjeldsgraden påvirkes mer av kildeskatt enn av skattesatsen på inntekt fra utlandet i landet hvor morselskapet er. Dette kan bety at skatt på inntekt til morselskapet fra utlandet kan bli utsatt, noen ganger for alltid. På den annen side virker det som at selskapsskatt har mer betydning for gjeldsgraden for utenlandske selskap, enn utbytteskatten. Dette kan være et tegn på at flernasjonale selskap klarer å unngå utbytteskatten ved å bruke gjennomstrømmingsselskap i et tredje land.

6.6.1 Konklusjon

Konklusjonen er at indirekte strukturer brukes av flernasjonale selskap i og fra de fleste land. Likevel er det fortsatt slik at majoriteten holder seg til mindre avanserte, direkte strukturer. Konsekvensene av bruken er derimot noe man bør ta hensyn til, og som bør motivere myndigheter til handling. Ved å redusere skattebyrde og gi svært lav kapitalkostnad på investeringer på tvers av landegrenser, får flernasjonale selskap fordeler som nasjonale selskap ikke får. Dette betyr at flernasjonale selskap får mulighet til å gjøre investeringer de ellers ikke kunne, eller burde, gjort. En annen observasjon er betydningen av kildeskatt, og selskapsskattens reduserte betydning. Man bør da stille spørsmål ved politikken i Norge og andre land, hvor man ikke har kildeskatt i det hele tatt.

Det vi derimot ikke kan konkludere om, er omfanget av skattetapet, da det er gjort lite forskning som tallfester effekten av kun dette. Man bør også vurdere samspillet mellom gjeldsflytting og indirekte finansieringsstrukturer, da det er sannsynlig at bruken av disse påvirker hverandre. Dette kan dermed ha påvirket konklusjonen i forrige delkapittel.

6.7 Kapittelkonklusjon

Relevant litteratur på området gir grunnlag for å konkludere at samtlige metoder for skatteminimering, gjennomgått i kapittel 5, brukes av flernasjonale selskap på generell basis. Den sterkeste effekten er påvist for internprising, hvor både eksistens og effekt er godt dokumentert både nasjonalt og internasjonalt. Eksistensen av både gjeldsflytting og bruk av indirekte finansieringsstrukturer internasjonalt er bekreftet, men effekten er noe uviss. For gjeldsflytting er konklusjonen likevel at effekten på skattegrunlaget internasjonalt er signifikant. I Norge er tallene på omfang mer usikre, men gjeldsflytting har definitivt effekt også her. Hva gjelder indirekte finansieringsstrukturer, har vi ikke gjennomgått analyser på dette i Norge, og kan dermed ikke konkludere på det området.

Vi har dermed vist at flernasjonale selskap driver med skatteminimerende aktiviteter både i Norge og internasjonalt. I det neste kapitlet skal vi gå nærmere inn på hvordan dette kan gjøres i ett selskap.

7. Case: IKEA internasjonalt

7.1 Innledning

I denne delen skal vi bruke IKEA som et eksempel for å vise hvordan et flernasjonalt selskap kan gå frem for å minimere sin skattebetaling. På den måten kan vi vise hvordan teoriene og metodene vi har forklart, brukes i praksis. Vi ønsker også å finne konsekvensene skatteplanlegging i ett selskap kan ha på skattegrunnlaget i land de opererer i. Å se på kun ett selskap gir også en mer håndgripelig og konkret analyse av hvordan skattehensyn påvirker valgene som tas i et flernasjonalt selskap

IKEAs størrelse og betydning internasjonalt, samt rykte for å drive aggressiv skatteplanlegging, var motivasjonen bak valget av selskapet. IKEA har de siste årene fått mye oppmerksomhet i media for sin komplekse organisasjonsstruktur, bruk av skatteminimerendemetoder og grunnleggerens evne til å holde på makten i selskapet. I artikkelen «Flat-pack accounting» i The Economist i 2006 beskrives IKEAs hensikter slik:

«The overall set-up of IKEA minimizes tax and disclosure, handsomely rewards the founding Kamprad family and makes IKEA immune to a takeover»⁸³

Johan Stenebo, Kamprads nærmeste assistent gjennom mange år, bekrefter at IKEA har en negativ holdning til skatt: «Det å betale mer skatt enn du absolutt må, er en dødssynd i IKEA. Det gjør man ikke».⁸⁴

Vi vil i de to neste kapitlene se på IKEAs organisasjonsstruktur for å finne ut om vi kan bekrefte at de minimerer sin skattebetaling, og i så fall belyse hvordan de går frem for å gjøre det. Vi vil ta utgangspunkt i metodene for skatteplanlegging som ble presentert i kapittel 5. I de tilfellene vi har nok data, vil vi også prøve å regne ut effekten av den eventuelle skatteplanleggingen. I dette kapitlet undersøkes skatteplanlegging i IKEA generelt, før vi i neste kapittel vil fokusere på IKEA i Norge spesielt.

Kildene vi har brukt for å se på IKEA-sfæren globalt er rapporter og artikler om IKEA på nett, Orbis-databasen⁸⁵, samt IKEAs egne publikasjoner. Vi har tatt i bruk offentlig tilgjengelig informasjon, slik at selskapets navn skal kunne publiseres. Men, å finne bevis for aggressiv

⁸³ Herfra referert til som (The Economist, 2006)

⁸⁴ Hentet fra artikkelen «IKEA grunder bekrefter at stiftelse i Liechtenstein finnes», (aftenposten.no, 2011)

⁸⁵ Orbis-databasen er en av flere databaser som administreres av Bureau Van Djik, og inneholder informasjon om 120 millioner private selskap fra hele verden, (Orbis, 2013).

skatteplanlegging er vanskelig, da det er noe selskaper ønsker å holde skjult. Skatteplanlegging skjules også i tilfeller der loven ikke er brutt. Årsaken er at de etiske og moralske aspektene knyttet til skatteplanlegging, kan skade selskapets profil utad. Selskaper ønsker å fremstå som samfunnsansvarlige aktører, noe som er vanskelig dersom det kommer frem at de ikke betaler skatt. Det foreligger derfor sterke insentiver til å skjule skattefiendtlige aktiviteter uansett om de er lovlige eller ikke. På grunn av dette vil ofte informasjonen man trenger for å bekrefte eller avkrefte om et selskap skatteplanlegger, mangle. Vi forsøker derfor i denne oppgaven å skille mellom hva vi har funnet bevis for, og hva som kun er antagelser. Antagelsene kan være basert på mange piler som peker i samme retning, men hvor konkrete bevis ikke er å oppdrive. Vi synes likevel det er viktig å presentere disse antagelsene, da det gir informasjon om hva som er mulig og sannsynlig, men også om hvor mye som holdes hemmelig.

7.2 En todelt kjempe

IKEA ble stiftet av svensken Ingvar Kamprad i 1943. 17-åringen oppkalte selskapet etter seg selv og stedet han kommer fra, *Ingvar Kamprad, Elmtaryd, Agunnary*. IKEA er i dag verdens største møbelkjede med 345 varehus i 42 land⁸⁶ og en samlet omsetning fra slag på over 232 milliarder.⁸⁷ IKEAs visjon er «å skape en bedre hverdag for de mange menneskene» ved å tilby varer til «(...) så lave priser at så mange mennesker som mulig har råd til å kjøpe dem».⁸⁸

IKEAs virksomhet er i hovedsak delt opp i to deler, IKEA Group og Inter IKEA Group. Førstnevnte driver majoriteten av varehusene, med ansvaret for produksjon, distribusjon og salg. Inter IKEA Group på sin side eier varemerket og konseptet, og er IKEAs franchisegiver på verdensbasis. De to delene er juridisk separate enheter med ulike eiere, og er ifølge IKEA kun koblet sammen gjennom franchisedriften. Vi vil nå gå gjennom hvordan disse to delene er organisert for å vise hvordan det muliggjør utnyttelse av metoder som for eksempel royalties, internprising og tynn kapitalisering.

7.3 IKEA Group

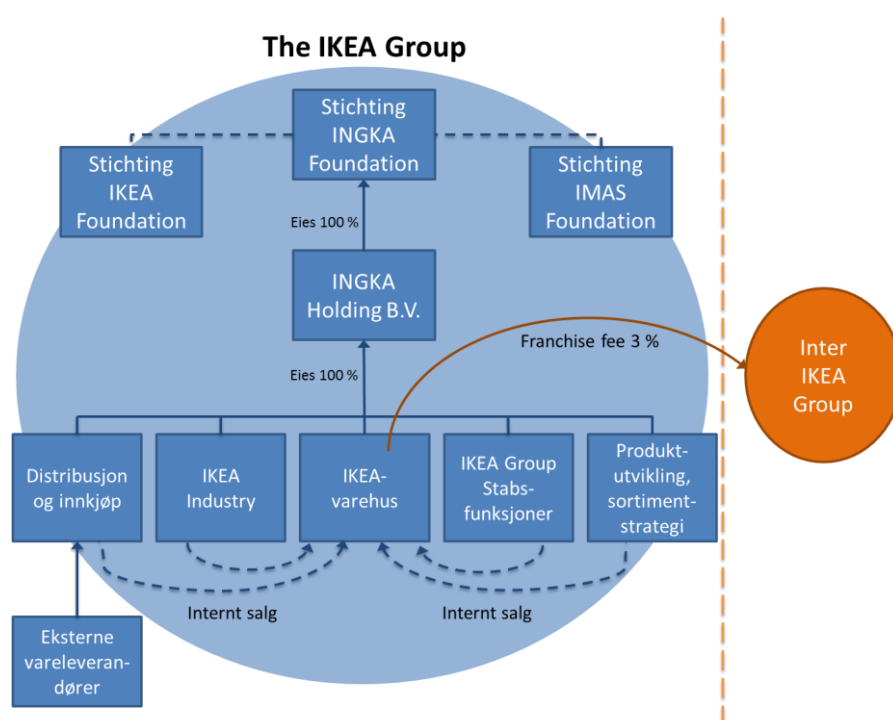
IKEA Group er den delen av selskapet som på oppdrag fra Inter IKEA Group «bruker IKEAs forhandlersystem og metoder gjennom franchiseavtaler», samt at de «utvikler og fastsetter

⁸⁶ Hentet fra IKEA Groups nettsider, (IKEA Group, 2013a)

⁸⁷ Se figur 7.2 for et utdrag av regnskapet 2012

⁸⁸ Hentet fra "IKEA Group Yearly Summary, FY2012", (IKEA Group, 2012)

IKEAs produktsortiment» for alle varehus.⁸⁹ IKEA Group eier 298 av de 345 varehusene omkring i verden, og er dermed den desidert største franchisetakeren. Figur 7.1. viser organisasjonskartet til IKEA Group, samt dets kobling til Inter IKEA Group gjennom en franchiseavgift. Alle varehusene i IKEA Group eies av INGKA Holding B.V., et Nederlandsk holdingselskap. INGKA Holding B.V. er heleid av enda et nederlandsk selskap, Stichting INGKA Foundation (SIF). SIF er en veldedig, ikke-verdiskapende juridisk enhet med skattefritak og svært lite regulering.⁹⁰ Stiftelsen styres av en komite på 5 personer, mens stiftelsens finanskapital håndteres av Stichting IMAS Foundation. Stichting IKEA Foundation er den veldedige avdelingen av stiftelsen. Vi vil komme mer tilbake til selskapsformen og funksjonen til disse selskapene i kapittel 7.3.4.



Figur 7.1

Organisasjonskartet viser den overordnede strukturen globalt, og får dermed ikke frem hvordan organisasjonen er fordelt mellom land. I hvert enkelt land ligger et IKEA-konsern som styrer alle IKEA-varehusene i det landet, samt andre stabs- og støttfunksjoner plassert i landet.⁹¹ IKEA har delvis sentraliserte funksjoner som leverer varer og tjenester til varehusene rundt om i verden. Eksempler fra IKEA Groups nettsider er IKEA IT, IKEA Supply og IKEA Food and

⁸⁹ Ifølge IKEA Groups nettsider

⁹⁰ Hentet fra tidligere nevnte artikkel i The Economist i 2006

⁹¹ Dette varierer fra land til land. I Norge har man to datterselskap i landet, et for varehusene og et for eiendommer. Andre land, som Tyskland, Spania og Frankrike, har både distribusjons- og eiendomsselskap i landet, mens det i Sverige er et internt produksjonsselskap.

Services. Det er imidlertid vanskelig å finne informasjon om hvilke stabsfunksjoner som er sentralisert globalt og hvilke som er sentralisert nasjonalt. Ifølge IKEA Groups nettsider har de distribusjonssentre i 16 land og innkjøpskontor i 31 land som sammen håndterer kontakten med IKEAs 1350 eksterne vareleverandører fordelt over 50 land⁹². Dette betyr at mange varehus får varene levert fra distribusjonsselskap i utlandet. IKEA Industry er IKEAs interne vareproduksjon, med 33 produksjonsenheter. Det er med andre ord betraktelig flere eksterne leverandører enn interne.

Et søk i Orbis, en database med informasjon om selskap i hele verden, gir 828 treff på søkeordet «IKEA». Ser man på konsernets «ultimate eier», SIF, står det listet opp 235 datterselskap. Den ultimate eieren i et konsern er selskapet som står på toppen av strukturen, hvor eierskap ikke kan spores videre opp.

7.3.1 Total skattebetaling i IKEA Group

Hverken INGKA Holding B.V. eller SIF er pliktige til å offentliggjøre regnskap på grunn av deres selskapsform og plassering. De siste årene har likevel IKEA selv valgt å gi ut noe regnskapsinformasjon om INGKA Holding B.V. INGKA Holding B.V. sitt konsoliderte regnskap for 2012, vises i figur 7.2 og 7.4⁹³, henholdsvis resultat og balanse. INGKA Holding B.V. hadde et resultat etter skatt i 2012 på 27 milliarder NOK, som sammen med en omsetning på 232 milliarder gir en profittmargin på nesten 12 %. IKEA offentliggjør ikke noen informasjon om hva inntektene og kostnadene deres består av, eller hvordan resultatet disponeres, utover en minimal minoritetsinteresse.

IKEAs skattebetaling på 5,9 milliarder utgjør en skattesats på 17 %. Dette er godt under snittet i EU på 31 %.⁹⁴ Ifølge en NBER-rapport fra 2009 lå snittet i Europa i 2003-2007 på 26 %, men selv med dette målet betaler IKEA langt mindre skatt enn snittet.⁹⁵

⁹² Hentet fra IKEA Groups hjemmesider, link: (IKEA Group, 2013b)

⁹³ IKEA oppgir alle tall i euro, disse er regnet om med EUR/NOK 8,43 gjennom hele oppgaven. Tall fra Orbis er oppgitt i USD, og er regnet om med USD/NOK 6,15. Dette er kurser per 7. desember, 2013 (DN.no, 2013b).

⁹⁴ Skattebetaling i snitt FYE2010 for de 150 største flernasjonale selskapene i verden, gitt FNs indeks. Snitt for USA og Asia var henholdsvis 31 % og 35 %. Snitt siste tiåret for de 100 største flernasjonale selskapene i Europa og USA er henholdsvis 30 % og 31 %. Se (Avi-Tonah & Lahav, 2011) for hele analysen.

⁹⁵ Skrevet av (Markle & Shackelford, 2009)

(Tall i MNOK)	2012
Omsetning	232 904
Driftskostnader	203 551
Driftsresultat	29 353
Finansresultat	3 600
Resultat før skatt	32 953
Skatt	5 859
Resultat etter skatt	27 094

Figur 7.2

7.3.2 Internprising

Vi vil nå se om vi finner tegn på manipulasjon av internpriser, slik det er definert i kapittel 5. Mangelen på informasjon om IKEA gjør at ikke alle undersøkelser av internprising i IKEA kan gjøres. Direkte analyse er et slikt tilfelle, da informasjon om priser på internasjonale interne transaksjoner ikke er tilgjengelig.

Indirekte analyse ved å sammenligne profittmarginer innad i konsernet, kan delvis utføres med dataene som er tilgjengelig. Figur 7.3 viser profittmargin før skatt i utvalgte detaljhandelsselskap i IKEA Group.⁹⁶ Profittmargin defineres som resultat før skatt over totale driftsinntekter. Detaljhandelsselskapene er valgt basert på tilgang på informasjon, noe som gjør utbredelsen av land i Vest-Europa interessant. For å utføre en god indirekte analyse bør man ha data på profittmarginer i både lav- og høyskatteland, samt fordelt på ulike deler av organisasjonen. På grunn av IKEAs komplekse struktur, manglende transparens og store antall selskap, er slik informasjon vanskelig å finne. Detaljhandelsselskapene var den eneste typen selskap i IKEA hvor vi klarte å finne sammenlignbare virksomheter i flere land, og som i tillegg publiserte regnskap. At selskapene er sammenlignbare innebærer i dette tilfellet at selskapene er morselskapet for detaljhandeldriften i landet de representerer. Dette gjelder med unntak av IKEA AS i Norge, hvor mor er et holdingselskap, og i Russland hvor detaljhandelsselskapet er delt i to. For disse unntakene har vi valgt å vise marginer for begge selskapene i landet, da de samlet viser lignende informasjon som hos de resterende selskapene.

Årsaken til at andre verdensdeler ikke er representert er at konsernstrukturen er såpass ulik at sammenligning av margin er vanskelig, eller, og som oftest, at regnskapene ikke er

⁹⁶ Hentet fra Orbis-databasen

tilgjengelige. At data fra resten av verden, og fra typiske lavskatteland som Luxemburg og Sveits, er vanskelig å få tak i, kan være et tegn på at IKEA har noe å skjule.

Profittmarginer før skatt i detaljhandelsselskap i IKEA Group i 2012

	Selskapsnavn	Profittmargin	Skattesats
Romania	IKEA Romania SRL	-5 %	16 %
Italia	IKEA Italia Retail SRL	0 %	31 %
Portugal	IKEA Portugal	1 %	25 %
UK	IKEA Limited	2 %	23 %
Polen	IKEA Retail SP. Z O.O.	2 %	19 %
Irland	IKEA Ireland Limited	3 %	13 %
Danmark	IKEA A/S	3 %	25 %
Finland	IKEA OY	3 %	25 %
Tjekkia	IKEA Cheska Republika, S.R.O.	4 %	19 %
Russland	IKEA Torg	5 %	20 %
Frankrike	Meubles IKEA France	5 %	34 %
Spania**	IKEA Iberica SA	5 %	30 %
Norge	IKEA Handel og Eiendom AS*	5 %	28 %
Sverige	IKEA AB	6 %	22 %
Nederland	IKEA Nederland BV	7 %	25 %
Belgia	IKEA Belgium	8 %	34 %
Norge	IKEA AS	9 %	28 %
Russland	IKEA Dom	13 %	20 %
MOR	INGKA Holding B.V.	14 %	0 %

*Morselskap i Norge

Figur 7.3⁹⁷

I figuren er landene fordelt fra minst til størst profittmargin nedover i figuren. Dersom profittflytting forekommer, burde man se at skattesatsene synker mens profittmarginene øker. Dette er ikke tilfellet, og vi kan dermed ikke konkludere at selskapskatt har betydning for profittmargin i detaljhandelsselskapene. Derimot kan man se at marginene er signifikant lavere for disse selskapene enn den er for morselskapet, INGKA Holding B.V. Med unntak av det ene selskapet i Russland ligger samtlige selskap godt under morselskapets margin på 14 %. Årsaken kan være at morselskapet ligger i et lavskatteland, og at det dermed er attraktivt å overføre store konsernbidrag hit. Det er også mulig at IKEA flytter marginen ut av detaljhandelsselskapene ved hjelp av høye internpriser på interne tjenester.

For å vurdere størrelsen på profittmarginene kan vi se på marginene i sammenlignbare selskap. På Yahoo Finance finner vi at profittmarginen i snitt er på 7,2 % for «Home Furnishing Stores». Ser vi på enkeltelskap av samme størrelse og omfang som IKEA, har for eksempel Wal-Mart

⁹⁷ Skattesatser er hentet fra KPMGs liste over internasjonale satser, (KPMG, 2013)

Stores og Bed, Bath & Beyond profittmarginer på henholdsvis 3,23 % og 8,83 %.⁹⁸ I figur 7.4 viser vi at snittet blant detaljhandelsselskapene i IKEA er 5 %, noe som er lavt i forhold til de fleste av disse eksemplene. Profittmarginen til INGKA Holding B.V. er den som skiller seg mest ut, da 14 % er godt over alle eksemplene her.

Forskjellen i profittmargin mellom detaljhandelsselskapene og morselskapet betyr at IKEA Group har høyere inntjening i andre deler av virksomheten. Dersom den høye marginen ligger i andre lavskattelend eller i selskap som tilbyr interne tjenester, er dette et tegn på at IKEA manipulerer internpriser. Dessverre har vi ikke tilstrekkelig tilgjengelig regnskapsinformasjon til å bekrefte eller avkrefte dette. Likevel merker vi oss at landene i figur 7.3 utgjør store deler av den europeiske virksomheten til IKEA Group.⁹⁹ Europa er det klart største markedet for IKEA Group, med hele 227 av totalt 298 varehus, og man vil derfor tro at store deler av omsetningen også ligger her. I figur 7.4. har vi summert omsetning og resultat for de utvalgte detaljhandelsselskapene. Deretter har vi regnet detaljhandelsselskapenes andel av konsolidert omsetning og resultat i INGKA Holding B.V.¹⁰⁰ Vi ser at detaljhandelsselskapenes andel av omsetning og resultat i konsernet er henholdsvis 65 % og 24 %. Hvis vi trekker disse prosentene fra totalen, betyr det at IKEA Group får de resterende 76 % av sin profitt fra kun 35 % av omsetningen. Dette utgjør en profittmargin på 27 %.¹⁰¹ Hvor i konsernet denne inntjeningen ligger, vet vi ikke, men at profitt flyttes ut av detaljhandelsselskapene synes sannsynlig.

(tall i MNOK)	Sum driftsinntekter	Sum årsresultat	Gjennomsnittlig profittmargin
Detaljhandelsselskap	140 343	7 309	5 %
INGKA Holding B.V. (Konsern)	216 345	30 320	14 %
Detaljhandelsselskapenes andel av total sum i konsernet	65 %	24 %	37 %

Figur 7.4

Vi vil nå se på hvilke ledd i virksomheten utnyttelse av internprising er mulig, og om eventuelle muligheter utnyttes. Den første muligheten er veien fra produksjon til distribusjon. Imidlertid utgjør som tidligere nevnt eksterne leverandører majoriteten av vareprodusentene. Andelen intern produksjon er ble estimert til rundt 10 % i 2006.¹⁰² Konklusjonen er dermed at muligheten for internprising mellom produsent og distributør er tilstedeværende, men ikke i

⁹⁸ Samtlige tall er hentet fra (Yahoo Finance, 2013), mens selskapene er valgt ut ifra hvilke selskap Bloomberg vurderte som sammenlignbare da de verdsatte IKEA Group, (Bloomberg.com, 2012)

⁹⁹ Se vedlegg 7.1 for oversikt over land hvor IKEA Group opererer

¹⁰⁰ Se figur 7.2 for de øvrige regnskapstallene til INGKA Holding B.V.

¹⁰¹ $100\% - 65\% = 35\%$, $100\% - 24\% = 76\%$, Profittmargin på den resterende omsetningen, $X: 4\% * 65\% + X\% * 35\% = 12\%$, $X = 27\%$

¹⁰² Fra artikkelen «IKEA's Global Sourcing Challenge: indian rugs and child labor (A)» (Bartlett, et al., 2006)

særlig stor skala. Dessuten virker det ut fra tidligere litteratur som mer aktuelt å diskutere utnyttelse av leverandører i denne delen av verdikjeden, enn utnyttelse av internpriser.¹⁰³

En annen mulighet for manipulasjon av internpriser er varer på vei fra distributør til varehus. Som nevnt er det flere land som ikke har et eget distribusjonssenter, noe som medfører at tjenestene må kjøpes fra utlandet. Da kan både prisen på distribusjonstjenestene og videresalgsprisen manipuleres. Men da IKEA ikke er pålagt å publisere internpriser, har vi ikke den nødvendige informasjonen til å analysere dette. Vi kan derfor kun konkludere at interne kjøp av varer og tjenester over landegrensener muliggjør slik aktivitet, men ikke si noe om IKEA faktisk utnytter denne muligheten. Generelt gjelder denne konklusjonen alle interne tjenester som utveksles i IKEA Group. Vi vet for eksempel at IT-tjenester, restaurantvirksomhet, produktutvikling og finansielle tjenester alle er sentralisert på et visst nivå i organisasjonen. Men på grunn av manglende tilgang på informasjon om priser, må vi holde oss til konklusjonen om at det finnes mulighetsrom for internprising i IKEA Group.

Vi skal undersøke om IKEA bruker internprising i Norge, i kapittel 8.

7.3.3 Royalties

IKEA Group er som nevnt franchisetaker hos Inter IKEA Group. Franchisen fungerer slik at IKEA Group betaler Inter IKEA Group for tillatelse til å bruke IKEAs varemerke og konsept. Selv stiller IKEA Group med alt fra lokaler, vareproduksjon og ansatte, til produktutvikling og valg av varesortiment. Deretter betaler hvert IKEA-varehus 3 % av sine totale inntekter til Inter IKEA Systems B.V. i Nederland. Med et globalt salg på over 232 milliarder i IKEA Group, betyr dette at selskapet i Nederland fikk inn 7 milliarder kroner i royalties i 2012. IKEAs samlede profitt i 2012 var på 27 milliarder kroner, noe som betyr at franchiseavgiftene reduserer resultatet med 17 %.¹⁰⁴ Legges en skattesats på 31 % til grunn betyr dette tapte skatteinntekter fra varehus globalt på 2 milliarder NOK.¹⁰⁵ I UK fører franchiseavgiften til at IKEA Groups skattebetaling halveres, ifølge The Guardian.¹⁰⁶ Spørsmålet som stilles i mediene er hvorfor man skal betale for leie av varemerke og konsept når det er IKEA Group som både eier og driver varehusene, om ikke for å flytte profitt.¹⁰⁷ Dette synet understøttes av det faktum at

¹⁰³ IKEA har tidligere blitt anklaget for barnarbeid, dårlige forhold og bruk av forhandlingsmakt overfor sine leverandører, eksempler på dette kan leses i blant annet disse artiklene (se kildeliste): (People's Daily Online, 2012), (Los Angeles Times, 2011), (The Guardian, 2012a), (The Guardian, 2012b)

¹⁰⁴ $7/(27 + 7) = 17\%$, se de publiserte regnskapstallene for INGKA Holding B.V. i figur 7.2

¹⁰⁵ 31 % er som nevnt snittet for flernasjonale selskap

¹⁰⁶ «EBay avoids £50m tax», (The Sunday Times, 2012)

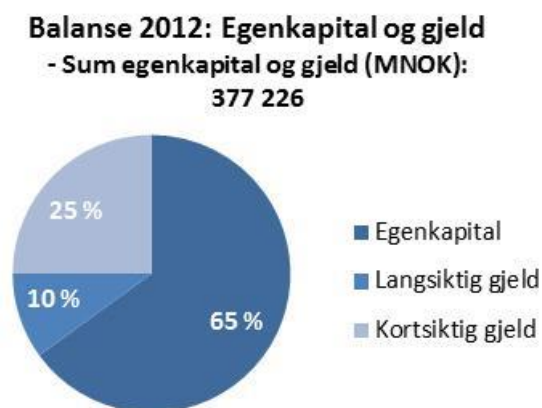
¹⁰⁷ Hentet fra tidligere nevnte artikkel i (The Economist, 2006)

pengene sendes til Nederland, for så å sendes videre til skatteparadiset Luxemburg, en typisk skatteminimerende reiserute for royalties.

IKEA bruker altså royalties, men for å se om og hvordan IKEA bruker dem til å unngå skatt, må man se nærmere på hvor pengene ender i strukturen til Inter IKEA Group. Det skal vi gjøre i kapittel 7.4.

7.3.4 Tynn kapitalisering

IKEA publiserer kun konsolidert regnskap for hele gruppen, og det er derfor vanskelig å identifisere tynn kapitalisering på globalt nivå. Den konsoliderte balansen vises i figur 7.5. På figuren ser vi at IKEA på konsernnivå har en høy egenkapitalandel, på 65 %. Dette motsier ikke nødvendigvis at IKEA er tynt kapitalisert i sine datterkonsern. Som nevnt i kapittel 5 lastes internbanken med egenkapital for så å låne ut til datterselskapene i konsernet. Når interne transaksjoner elimineres bort i det konsoliderte regnskapet, vil kun egenkapitalen i internbanken stå igjen. Dermed vil høy egenkapital på konsolidert nivå samsvare med tynn kapitalisering i høyskatteland. Morselskapet, INGKA Holding B.V., er i plassert i Nederland, og er dermed en attraktiv lokasjon både for overføring av konsernbidrag og for plassering av en internbank.



Figur 7.5¹⁰⁸

For å vurdere egenkapitalandelen i INGKA Holding B.V. kan vi sammenligne med andelen i andre selskap, slik vi gjorde med profittmarginen. På Yahoo Finance finner vi at gjeld som andel av egenkapital i snitt er på 16 % for «Home Furnishing Stores». Sammenlignbare selskap

¹⁰⁸ Tallene er hentet fra «Welcome inside» (IKEA Group, 2012).

som Wal-Mart Stores og Pier 1 Imports har andeler på henholdsvis 1 % og 36 %.¹⁰⁹ Gitt denne sammenligningen har IKEA Group svært høy egenkapitalandel, og konklusjonen er dermed at konsernet trolig bruker den interne gjeldsflyttingsmekanismen aktivt til å redusere skatt. Vi forventer derfor å se høye gjeldsandeler i datterselskap i høyskatteland.

IKEA Groups lave eksterne gjeldsgrad taler for mindre grad av overskuddsflytting ved hjelp av ekstern gjeld. Den eksterne gjeldsflyttingsmekanismen kan som nevnt ses på sammenhengen mellom skattesatser og fordeling av ekstern gjeld mellom land. Dette kan vi ikke se i et konsolidert konsernregnskap. Dersom vi antar at all gjeld i den konsoliderte balansen er ekstern, ligger total ekstern gjeld på i overkant av 132 milliarder.¹¹⁰ Det er med andre ord nok gjeld i konsernet til at det kan få signifikant effekt dersom det brukes strategisk til profittflytting.

I vedlegg 7.2 er totale eiendeler, egenkapital og egenkapitalandel for hvert av de tidligere nevnte detaljhandelsselskapene listet opp. Da de fleste av disse selskapene er lokalisert i vest-europeiske land uten særlig lav selskapsskatt eller fordelaktige skattesystemer, forventer vi å se lave egenkapitalandeler.

(tall i MNOK)	Sum totale eiendeler	Sum egenkapital	Gjennomsnittlig EK-andel
Detaljhandelsselskap	66 543	9 865	15 %
INGKA Holding B.V. (Konsern)	347 057	225 477	65 %
Detaljhandelsselskapenes andel av total sum i konsernet	19 %	4 %	23 %

Figur 7.6

Den gjennomsnittlige egenkapitalandelen blant detaljhandelsselskapene i IKEA er på 15 %, vist i figur 7.6. Dette er en betydelig lavere enn andelen på 65 % for det konsoliderte konsernet. I sum utgjør totale eiendeler i alle detaljhandelsselskapene 19 % av eiendelene i det konsoliderte konsernregnskapet, og egenkapitalen kun 4 %. Disse andelene er vesentlig mindre enn andelen selskapene har av omsetningen i konsernet, som vi så i kapittel 7.3.2.¹¹¹

Den gjennomsnittlige egenkapitalandelen på 15 % er likevel ikke lav i forhold til selskapene vi sammenlignet med over, hvor 36 % var den høyeste andelen blant eksemplene. Vi kan dermed ikke konkludere at detaljhandelsselskapene er tynt kapitaliserte. Da vi likevel har konkludert at intern gjeld aktivt brukes i konsernet, er det grunn til å tro at mye av gjelden

¹⁰⁹ Bed, Bath & Beyond ga ikke informasjon om egenkapitalandel, så vi sammenlignet med et annet selskap Bloomberg har vurderte som sammenlignbare da de verdsatte IKEA Group, (Bloomberg.com, 2012)

¹¹⁰ $377\,226 \cdot 35\% = 132\,029$

¹¹¹ Detaljhandelsselskapene utgjør 65 % av omsetningen i konsernet

detaljhandelsselskapene holder, er intern. Med informasjon om rentebetaling på interngjeld kunne vi undersøkt om betaling av renter og avdrag på denne gjelden, er med på å redusere profitten i selskapene.

For å finne bevis på at IKEA Group driver med internasjonal gjeldsflytting, trengs det med andre ord grundigere undersøkelser. Bedre innsikt i de mange selskapene i konsernet, og deres gjeldsgrader og rentebetaling, er nødvendig for videre analyse. Det er også ønskelig å kunne skille mellom intern og ekstern gjeld. Likevel gir vår enkle illustrasjon en indikasjon på at overskuddsflytting gjennom strategisk plassering av gjeld, eksisterer i IKEA Group.

I analysene av IKEA Norge i kapittel 8 skal vi gå videre med analysen av gjeld. Der viser vi at IKEA Norge er tynt kapitalisert ved bruk av intern gjeld. Med tanke på IKEAs svært komplekse og nøysomt planlagte selskapsstruktur, er det ingen grunn til å tro at kapitalstrukturen i Norge er tilfeldig valgt. Vi vil derfor anta at IKEA også i andre land velger kapitalstruktur strategisk med hensyn på skatt.

7.3.5 Kompleks organisasjonsstruktur og bruk av gjennomstrømmingsselskap

Som nevnt er alle selskap i IKEA Group eid av INGKA Holding B.V. På grunn av at INGKA Holding B.V. er et holdingselskap plassert i Nederland klassifiserer vi det som et gjennomstrømmingsselskap, etter definisjonen i kapittel 5. Man kan derfor anta at utbytte, renter og royalties fra datterselskapene mottas og sendes videre, med minimal skattebetaling, til morselskapets eier. Vi vil derfor anta at IKEA har valgt selskapsform og plassering av morselskap med hensikt om å minimere sin skattebetaling.

Videre finnes det mange eksempler på at IKEAs organisasjonsstruktur er kompleks, og noen av dem skal vi presentere nå.¹¹²

De fleste detaljhandelsselskapene nevnt tidligere har samme eierskapsstruktur; de eies av nederlandske INGKA Holding Europe B.V. som igjen eies av morselskapet, INGKA Holding B.V. Denne eierskapsstrukturen er til gjengjeld kanskje den minst kompliserte i IKEA Group.

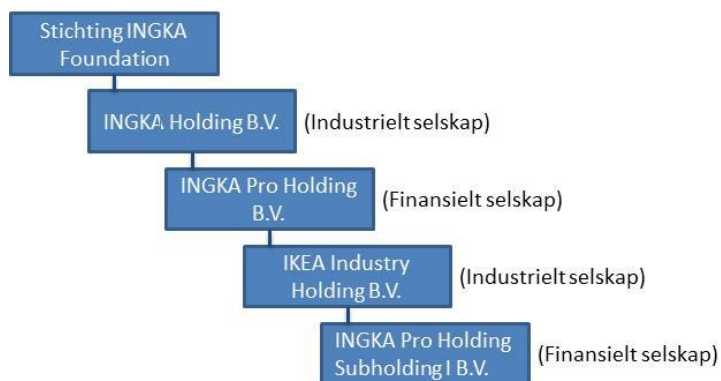
Det tyske IKEA skiller seg fra de andre på eierskapssiden, da Tysklands detaljhandelsselskap har en annen ultimater eier enn SIF. Den tyske virksomheten er likevel koblet til IKEA-konsernet ved at et selskap i IKEA Group, IKEA Holding GMBH, garanterer for deres gjeld.¹¹³ IKEA

¹¹² Eksempelene er basert på informasjon fra Orbis-databasen

¹¹³ IKEA Holding GMBH klassifiseres dermed som «General Partner»

Holding GMBHs umiddelbare eier er INGKA Pro Holding B.V., som igjen eies av konsernets morselskap INGKA Holding B.V.

INGKA Pro Holding B.V. dukker også opp i andre komplekse eierskapsforhold, blant annet eksempelet vist i figur 7.8. Dette eksempelet har kun hensikt å illustrere hvordan eierskapsstrukturene kan se ut i IKEA Group, og er på ingen måte enestående i sin kompleksitet. Alle selskapene er lokalisert i Nederland, og alternerer mellom å være klassifisert som industrielle - og finansielle selskap.



Figur 7.8.

Ut fra de foregående eksemplene konkluderer vi med at komplekse, indirekte finansieringsstrukturer og gjennomstrømmingsselskap brukes aktivt i IKEA Group. Det er heller ikke kun i IKEA i Norge det er problemer med å identifisere den endelige eieren av selskapet. I vedlegg 7.3 har vi trukket ut fire eksempler på IKEA-selskap med ukjente eierforhold. For å forsikre oss om at det ikke er inaktive selskap har vi plukket dem ut blant selskap som har registrert omsetning i 2012. Totalt har disse fire selskapene en omsetning over 17 milliarder kroner, som man ikke vet hvor eller hos hvem hører til.

Lite transparens er en gjennomgående faktor for IKEA Groups internasjonale organisasjon. Majoriteten av de 235 datterselskapene i gruppen har ikke har regnskaps- og eierskapsinformasjon tilgjengelig. Her menes ikke utfyllende årsregnskap, kun nøkkeltall som omsetning, årsresultat, totale eiendeler og egenkapital. Også flere av detaljhandelselskapene publiserer ikke slik regnskapsinformasjon.¹¹⁴ Situasjonen er ikke bedre lenger opp i konsernet: eierne nevnt i de foregående avsnittene er listet opp i figur 7.9., og gir et tydelig bilde av IKEA Groups holdning til innsyn.

¹¹⁴ Japan, Sveits, Tyskland og Østerrike er alle eksempler på selskap som gir mindre utfyllende regnskapsinformasjon enn nøkkeltallene nevnt over

Selskapsnavn	Regnskap
INGKA Holding Europe B.V.	Ikke pliktig
INGKA Holding B.V.	Kun konsolidert
Stichting INGKA Foundation (SIF)	Ikke pliktig
INGKA Pro Holding B.V.	Ikke pliktig
INGKA Pro Holding BV	Ikke pliktig

Figur 7.9.

7.3.6 Særegne selskapsformer: Bruk av falske veldedighetsorganisasjoner?

Eieren av INGKA Holding B.V., SIF, har en særegen selskapsform som er svært populær i Nederland. Stichting-selskap er som nevnt veldedige, ikke-verdiskapende juridiske enheter med skattefritak og svært lite regulering. Pengene fra INGKA Holding B.V. havner altså i en veldedig organisasjon. Ifølge IKEAs hjemmesider skal pengene i Stichting-selskapet kun reinvesteres i IKEA, gis til veldedighet gjennom SIF eller beholdes som økonomisk reserve for fremtiden.

SIF har i media derimot blitt beskyldt for å ha en annen hensikt enn veldedighet og langsiktig vekst, nemlig at Ingvar Kamprad skulle beholde makten i selskapet. Kamprad hevdet i over 20 år at han hadde gitt bort makten i selskapet da han ga aksjene sine til den nederlandske stiftelsen i 1982.¹¹⁵ Både artikkelen «Flat-pack accounting» i The Economist fra 2006 og SVT-programmet «Uppdrag gransking» i 2011 har grundig dokumentert at dette ikke stemmer. Ingvar Kampard har selv vært en av 5 komitémedlemmer som har styrt SIF siden 80-tallet. Denne komiteen oppnevner styret i INGKA Holding B.V., vedtar endringer i selskapets vedtekter og har forkjøpsrett på nye emisjoner. Dersom et komitemedlem slutter eller dør, oppnevner de resterende medlemmene et nytt styremedlem. Denne ordningen er heller ikke noe som er lett å endre på for fremtidige generasjoner. Aksjene i stiftelsen kan nemlig kun selges til en stiftelse med samme mål og samme komitemedlemmer, og kan kun avløses ved insolvens.¹¹⁶

I dag er det Kamprads sønn, Jonas Kamprad, som sitter i komiteen i Stichting-selskapet i sin fars sted. Gitt den fastlåste strukturen i stiftelsen er det lite som tyder på at stiftelsen, og dermed makten i IKEA Group, vil havne utenfor Kamprad-familiens hender i nærmeste fremtid.

¹¹⁵ Hentet fra tidligere nevnte artikkel i (aftenposten.no, 2011)

¹¹⁶ Fakta i avsnittet er hentet fra den tidligere nevnte artikkelen «Flat-Pack Accounting, (The Economist, 2006)

Det er med andre ord mulig at eierskapsstrukturen i IKEA Group er valgt med den hensikt å beholde makt og kontroll over selskapet. Spørsmålet er da om hemmeligholdet og mangelen på transparens i konsernet, kun er et resultat av dette hensynet, eller om skatt også er med i bildet. Vi skal nå se nærmere på dette ved å se på hva pengene i konsernet går til. Vår hypotese er at hensikten med Stichting-selskapet handler mer om skatteeffektivitet enn veldedighet og sikret langsiktig vekst i IKEA. For å teste hypotesen vil vi først forsøke å finne verdien på SIF i dag. Deretter skal vi se på hva stiftelsen har brukt på veldedighet og investeringer, for å kunne si noe om hvor verdiene blir av.

Verdsettelse av INGKA Foundations

SIF sin eneste eiendel er INGKA Holding B.V., som er heleid. Mellom 1998 og 2003, som er siste regnskapstall tilgjengelig, betalte INGKA Holding BV 1,6 milliarder euro i utbytte.¹¹⁷ Siden 2004 har omsetningen i konsernet godt over doblet seg, fra 108 til 232 milliarder kroner. Det er altså grunn til å tro at det er store verdier i selskapet i dag.

Nøyaktig hvor mye selskapet er verdt i dag er vanskelig å vite da ingen av selskapene i IKEA-sfæren er børsnoterte. Vi har derfor prøvd å estimere en selskapsverdi for INGKA Holding BV ved å bruke en P/E-rate på 20, som ifølge Yahoo Finance er gjennomsnittsraten for selskap i bransjen «home furnishing stores». Dette gir en selskapsverdi for INGKA Holding BV på 540 milliarder i 2012.¹¹⁸ Dersom man tar utgangspunkt i salgstall, får man en lavere verdi. Gjennomsnittlig profittmargin i bransjen er 7 %, noe som gir en gjennomsnittlig Price/Sales på 1,4¹¹⁹ og dermed en selskapsverdi på 325 milliarder for INGKA Holding BV. Verdien varierer altså etter hvordan man regner, men er uansett høy. Bruker det høyeste estimatet på 540 milliarder, plasserer det selskapet på 68. plass på ranking over verdens største selskap.¹²⁰ I Nederland havner INGKA Holding B.V. som 7 største selskap i forhold til omsetning. The Economist sammenligner i 2006 den estimerte markedsverdien med verdien til andre veldedige organisasjoner. Verdens største veldedighet, Bill Gates og hans kones veldedige organisasjon, Bill & Melinda Gates Foundation, er i dag verdt 34,6 milliarder dollar,¹²¹ mens vårt laveste estimat for INGKA Stichting gir en dollarverdi på 53 milliarder.¹²²

¹¹⁷ Hentet fra (The Economist, 2006)

¹¹⁸ 27 mrd. NOK*20

¹¹⁹ $P/E * \text{profittmargin} = 20 * 7 \% = 1,4 = P/S$

¹²⁰ Hentet fra «Global top 100 companies» publisert av (PwC, 2013)

¹²¹ Hentet fra «Top 100 U.S. Foundations by Asset Size» (Foundation Center, 2013)

¹²² Bruker de tidligere oppgitte valutakursene til å regne om

Både som selskap og veldedighet er SIF med andre ord mye verdt. Spørsmålet er nå hva som gjøres med disse midlene. Frem til 2006 var offentliggjorte donasjoner fra veldedigheten små og få. På IKEAs nettsider oppgir de donasjoner på 82 millioner euro i 2012, altså 690 millioner kroner.¹²³ 690 millioner utgjør 2,5 % av årsresultatet til INGKA Holding B.V. i 2012 og kun 0,12 % av det laveste estimatet på 540 milliarder. Gates Foundation har til sammenligning gitt 3,2 milliarder dollar, altså 20 milliarder kroner. Ifølge savewealth.com må private veldedige organisasjoner i USA gi minst 5 % av verdien sin i donasjoner hvert år for å beholde status som veldedighet.¹²⁴ Dette plasserer Bill Melinda Gates Foundation godt over sin grense på 1,75 milliarder dollar.¹²⁵ Hadde Nederlandske Stichting-selskap måtte følge samme regler for å beholde skattefriheten, ville SIF vært langt unna oppfyllelse med donasjoner på kun 0,12 %.

Når så lite penger går til veldedighet, må pengene i Stichting altså brukes nærmest kun til reinvestering og som økonomisk reserve for fremtiden. Dette er vanskelig å tro på bakgrunn av størrelsen på summene det er snakk om. Det blir ikke mer troverdig av at IKEA og Ingvar Kamrad i over 20 år har vært uærlige om andre aspekter ved stiftelsen. Når selskapsstrukturen i utgangspunktet ikke er valgt for at IKEA skulle være en veldedighet, er det grunn at å tro at heller ikke andre målsetninger holdes. I tillegg er Ingvar Kamrad, som nevnt i innledningen, svært opptatt av skatteeffektivitet, og det er derfor vanskelig å tro at det er tilfeldig at selskapsformen er optimal for skatteminimering.

Likevel kan vi ikke annet enn spekulere i hva pengene brukes til eller hvem de ender opp hos til slutt. I SOMO-rapporten fra 2006 ble det hevdet at Stichting-selskapets midler ble administrert av en trust i de Nederlandske Antillene, men dette har vi ikke klart å finne dokumentasjon på.¹²⁶ Vi skal likevel se at trusts i Antillene har vært brukt i andre sammenhenger i IKEA-sfæren, og det er derfor ikke utenkelig at det er tilfellet også her.

7.3.7 Oppsummering

Organisasjonsstrukturen i IKEA Group gir mulighetsrom for flere metoder innen skatteplanlegging. Selv om det er vanskelig å komme med konkrete bevis for utnyttelse av internpriser og internasjonal gjeldsflytting, finnes det tydelige indikasjoner på at dette eksisterer i IKEA Group. Stor differanse mellom profittmarginene til detaljhandelsselskapene og

¹²³ Hentet fra «IKEA Group Yearly Summary FY12», (IKEA Group, 2012)

¹²⁴ Hentet fra deres hjemmeside, (SaveWealth Estates, 2013)

¹²⁵ \$ 34,6 milliarder * 5 %

¹²⁶ Somorapporten 2006 (van Dijk, et al., 2006)

marginen til morselskapet, tyder på at profitt flyttes ut av de førstnevnte selskapene. Svært høy egenkapitalandel i morselskapet tyder på aktiv bruk av det interne kapitalmarkedet til å minimere skatt. Bruk av royalties støtter også opp om profittflytting. Interne kjøp av varer og tjenester gjennom sentraliserte funksjoner, gir mulighetsrom for utnyttelse av internpriser. Beklageligvis er mangelen på informasjon om IKEAs interne transaksjoner i stor grad hemmende for en endelig konklusjon på dette området.

At IKEA Group har en kompleks, indirekte finansieringsstruktur, hvor deler er preget av lite transparens, er derimot klart. Lite transparens gjør det vanskelig å avkrefte eller bekrefte bruk av metoder for skatteplanlegging. At det er lite transparens er likevel en observasjon i seg selv, da det er et typisk kjennetegn ved et selskap som driver aggressiv skatteplanlegging. Å ha hovedkvarter i Nederland og bruke gjennomstrømmingsselskap, royalties og særegne selskapsformer som Sticking-selskap, er også slike karakteristika. Om hensikten med strukturen er å unngå skatt eller hindre innsyn i hvor og hos hvem makten ligger, er derimot mer usikkert. Det er likevel nok tegn i retning skattehensyn til vi konkluderer med at dette et hensyn bak IKEAs valg av kapitalstruktur.

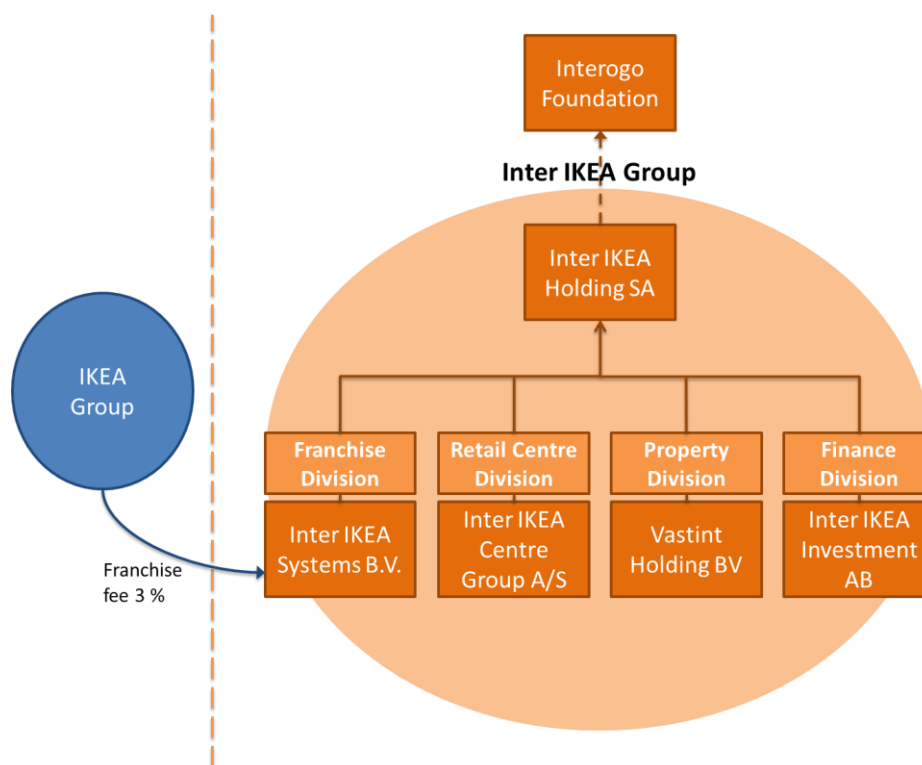
7.4 Inter IKEA Group

Inter IKEA Group (heretter kalt IIG) er konsernet som eier varemerket og konseptet til IKEA. Alle franchiseinntekter går til Inter IKEA Systems B.V., et Nederlandsk selskap med begrenset ansvar.¹²⁷ I organisasjonskartet i figur 7.10 vises de fire divisjonene i IIG, hvor Inter IKEA Systems B.V. utgjør franchisedivisjonen. De tre andre divisjonene, Retail, Property og Finance, er lokalisert i henholdsvis Danmark, Nederland og Sverige. Disse divisjonene har ikke fått oppmerksomhet i media slik franchisedivisjonen har, så det er lite informasjon tilgjengelig på internett om hva de driver med. IIG gir vage beskrivelser av eiendoms- og finansdivisjonen, det oppgis kun at disse skal sikre finansiell stabilitet og langsiktig verdi.¹²⁸ For finansdivisjonen står det at det oppførte selskapet, Inter IKEA Investments AB, er et av flere selskap i divisjonen, uten av det opplyses hvilke selskap dette er. Retail's formål beskrives av konsernet som at de «develops and manages retail destinations anchored by IKEA stores». Dette innebærer etter det vi forstår for eksempel tilrettelegging for bygging av kjøpesenter rundt eller ved et IKEA-varehus.

¹²⁷ Limited Liability Company

¹²⁸ Hentet fra IIGs hjemmesider (Inter IKEA Group, 2013a)

Morselskapet for samtlige divisjoner er Inter IKEA Holding SA i Luxemburg. At morselskapet i siste instans eies av en stiftelse i Liechtenstein, var hemmelig frem til 2011.¹²⁹ Stiftelsen, Interogo Foundation, er som vist på organisasjonskartet ikke en del av IIG, men fungerer som eier av konsernet.



Figur 7.10¹³⁰

Et søk Orbis-databasen på «Inter IKEA» gir 91 treff. Mange av treffene har ikke registrert eier eller hjemland, og svært få har rapportert inntekt eller annen informasjon fra regnskapet. Blant de 91 treffene står Interogo Foundation som ultimat eier for 8 av selskapene, og konsernet er dermed registrert med 7 datterselskap, samt morselskap.

Vi skal nå gjøre en tilsvarende analyse av IIG som vi gjorde av IKEA Group i forrige delkapittel. Også nå ønsker vi å konkludere om konsernet kan sies å bruke metoder for skatteplanlegging for å redusere sin skattebetaling.

7.4.1 Total skattebetaling i Inter IKEA Group

De to siste årene har IIG valgt å publisere årsrapport for konsernet for første gang siden 2004. Hverken Inter IKEA Systems B.V., Inter IKEA Holding SA eller Interogo Foundation er

¹²⁹ Hentet fra artikkelen «Ingvar Kamprad bekräftar stiftelsen i mejl till TT», (svt.se, 2011)

¹³⁰ Oppsettet er hentet fra IIGs hjemmesider (Inter IKEA Group, 2013a)

regnskapspliktige, og rapporteringen er dermed frivillig fra IIGs side. Tilgangen til årsrapporten er begrenset, denne må søkes om gjennom IIGs hjemmesider. Vi har ikke fått innvilget tilgang¹³¹, og bruker derfor tall fra årsrapportene funnet hos andre kilder.¹³² I figur 7.11 vises inntekt, skattebetaling og resultat etter skatt, samt franchiseinntektene for året.

(tall i MNOK)	2012	2011
Omsetning	22 424	20 502
Skatt	489	152
Resultat før skatt	3 734	733
Profittmargin etter skatt	17 %	4 %
Effektiv skattesats	12 %	17 %
Franchiseinntekter	7258	6651
Andel franchiseinntekter av total omsetning	32 %	32 %

Figur 7.11

Profittmargin etter skatt er her definert som resultat etter skatt over omsetning. Økningen i resultat i 2012 kommer av en ekstraordinær post, som vi vil komme tilbake til i kapittel 7.4.4.

Vi ser at den effektive skattesatsen i Inter IKEA var på henholdsvis 12 % og 17 % i 2011 og 2012. Dette er svært lavt i forhold til den gjennomsnittlige skattesatsen på 31 %, og en ytterligere reduksjon i forhold til skattebetalingen i IKEA Group.¹³³ Dersom en sats på 31 % legges til grunn, skulle IIG betalt 1,3 milliarder kroner i skatt, altså nærmest en tredobling i forhold til dagens nivå.

Av figur 7.11 ser vi også at franchiseinntektene kun utgjør rundt en tredjedel av inntektene totalt i IIG. Dette betyr at det er betydelig virksomhet også i IIGs andre divisjoner. Uten tilgang på årsrapportene vet vi dermed ikke hvor og hvordan majoriteten av omsetningen tjenes inn, annet enn den begrensede informasjonen Inter IKEAs hjemmesider gir. Den manglende informasjonen om de andre divisjonene svekker dermed vår analyse i stor grad. En annen observasjon er at resultatet i 2011, da ikke ekstraordinære poster dro opp resultatet, kun var på 4 % etter skatt. Til sammenligning var IKEA Groups resultat før skatt på 14 %, altså betydelig høyere. Vi skal snart se at dette kan skyldes overskuddsflytting fra IIG til Interogo Foundation gjennom leiekostnader for bruk av varemerket til IKEA.

¹³¹ Per 11. desember 2013

¹³² I artiklene "Secret IKEA Fortune Put in the Spotlight With Rights Sale", (Bloomberg.com, 2012) og "Ikea Founder to Leave Board", (The New York Times, 2012)

¹³³ Som nevnt i kapittel 7.3.1 er dette gjennomsnittlig skattesats i EU og USA ifølge FN's indeks (Avi-Tonah & Lahav, 2011)

7.4.2 Internprising

I analysen av IKEA Group sammenlignet vi profittmarginer i datterselskapene med morselskapets margin. En tilsvarende analyse av IIG begrenses i stor grad av manglende tilgang på informasjon. Blant selskapene i Inter IKEA-sfæren var det kun to selskap som rapporterte over 100 millioner kroner i omsetning i 2012,¹³⁴ vist i figur 7.12. Kravet til størrelse på omsetning ekskluderer et selskap av ubetydelig størrelse, ellers er det ingen av datterselskapene i konsernet som offentliggjør regnskap. I tillegg til at en analyse av profittmarginen til kun to selskaper blir tynn, er problemet at de to faktisk ikke har Interogo Foundation som ultimater eier. Inter IKEA Investments AB står som sin egen ultimate eier, mens Inter IKEA Centre Group A/S har, som vi skal se senere, IKEA Group som majoritetseier. Likevel står selskapene oppført i henholdsvis Retail- og Finance-divisjonen i IIGs eget organisasjonskart. Uklare eierskapsforhold og lite transparens er dermed også i IIG et hinder for å utføre grundige analyser.

Land	Selskapsnavn	Drifts- inntekter	Års- resultat	Profitt- margin
SE	Inter IKEA Investments AB	892	-228	-26 %
DK	Inter IKEA Centre Group A/S	1 587	6	0 %
	Sum	2 478	-221	

Figur 7.12

Vi merker oss likevel at profittmarginene i de to selskapene er svært lave, og betydelig lavere enn konsernets resultat både i 2011 og 2012. De totale driftsinntektene i selskapene utgjør 11 % av den totale omsetningen i IIG, mens bidraget til resultatet er minus 6 %.¹³⁵ Disse tallene må ikke forveksles med tall på divisjonenes totale bidrag til konsernets omsetning og resultat. Til å kunne si noe om totalt bidrag har vi for lite informasjon om de andre selskapene i divisjonene. Inter IKEA Centre Group A/S er morselskapet i Retail-divisjonen, men da de fleste av datterselskapene ikke publiserer regnskap, vet vi ikke om regnskapet gir fullstendig informasjon om divisjonen. Inter IKEA Investments AB er som tidligere nevnt kun ett av flere selskap i Finance-divisjonen, så også her trenger vi mer informasjon om de andre selskapene i divisjonen.

Som tidligere nevnt er det vanskelig å finne utfyllende informasjon om hva de tre andre divisjonene i IIG driver med. Det offentliggjøres ikke regnskap eller informasjon om transaksjoner mellom de ulike divisjonene. Vi vet at majoriteten av inntektene i IIG kommer

¹³⁴ Hentet fra Orbis-databasen

¹³⁵ $2\,478/24\,918 = 11,3\%$ og $-221/3\,726 = -5,9\%$

fra andre kilder enn franchiseavgiften, men ikke hvilke kilder dette er. At IIG og IKEA Group er to separate enheter, gjør også at handel mellom gruppene ikke må rapporteres, slik det vanligvis må ved handel mellom nærstående parter. Vi kan derfor ikke finne ut om varehusene og andre selskap i IKEA Group også betaler royalties til Retail, Property og Finance, slik de gjør til Franchise-divisjonen. Det er ikke utenkelig at for eksempel Retail leier ut sine 1,1 millioner kvadratmeter med utleieareal også til IKEA-varehus.¹³⁶

Noe som underbygger mistanken om at andre deler av IIG kan ha kobling til IKEA Group, er eierskapsstrukturen i Retail-divisjonen. På IIGs hjemmesider opplyses det om at IKEA Group eier 49 % av morselskapet i Retail-divisjonen, Inter IKEA Centre Group A/S, mens IIG er majoritetseier med sine 51 %. Et søk i Orbis-databasen oppgir derimot SIF som den ultimate eieren av Inter IKEA Centre Group A/S. SIF har riktignok en direkte eierandel på 49 %, men eier minst 5 %¹³⁷ til gjennom INGKA Pro Holding B.V. INGKA Pro Holding B.V., som vi ble kjent med i delkapittelet om IKEA Group, er et nederlandsk holdingselskap innblandet i mer enn én avansert eierskapsstruktur.¹³⁸ Selskapet er eid direkte av morselskapet i IKEA Group, men med SIF som nasjonal og global ultimater eier.

Nøyaktig hva IKEA Groups eierskap i Inter IKEA Centre A/S har å si for hvordan selskapet drives og hvor profitten ender opp, vet vi ikke. Funnet av eierskapet forteller oss likevel to ting; det ene at IIG ønsker å holde IKEA Groups majoritetsandel skjult og det andre at det finnes et selskap som er nærstående part med begge de to delene av IKEA-konsernet. Dette kan gi nye muligheter til internprising mellom de to, samt at det gir grunn at å tro at det er noe rett i mistankene våre om at også de andre divisjonene hadde koblinger til IKEA Group.

7.4.3 Royalties

Som kjent betaler alle IKEAs varehus en franchiseavgift på 3 % av omsetningen til Inter IKEA Systems B.V. I kapittel 7.3.3. fant vi at franchiseavgiften for 2012 summerte seg til 7 milliarder kroner, og dermed reduserer resultatet i IKEA Group med 17 %. Dette betyr at dersom IKEA Group skulle være ærlige om intensjonene bak sine veldedige stiftelser, har de uansett en måte å hindre at all profitten ender opp i veldedighetene. Som vi senere skal vise er denne muligheten brukt til å kanalisere deler av profitten inn i Kamprad-familiens lomme.

¹³⁶ Hentet fra IIGs hjemmesider, (Inter IKEA Group, 2013a)

¹³⁷ Andelen er oppgitt kun som «Over 5 %»

¹³⁸ Se kapittel 8.3.5.

Som nevnt i kapittel 7.3.3. er det flere som stiller spørsmålstegn ved hensikten med franchiseavgiften. Mistanker om at formålet er skatteminimering, underbygges av at pengene går gjennom Nederland og til skatteparadiset Luxemburg. Denne strukturen tilsier at Inter IKEA Systems B.V. er det vi i kapittel 5 definerte som et «Royalty Conduit Company». I PWYP Norway sin rapport «Piping Profits» fra 2011 uttrykkes det ganske tydelig hva en slik struktur vanligvis innebærer; det første alternativet i en liste over metoder flernasjonale selskap bruker for å minimere skatt, er:

«Opprette datterselskaper som fungerer som ultimate eiere for merkevarer og eiendeler i lukkede jurisdiksjoner, som for eksempel Nederland»¹³⁹

Nederland er det landet som gjester flest gjennomstrømmingsselskap i verden, og det er, som rapporten påpeker, sannsynligvis ikke en tilfeldighet.

Som tidligere nevnt er det grunn til å tro at overskudd flyttes fra IIG til Interogo Foundation ved hjelp av royaltybetaling på varemerket. Som vi så var profittmarginen i 2011 svært lav, og den høye marginen i 2012 skyldes ekstraordinære inntekter. Den lave marginen i kan skyldes leiekostnad for IKEA-varemerke på er 4,7 milliarder, betalt til Interogo Foundation. I 2011 var det lå nemlig eierskapet av IKEAs varemerke og konsept ikke i IIG, men hos konsernets eier. At leiekostnaden utgjør hele 70 % av de totale franchiseinntektene det året, tyder på at profitten flyttes fra IIG til Interogo Foundation.¹⁴⁰ At Interogo Foundation er plassert i et skatteparadis, gir oss grunn til å tro at leiebetalingen, og dermed den lave profitten i IIG, er skattemotivert.

Vi konkluderer dermed at selv om IKEA skulle ha virkelige behov for å skille varemerket ut av IKEA Group, så håndteres franchise-betalingen med den hensikt å minimere skatt. Vi gjør i kapittel 8 en vurdering av størrelsen på franchiseavgiften.

7.4.4 Tynn kapitalisering

Ved å se på kapitalstrukturen til IIG, vil man både kunne se om konsernet er tynt kapitalisert kunne sammenligne med det vi fant om IKEA Group. Sammenligningen er interessant fordi den kan si noe om hvorfor det er gunstig for IKEA som helhet å overføre så store summer mellom konsernene gjennom franchiseavgiften.

¹³⁹ Direkte oversatt fra «Piping Profits», (Publish What You Pay Norway, 2011)

¹⁴⁰ Franchiseinntektene var på 6,7 milliarder kroner: $4,7/6,7 = 70,1\%$

På IIGs nettsider opplyser de om at totale eiendeler i selskapet i 2012 hadde en verdi på 14 950 millioner euro, ca. 126 milliarder kroner, hvorav halvparten var egenkapital.¹⁴¹ IIG er som sagt fritatt fra å føre konsernregnskap, og vi har derfor ikke tilgang på annen informasjon enn den de selv oppgir. I figur 7.13 vises egenkapitalandelene til fire børsnoterte franchiseselskap som Bloomberg vurderer som sammenlignbare med IIG.¹⁴² Her ser vi klart at IIGs andel på 50 % er unormalt høy. Likevel vil vi påpeke at ut fra informasjonen vi har, kommer kun en tredjedel av IIGs omsetning fra franchiseinntekter. Sammenligningen med franchiseselskap er dermed kanskje ikke helt optimal. Men, da IIGs egenkapitalandel også er høy sammenlignet med selskapene vi så på i kapittel 7.3.4, står vi fast ved at egenkapitalandelen er unormalt høy. Vi konkluderer dermed at det er tegn til aktiv bruk av interne lån i konsernet.

	Egenkapitalandel (EK/TK)
Wyndham Wolrdwide Corp	0,3 %
DineEquity Inc.	0,2 %
Harvey Norman Holdings Ltd.	2,8 %
Tim Hontrons Inc.	2,1 %

Figur 7.13

I figur 7.14a vises en oversikt over de tre selskapene i IIG-konsernet som har over 100 millioner kroner i eiendeler.¹⁴³ To av selskapene er dem som ble presentert i analysen av profittmarginer, det tredje, Vastint Holding BV, er IIGs Property-divisjon. Som sist ble kun ett selskap ekskludert på grunn av størrelseskravet, ellers publiseres det ikke informasjon om balansen i selskapene i IIG.

Land	Selskapsnavn	Eiendeler	EK	EK-andel
NL	Vastint holding B.V	2 995	2 497	83 %
SE	Inter IKEA Investments AB	1 581	166	11 %
DK	Inter IKEA Centre Group A/S	19 434	5 683	29 %
	Sum	24 010	8 346	

Figur 7.14a

(tall i MNOK)	Sum totale eiendeler	Sum egenkapital	Gjennomsnittlig EK-andel
Datterselskap	24 010	8 346	35 %
Morselskap	126 029	63 015	50 %
Datterselskapenes andel av total sum i konsernet	19 %	13 %	70 %

Figur 7.14b

¹⁴¹ Hentet blant «Key Figures» oppgitt på IIGs hjemmesider, (Inter IKEA Group, 2013b)

¹⁴² Hentet fra den tidligere nevnte verdsettelsen Bloomberg utførte i 2012

¹⁴³ Hentet fra Orbis-databasen

I figur 7.14b ser man at den gjennomsnittlige egenkapitalandelen i de tre selskapene presentert i 7.14a, er på 35 %. Egenkapitalandelene er dermed ikke alene et tegn på tynn kapitalisering. Heller ikke forskjellen mellom andelen av totale eiendeler og total egenkapital, henholdsvis 19 % og 13 %, kan sies å være betydelig. Derimot er allokeringen av andeler innad i disse tre selskapene mer interessant. Vastint Holding BV er det eneste av selskapene som er plassert i et land med et fordelaktig skattesystem, nemlig Nederland. At Vasting Holding BV har over 80 % egenkapital, mens de plassert i Skandinavia har under 30 %, kan dermed sees som et tegn på strategisk plassering av gjeld. Sammen med den høye egenkapitalen på konsernnivå, er det dermed tydelige signaler på tynn kapitalisering i IIG.

Likevel er mangelen på informasjon også verdt å merke seg. Som for IKEA Group, gis det kun informasjon om hvor 20 % av eiendelene i konsernet er plassert.

IIGs årsrapport for 2012 ga oss, gjennom registrering av salget av IKEAs varemerke, annen informasjon om kapitalstrukturen. Interogo Foundation solgte varemerket til Inter IKEA Systems SA for 9 milliarder euro, altså rundt 73 milliarder kroner i januar 2012.¹⁴⁴ Det var med andre ord først i 2012 at IIG faktisk eide varemerket selv. IIG har i alle tidligere år betalt for å leie varemerket av Interogo Foundation, slik de som nevnt gjorde i 2011. Det interessante er at IIG fortsatt kommer til å betale Interogo for varemerket, men nå gjennom renter på interngjeld. Kjøpet av varemerket ble nemlig finansiert av 3,4 milliarder euro i innskutt kapital, samt et internt lån på 5,6 milliarder euro, begge fra Interogo Foundation. Dette betyr at store summer fortsatt vil gå fra IIG til Interogo Foundation, og fortsatt redusere profitten i IIG.¹⁴⁵

Oppkjøpet av varemerket innehar typiske karakteristika man finner ved omstruktureringer i konsern, når hensikten er å gjøre datterselskapet tynt kapitalisert. Ved å kjøpe opp et søsterselskap til en høy pris, finansiert av et internt lån fra morselskapet, ender datterselskapet opp med en langt høyere gjeldsandel og større rentekostnader til morselskapet. Søsterselskapet er i IKEAs tilfelle varemerket. Vi har derfor grunn til å tro at noe av motivasjonen for kjøpet er å redusere skattebetalingen i Inter IKEA Systems SA. Likevel tror vi at årsaken til at kjøpet i det hele tatt fant sted, var vanskeligheten med å begrunne hvorfor IIG ikke eide varemerket selv, etter eksistensen av Interogo Foundation ble avslørt i 2011. Kjøpet vil sannsynligvis ikke ha særlig stor effekt på noen av partene, da den interne rentebetalingen kan bli like stor som leien som ble betalt før.

¹⁴⁴ Tallene fra årsrapporten i avsnittet er hentet fra den tidligere nevnte på artikkelen (Bloomberg.com, 2012)

¹⁴⁵ I 2011 og når ikke de ekstraordinære inntektene regnes med

7.4.5 Gjennomstrømmingsselskap

Vi konkluderte i kapittel 7.4.2, at Inter IKEA Systems B.V. fungerer som et gjennomstrømmingsselskap. Dette tyder på at datterselskapet i Nederland brukes til å kanalisere inntekter så skattefritt som mulig fra IKEAs varehus til skatteparadiset Luxemburg.

7.4.6 Transparens

Et kjennetegn ved selskap som driver med aggressiv skatteplanlegging er som kjent manglende vilje til å gi offentlig innsyn i selskapet. Vi har allerede sett slik oppførsel i IIG, som for eksempel ved bruk av selskapsformer fritatt for regnskaps- og revisjonsplikt, og høy tilstedeværelse i land med lite regulering og strenge sekretesseregler.

Vi har også eksempler på selskap hvor eierskapsforholdene er vanskelige å utlede. Et eksempel er som nevnt Inter IKEA Investment AB, som står oppført i IIGs finansdivisjon, men ifølge Orbis ikke er koblet til konsernet. Hvordan forholdet mellom dette selskapet og IIG fungerer, har vi derfor ingen informasjon om.

Hemmelige selskap

Som nevnt var ikke Interogo Foundation kjent for offentligheten før i 2011. Frem til da trodde man at Inter IKEA Systems SA var den ultimate eieren av IIG, samt eieren av varemerket til IKEA. Interogo Foundation ble oppdaget som følge av en lovendring i Luxemburg i 2010¹⁴⁶ som gjorde at IKEA fikk behov for å flytte sine midler ut av landet. Teamet bak SVT-programmet «Uppdrag granskning» oppdaget da at et selskap i Inter IKEA, I.I. Holding, ble flyttet ut av Luxemburg. I.I. Holding dukket så opp i skatteparadiset Curacao, hvor det ble likvidert.¹⁴⁷ Det er kun den ultimate eieren som kan legge ned et selskap, og teamet klarte å spore denne tilbake til Liechtenstein. IKEA bekreftet til slutt i 2011 at IIGs virkelige eier befant seg i Liechtenstein. SVT-programmet avslørte også at stiftelsen styres av Kamprad-familien, og de anslår at så mye som 95 milliarder NOK er blitt holdt skjult her.¹⁴⁸ Denne summen er ikke utenkelig da det bare i 2011 ble overført 4,6 milliarder kroner til stiftelsen.

Dette er likevel ikke det første eksempelet på at IIG holder penger og selskaper skjult. I SOMO-rapporten fra 2006 vises det igjen til I.I. Holding, denne gangen som et selskap Inter IKEA Holding SA gjør større betalinger til. Rapporten kobler betalingene sammen med en utgiftspost

¹⁴⁶ Hentet fra artikkelen «IKEA grunder bekrefter at stiftelse i Liechtenstein finnes», (aftenposten.no, 2011)

¹⁴⁷ Hentet fra artikkelen «Granskningen av Ikea ett brett samarbeidsprosjekt», (SVT.se, 2011)

¹⁴⁸ Omregnet med SEK/NOK 93,6, kurs per 7. desember, (DN.no, 2013b)

i Inter IKEA Holding SA sitt regnskap til «Other operating charges» i 2004. Utgiften på 590 millioner euro, har ikke IIG ønsket å kommentere eller utdype. I.I. Holding rapporterte en profitt på 328 millioner euro og utbytte på 800 millioner euro i 2004. I rapporten hevdes det at I.I. Holding mest sannsynlig tilhører Kamprad selv, og at dermed profitt og utbytte i 2004 tilfalt ham og familien hans. Også den tidligere nevnte artikkelen i The Economist fra 2006 hevder at I.I. Holding i sannhet tilhører Kamprad. Det presenteres likevel ikke noe bevis for Kamprads eierskap, og vi antar derfor at dette er spekulasjoner.

Regnskapet fra 2004 kan derimot si noe om skattebetalingen i IIG. IIG rapporterte i 2004 et resultat før skatt på over 1,8 milliarder NOK, som vist i figur 7.11. Summert med NOK-verdien av resultatet til I.I. Holding¹⁴⁹, blir dette i underkant av 4,5 milliarder NOK, hvorav selskapene samlet betalte 3 % skatt, se figur 7.15.

(oppgitt i millioner)	EUR	NOK
Resultat før skatt IIG	225	1 897
Resultat før skatt I.I. Holding	328	2 765
Totalt resultat	553	4 662
Total skattebetaling	19	160
Effektiv skattesats	3 %	3 %

Figur 7.15

Ved å skjule overføringene til I.I. Holding i en uspesifisert kostnadspost, ble dermed over halve profitten sendt ut av IIG i 2004. Den lave totale skattekostnaden kan tyde på at dette ble gjort av skattehensyn. Ettersom profittmarginen som tidligere nevnt er relativt lav i IIG, kan man spekulere i om konsernet fortsatt holder på slik de gjorde i 2004.

I SOMO-rapporten fra 2006 nevnes også en trust i de Nederlandske Antillene som eier og deler navn med IKEA Holding SA. I tillegg til at trust-strukturen gjør at hverken de begunstigede eller forvalter må betale skatt, holdes identiteten til både stifterne og de begunstigede skjult.¹⁵⁰ Selve trusten er ikke blitt anerkjent av IKEA. Det antydes likevel i SOMO-rapporten og i artikkelen i «The Economist» samme år, at også trust-selskapet styres av Kamprad. Ved å overføre franchiseinntekter til dette selskapet i Antillene, utnyttet den svært skattegunstige løsningen «Dutch Sandwich». Som i forrige eksempel betyr dette at profitt føres ut av IIG, på en måte som gir minst mulig skattebetaling og transparens. Igjen vil vi påpeke manglende bevis fra forfatterne av SOMO sin side, noe som svekker tyngden bak anklagene. Det er likevel verdt

¹⁴⁹ $328 * 8,13 = 2\,667$

¹⁵⁰ Som beskrevet i kapittel 4

å merke seg at denne typen anklager har vist seg å være sanne i IKEAs tilfelle, og at de uansett er enda en bekreftelse på den manglende transparensen i selskapet.

7.4.7 Oppsummering

IIG er et konsern som innehar flere kjennetegn som tyder på at det brukes som et verktøy for skatteminimering. IKEA hevder selv at konsernet er opprettet for å sikre langsiktig vekst og utviklingsmuligheter for IKEA-konseptet. Når man ser på eierskapsstruktur, hvilke selskapsformer som brukes og landene de ligger i, er dette vanskelig å tro. Gjennom de siste 20 årene har Inter IKEA tatt i bruk gjennomstrømmingsselskap, royalties, skatteparadis og store uforklarte overføringer og kostnader. Alt dette på samme tid som deler av konsernet, og det meste av regnskap og transaksjoner, er holdt skjult for offentligheten. Det er også indikasjoner på at internpriser og intern gjeld brukes strategisk for å flytte overskudd. Sammenlagt er det mye som tyder på at IIG driver med aggressiv skatteplanlegging.

7.5 Konklusjon

I vår analyse finner vi at det er mulighetsrom for samtlige metoder for skatteminimering i IKEA-sfæren.

IIG virker særlig tilrettelagt for å minimere skatt fordi det meste av konsernet er lokalisert i land med fordelaktige skattesystemer, og i selskapsformer som byr på minimalt innsyn. Det er også tegn på strategisk overskuddsflytting i konsernet, både fra divisjonene og fra konsernet og over til Interogo Foundation. Det virker dermed sannsynlig at todelingen av IKEA, og dermed utskillelsen av varemerket, ble gjort med den hensikt å minimere skatt. Da det i senere tid er blitt avslørt at Kamprad-familien styrer stiftelsen som eier IIG, er det et tegn på at deler av insentivet også var deres tilgang på profitten i IKEA Group.

At IKEA Group styres av en veldedig stiftelse virker også motivert av skatte- og transparens hensyn. At deler av profitten trekkes ut av IKEA Group gjennom franchiseavgiften, tyder likevel på at midlene i stiftelsen ikke er optimalt plassert i IKEAs øyne. Om årsaken til dette er at Kamprad-familien ikke har like god tilgang på midlene, eller at midlene skattes i større grad enn franchiseinntektene, er usikkert.

IKEA Group utnytter en fordelaktig eierskapsstruktur gjennom holding- og stichting-selskap i Nederland. Hva det angår internprising og tynn kapitalisering, gjør lav grad av transparens i

konsernet det vanskelig å finne konkrete bevis. For internprising konkluderer vi at det er et stort mulighetsrom for skatteminimerende aktivitet, da det er mye intern handel i konsernet. I tillegg ser vi stor differanse mellom profittmargin i det konsoliderte konsernet og marginene i detaljhandelsselskapene som driver varehusene i Europa. Disse selskapene står for majoriteten av inntektene, men en langt mindre del av resultatet. Dette tyder på at overskuddet flyttes fra varehusene og til andre deler av konsernet. Den høye egenkapitalandelen i morselskapet tyder på bruk av en internbank som gir lån til datterselskapene. Vi har funnet tegn til tynn kapitalisering i detaljhandelsselskaper i Europa, noe som støtter opp om denne antagelsen.

IKEA-sfæren er med andre ord tilrettelagt for å kunne minimere skattebetaling, men også for å redusere innsyn fra offentligheten. Det er derfor vanskelig å finne konkrete bevis for mye av den skattefiendtlige aktiviteten som vi og andre tror de foretar seg.

I den neste delen vil vi prøve å belyse disse områdene gjennom en analyse av IKEA i Norge.

8. Case: IKEA Norge

8.1 Fremgangsmåte

I denne analysen skal vi se på det norske IKEA-konsernet. I analysen benytter vi oss kun av offentlig informasjon, deriblant årsrapporter for alle selskapene i konsernet. Årsrapportene er hentet ut fra Brønnøysundregistrene, og inneholder resultatregnskap, balanse og kontantstrømoppstilling, for tidsperioden 1997-2012. Selskapene i Norge ble satt sammen til et konsern først i 2004, og datterselskapet IKEA Eiendom Holding ble opprettet i 2007. Vi har derfor regnskapsdata for konsernet som helhet og for IKEA Eiendom Holding kun for de respektive årene.

Videre har vi hentet ut tall for selskaper i samme bransje som IKEA, hvor vi har fokusert på møbelvarehus innenfor lavprissegmentet. Vi har også valgt å se på selskaper i andre bransjer som er sammenlignbare i størrelse med IKEA, målt etter omsetning i Norge. Her benytter vi oss av regnskapsdata fra 2008-2012 hentet fra www.proff.no. Ved å sammenligne IKEA med andre selskaper får vi et mer solid grunnlag til å vurdere resultatene vi finner, samtidig som vi kan si noe om IKEA sin posisjon i Norge.

8.2 IKEA i Norge

Den første IKEA-butikken utenfor Sverige ble åpnet i Norge i 1963. På den tiden lå butikken i en kjeller, og IKEA var relativt ukjent for nordmenn. Mye er endret siden den gang. I dag har IKEA i Norge en årlig omsetning på 6,5 milliarder kroner fordelt på 6 varehus. Nylig åpnet IKEA også en nettbutikk, slik at varene nå er tilgjengelige til enhver tid over hele landet.¹⁵¹

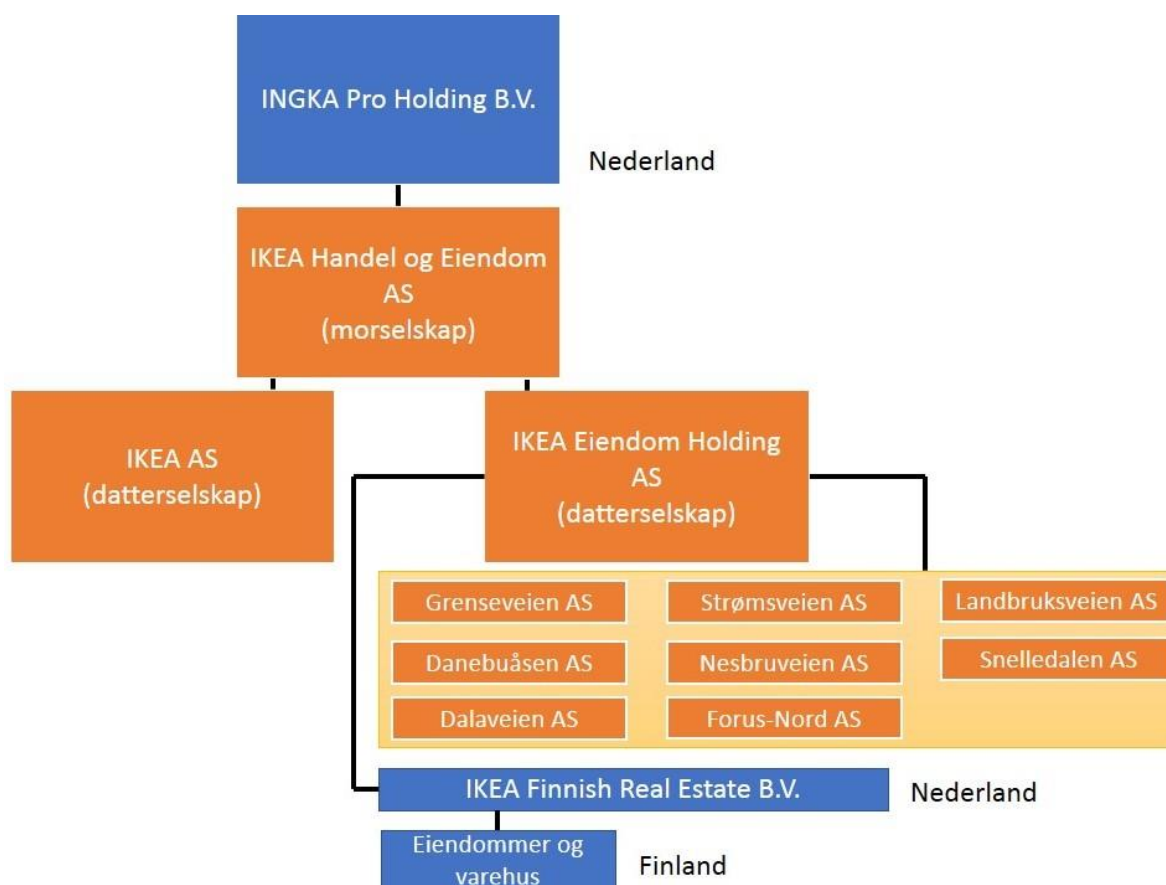
Øverst i det norske konsernet ligger morselskapet, IKEA Handel og Eiendom AS, vist i figur 8.1. Morselskapet er heleid av det nederlandske selskapet INGKA Pro Holding B.V., som er en del av IKEA Group. IKEA Handel og Eiendom AS har to heleide datterselskaper under seg, og fungerer som et holdingselskap uten egen virksomhet. Tidligere importere morselskapet varer som ble solgt videre til datterselskapet IKEA AS, men dette opphørte i august 2007. I dag importerer IKEA AS selv varene til egen virksomhet.¹⁵²

¹⁵¹ Hentet fra IKEA sine hjemmesider, www.ikea.no (IKEA, 2013)

¹⁵² Hentet fra årsregnskapet til IKEA Handel og Eiendom AS (Brønnøysundregistrene, 2012)

Datterselskapet IKEA AS driver, gjennom varehus og nettbutikk, salget av hjemmeinnredningsartikler på det norske markedet. IKEA AS ble kjøpt opp av IKEA Handel og Eiendom i 2004. Før den tid ble IKEA AS eid direkte av INGKA Pro Holding BV, og var et søsterselskap til IKEA Handel og Eiendom AS.

IKEA Eiendom Holding AS sin virksomhet består i å eie og utvikle, forvalte, vedlikeholde og leie ut eiendommer. IKEA Eiendom Holding AS eier alle varehusene med tilhørende tomter til IKEA i Norge, samt fire varehus med tilhørende tomter i Finland. Selskapet har ni heleide datterselskaper¹⁵³ som eier hvert sitt varehus eller kontorbygg som leies ut. I Norge leier IKEA AS varehusene. IKEA Eiendom Holding AS ble dannet i 2007, før den tid var eiendommene en del av morselskapet IKEA Handel og Eiendom AS.¹⁵⁴



Figur 8.1

¹⁵³ Grenseveien 2 AS, Snelledalen AS, Danebuåsen AS, Strømsveien 303 AS, Nesbruveien 40 AS, Landbruksveien 2 AS, Dalaveien AS, Forus-Nord AS og IKEA Finnish Real Estate B.V.

¹⁵⁴ Hentet fra årsrapporten til IKEA Handel og Eiendom AS (Brønnøysundregistrene, 2012).

8.3 Internprising

8.3.1 Innledning

I kapittel 5 drøftet vi hvordan flernasjonale selskaper kan flytte profitt over landegrensener. Ved å manipulere internpriser på interne transaksjoner kan flernasjonale selskaper flytte profitt fra land med høy skatt til land med lavere skatter. Flernasjonale selskaper har insentiv til å flytte profitt ut av Norge til lavskatteland, og inn til Norge fra høyskatteland. Fra kapitelet 6 ser vi at resultater fra forskning anslår en netto strøm av profitt ut av Norge, og at flernasjonale selskaper i Norge har en profittmargin som ligger 1,5 til 4 prosentpoeng under sammenlignbare nasjonale selskaper.¹⁵⁵

8.3.2 Omfanget av interne transaksjoner

De norske selskapene kjøper i stort omfang varer og tjenester fra nærstående selskaper i IKEA Group. I den daglige virksomheten til IKEA AS er flere driftsrelaterte funksjoner knyttet til interne selskaper. Varene IKEA AS selger i Norge importeres fra IKEA Supply AG. Konsernets IT-drift utvikles og vedlikeholdes av IKEA IT AB. IKEA AS kjøper inventar til varehusene fra IKEA Indirect Material & Services AB. Alle de nevnte selskapene er nærstående selskaper, lokalisert i Sverige. Videre mottar ledelsen i samtlige av IKEA konsernets selskaper rådgivningstjenester av IKEA Services B.V. og IKEA Services AB, fra henholdsvis Nederland og Sverige.

I Sverige er selskapsskatten lavere enn i Norge, den ligger i dag på 22% sammenlignet med 28% i Norge.¹⁵⁶ Selskapsskatten i Nederland er formelt 25 %, men gunstige skattesystemer kan føre til at den effektive skattesatsen er vesentlig mindre.¹⁵⁷ På grunnlag av dette vil vi anta at ved interne transaksjoner med selskaper i Sverige og Nederland, settes prisen slik at profitten flyttes ut av Norge. Vi vil derfor i dette kapitlet forsøke å analysere om IKEA bruker skatteminimerende internpriser for å flytte profitt ut av Norge. Dette kan gjøres ved å sette en kunstig høy pris på varer og tjenester som kjøpes av de norske selskapene, slik at kostnaden i Norge blir høy, og skattbart resultat blir lavt.

¹⁵⁵ Hentet fra forskningsartikkel fra SNF (Balsvik, et al., 2009)

¹⁵⁶ Hentet ut fra artikkel «Sverige vil redusere selskapsskatten» i DN (dn.no, 2013d)

¹⁵⁷ Se delkapittel 4.3.3

8.3.3 Produktanalyse

For å analysere prisene på interne transaksjoner kan man undersøke om armlengdeprinsippet er anvendt. Dette kan gjøres ved å sammenligne prisen satt med prisen på tilsvarende produkter. IKEA sin virksomhet skiller seg fra andre møbelvarehus i Norge ved at de selger umonterte møbler med egen merkevare. Dette vanskeliggjør en direkte prissammenligning.

I varehusene til IKEA selges kun egne produkter, og IKEA-logoen er derfor med på å gjøre produktene unike. En kopp er ikke lenger en vanlig kopp når den bærer IKEA-logoen. IKEA sitt gode omdømme gjør at IKEA kan selge produkter til en høyere pris enn andre aktører. IKEA er kjent for å ha lave priser på sine produkter, likevel kan et sterkt merkevarenavn gi IKEA større muligheter for å rettferdiggjøre en høy pris på en intern transaksjon.

Ingen av IKEA sine produkter blir solgt til eksterne aktører for videresalg til sluttforbruker, og man har derfor ingen ekstern pris å sammenligne med.

Alle faktorene drøftet i dette delkapittelet er med på å gjøre det vanskelig for utenforstående å avgjøre hva den korrekte markedsprisen er på et produkt. Som nevnt tidligere driver IKEA AS møbelvarehusene, og det er her vi ser størst mulighet for manipulasjon av internpriser, i veien fra distributør til varehus. I Norge blir varene kjøpt fra Sverige hvor både prisen på distribusjonstjenestene, og videresalgprisen på varene kan manipuleres.

Uten innsyn i pris- og kostnadsdata er det ikke mulig å foreta en direkte prisanalyse av IKEA sine priser.¹⁵⁸ Vi vil derfor foreta en indirekte analyse av internpriser hvor vi ser på profittmarginene til IKEA AS.

8.3.4 Kostnadsanalyse

I den indirekte analysen av internpriser benytter vi oss av nøkkeltallet profittmargin før skatt. Profittmarginen før skatt gjør det mulig å se hvordan salgsinntektene fordeler seg mellom kostnader og resultat. IKEA AS har de siste fire årene hatt en profittmargin på omtrent 9 %, illustrert i figur 8.2.

Salgsinntekt	100 %
- Driftskostnad	91 %
- Resultat før skatt	9 %

Figur 8.2

¹⁵⁸ Direkte- og indirekte prisanalyser er beskrevet i kapittel 6.2

Vi har valgt å sette fokus på varekostnaden til IKEA AS. Bakgrunnen for dette er at varekostnaden er den største kostnaden til selskapet, og utgjør 70 % av driftskostnadene. I figur 8.3 ser vi at 94 % av varekostnaden er intern, dette innebærer at en stor andel av kostnadene kommer fra transaksjoner med nærstående selskap, og det er hensiktsmessig å analysere internprisingen her. Vi merker oss at franchiseavgiften til Inter IKEA er inkludert i den eksterne varekostnaden.

Varekostnad	100 %
- Andel intern varekostnad	94 %
- Andel ekstern varekostnad	6 %

Figur 8.3

I vurderingen av internpriser studerer vi profittmarginen til IKEA over tid. Profittmarginen til et selskap gir en indikasjon på kostnadsnivået i forhold til inntektene, og kan dermed gi tegn til manipulasjon av internpriser. Fra 1997 til 2002 lå profittmarginen til IKEA AS på 4-6%. I 2003 til 2008 steg den til et høyere nivå på 10-12 %, mens den de siste fire årene har ligget på 8-10 %. På grunn av finanskrisen er det ikke rart at profittmarginen falt i 2009, men at den har holdt seg på nede på dette nivået er derimot overraskende. I regnskapene ser vi at profittmarginen har falt som et resultat av at varekostnad har økt mer enn salgsinntektene.

Varekostnaden har hatt en negativ trend, noe som kan skyldes flere forhold. Det kan komme av en økning i faktorpriser, men det kan også skyldes at IKEA har valgt å manipulere prisene sine mer aggressivt i senere tid. De interne varekjøpene skjer, som nevnt, fra det svenske selskapet IKEA Supply AG. I begynnelsen av 2009 senket Sverige selskapsskatten fra 28% til 26,3%.¹⁵⁹ Sverige fikk dermed lavere selskapsskatt enn Norge, noe som kan ha gitt IKEA et insentiv til å flytte mer profitt til Sverige. Vi kan ikke bevise at IKEA har gjort dette, og kan dermed ikke bekrefte at reduksjonen i profittmargin skyldes manipulasjon av internpriser. Konklusjonen er som for IKEA internasjonalt, at insentiv og mulighet for manipulasjon av internpriser er tilstede.

8.3.5 Sammenligning av profittmarginer

For å få en bedre forståelse av profittmarginen til IKEA AS ønsker vi å sammenligne med profittmarginen til tilsvarende selskap innenfor sammen bransje. Det er vanskelig å finne selskaper som kan sammenlignes direkte med IKEA. IKEA er verdens største møbelkjede, og

¹⁵⁹ Hentet ut fra artikkelen «Selskapsskatten må ned» på E24.no (E24, 2013). Merk: Selskapsskatten i Sverige ble senket til 22% i 2013.

har et konsept som er ulikt andre møbelvarehus. Som nevnt, skiller IKEA seg fra de andre kjedene ved at møblene selges umontert, slik at kunden selv må bygge dem. Selskapene vi har plukket ut til sammenligning innenfor møbelvarebransjen, har derimot til felles med IKEA at de er i lavpriskategorien. De utvalgte selskapene er Living AS, Bohus AS, Jysk AS og Skeidar AS.

Det vi likevel legger merke til er at IKEA skiller seg ut ved å ha en omsetning som er mye større enn de andre aktørene i lavpriskategorien. Vi har derfor valgt å se på profittmarginen til selskaper av samme størrelse i forhold til omsetning. Disse selskapene tilhører andre bransjer, men alle faller innenfor segmentet detaljvarehandel. Her har vi valgt ut Elkjøp Grossist Norge AS, Optimera AS, ICA Norge AS og Coop Norge Handel AS.¹⁶⁰

IKEA AS har hatt en profittmargin på 9 % de siste fem årene. Tilsvarende profittmargin for andre møbelvarehus innenfor lavpriskonseptet ligger i gjennomsnitt på 6.5 %.¹⁶¹ IKEA AS sin profittmargin ligger dermed over snittet i bransjen. I figur 8.4 ser vi at både Jysk AS og Bohus AS har høyere profittmargin enn IKEA AS. Living AS derimot har negative profittmarginer. Når det gjelder selskapene i detaljvarehandelen ser vi at ICA Norge AS, Optimera AS og Coop Norge Handel AS har små positive marginer på 1-3%, det samme gjelder Skeidar AS.¹⁶²

Ved en sammenligning av profittmarginer ligger IKEA AS godt over de andre aktørene, eller på omtrent samme nivå. IKEA skiller seg på ingen måte ut ved å ha en svært lav profittmargin, som kunne vært tilfellet hvis IKEA manipulerte internprisene i Norge. IKEA AS sitter igjen med et relativt større resultat etter kostnadene er trukket ifra enn de andre selskapene.

¹⁶⁰ I 2012 hadde selskap på samme størrelse følgende omsetning: Elkjøp Grossist Norge AS – 7,7mrd, ICA Norge AS -17 mrd, Optimera – 5,7 mrd og Coop Norge Handel AS – 30 mrd.

¹⁶¹ Møbelvarehus innenfor lavpriskonsept inkluderer Bohus, Jysk, Skeidar og Living i perioden 2008-2012.

¹⁶² Tallene i analysen er hentet fra regnskapstall utgitt av www.proff.no.

Profittmargin					
Selskap	2008	2009	2010	2011	2012
IKEA AS	11 %	8 %	9 %	10 %	8 %
Møbelvarehus					
Living AS	-14 %	-4 %	0 %	-2 %	-4 %
Bohus AS	23 %	20 %	14 %	19 %	5 %
Jysk AS	11 %	10 %	12 %	12 %	14 %
Skeidar AS	3 %	4 %	5 %	5 %	3 %
Detaljvarehandel					
Elkjøp Norge Grossist AS	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Optimera AS	8 %	-3 %	0 %	1 %	3 %
ICA Norge AS	2 %	3 %	3 %	0 %	-5 %
Coop Norge Handel AS	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %

Figur 8.4

Vi velger å ikke legge for stor vekt på en slik sammenligning, da det som nevnt, ikke finnes gode sammenligninger til IKEA. IKEA er som sagt verdens største møbelkjede, med en helt unik markedsposisjon og et unikt konsept. IKEA er utvilsomt en suksesshistorie når det gjelder ekspansjon internasjonalt, kostnadskontroll og posisjonering. Det er dermed ikke lett å si hva som er fornuftig profittmargin for IKEA i forhold til andre aktører, særlig ikke blant de som opererer i Norge. Vi kan anta at IKEAs profittmargin naturlig er høyere enn snittet i bransjen i Norge, på grunn av sin overlegne posisjon. Det vi ikke kan si er hvor mye høyere, og dermed heller ikke om IKEAs profittmargin i dag gir tegn på bruk av skatteminimerende internprising.

8.3.6 Royalties

IKEA AS betaler, som kjent, en franchiseavgift på 3 % av salgsinntektene sine til Inter IKEA Systems B.V. På denne måten blir deler av inntektene opptjent i Norge flyttet til Nederland. I Norge er det ingen kildeskatt på utbetalinger av royalties, og IKEA kan dermed flytte inntekter ut av landet uten å skatte av det først.

Det er vanskelig å kontrollere om prisen på bruk av en immateriell eiendel, som et varemerke, er riktig priset. Hvis IKEA AS betaler en franchiseavgift som er priset for høyt i forhold til armlengdeprinsippet så vil denne avgiften medføre at profitt blir flyttet ut av Norge ulovlig, jfr. skatteloven. IKEA Group konsernet eier 298 varehus, mens 47 varehus eies og drives av andre franchisetakere.¹⁶³ Disse franchisetakerne er også villig til å betale 3 % av salgsinntektene, og vi kan derfor ikke si at denne prisen ikke er satt etter armlengdeprinsippet. IKEA Group er en

¹⁶³ Tall for antall varehus hentet ut fra IKEA sine hjemmesider (IKEA, 2013)

uavhengig juridisk sett fra Inter IKEA Group, men da Kamprad-familien er involvert i begge parter, er det nyttig å se at andre franchisetakere også betaler denne prisen.

Videre vil vi se på konsekvensene franchiseavgiften har for resultat før skatt i Norge. Dette sier noe om hvordan denne avgiften påvirker IKEA sin skattebyrde i Norge.

IKEA AS 2012	MNOK
Driftsinntekter	6 363
Franchise Fee (3% av DI)	-191
Resterende kostnader	-5 645
Netto finansresultat	31
Resultat før skatt	559

Figur 8.5

Figur 8.5 er et utdrag fra årsregnskapet til IKEA AS fra 2012. I 2012 har IKEA AS salgsinntekter på 6 363 millioner kroner, hvor en franchiseavgift på 3% utgjør 191 millioner kroner. Resultat før skatt er på 559 millioner kroner, og ville dermed vært 750 millioner kroner uten franchiseavgiften. Dette betyr at franchiseavgiften reduserer resultat før skatt med 25%.¹⁶⁴

Det at avgiften reduserer resultat før skatt med en fjerdedel, impliserer at skattekostnaden til IKEA i Norge også reduseres med en fjerdedel. I perioden 2008-2012 har vi regnet ut at franchiseavgiften årlig utgjør 42-54 millioner i tapt skatteinntekt i Norge.¹⁶⁵ Fra dette kan vi konkludere med at franchiseavgiften har stor innvirkning på skattbart resultat, og fører til en betydelig reduksjon i skattekostnaden til IKEA AS.

8.3.7 Delkonklusjon

Det er vanskelig å trekke en klar konklusjon vedrørende bruk av internprising. Vi ser at IKEA har svært mange transaksjoner med nærstående selskap i andre land, og vi ser at deler av profitten forsvinner som resultat av franchisebetaling til Nederland. Den negative trenden i profittmargin sammen med redusert skatt i Sverige i tilsvarende periode, gir et signal om at skatteminimerende internprising benyttes. Likevel trekker sammenligningen av profittmarginen til IKEA med andre norske aktører i retning av at IKEA ikke manipulerer sine internpriser. Alt i alt er det vanskelig å konkludere angående internprisene til IKEA uten å ha tilgang på mer informasjon. Det vi kan konkludere er at IKEA har svært mange interne

¹⁶⁴ Utregningen: $[191/(191+559)] = 25\%$

¹⁶⁵ Dette er kalkulert ved å ta 28% av årlige royalty-betalinger

transaksjoner som gir rom for manipulering av internpriser, uten at det kan avdekkes konkret fra vår side.

8.4 Tynn kapitalisering

I kapittel 7.3.4 så vi at IKEA Group har en høy andel egenkapital på konsernnivå, og vi antok at konsernet bruker den interne gjeldsflyttingsmekanismen. I Norge har vi en relativt høy fradragssats på 28% som gjør det attraktivt å føre utgifter til fradrag i Norge, mens inntekter føres i land med lavere skattesatser. Vi forventer dermed at IKEA Group finansierer datterselskapene i Norge med en høy andel intern gjeld.

Hvis IKEA Group finansierer selskap i Norge med høy andel intern gjeld vil rentekostnadene være fradragsberettiget i Norge, samtidig som skattbart resultat holdes lavt. Norge har ingen kildeskatt på renter, slik at IKEA Group kan føre ut inntekter uten at de skattlegges først.

For å ta en vurdering av kapitaliseringen til konsernet i Norge, velger vi først å se på de konsoliderte tallene i konsernregnskapet. I konsernregnskapet blir hele IKEA Norge sett på som en økonomisk enhet, og interne transaksjoner mellom selskapene i Norge blir eliminert. Etter vurderingen av konsernet går vi dypere inn i regnskapene til hvert enkelt selskap. Diagrammene vi bruker i denne analysen er utarbeidet på bakgrunn av balanseregnskapet fra 2012. Vi har valgt å benytte dette året da det er representativt for normalen.¹⁶⁶

8.4.1 Vurdering av konsernet

Konsernregnskapet omfatter morselskapet IKEA Handel og Eiendom AS og datterselskap hvor IKEA Handel og Eiendom AS har bestemmende innflytelse. Dette vil si at morselskapet og alle de heleide datterselskapene er inkludert i konsernregnskapet. I konsernregnskapet blir alle vesentlige transaksjoner og mellomværende mellom selskapene innad i konsernet eliminert. I det norske konsernregnskapet er det ikke krav om å konsolidere regnskapene oppover, det vil si at selskapet som eier IKEA Handel og Eiendom AS, INGKA Pro Holding BV, ikke er en del av konsernregnskapet til IKEA i Norge.

I konsernregnskapet for 2012 fremgår det at konsernet har kortsiktig gjeld på 3,9 milliarder, og langsiktig gjeld på 1,1 milliarder som begge er fra foretak i samme konsern. Regnskapene gir

¹⁶⁶ Balansen er et øyeblikksbilde og vi vurderer det ikke som hensiktsmessig å regne ett snitt for de siste årene. Vi ser likevel at tallene for 2012 ikke skiller seg signifikant ut fra senere år, og er dermed, som sagt, representative.

ingen ytterligere informasjon om denne gjelden. Ut fra regnskapsprinsipper kan vi anta at all gjeld innad i det norske konsernet er eliminert, og dermed trekke en konklusjon om at dette er gjeld tatt opp utenfor Norge. For å kunne si noe mer om gjelden og hvor rentebetalningene går, kontaktet vi IKEA.

Vi fikk denne kommentaren fra økonomisjefen til IKEA i Norge, videreformidlet av kommunikasjonssjef Thommesen:¹⁶⁷

«Konklusjonen studentene trekker om at gjelden til “foretak i samme konsern” gjelder selskap i IKEA konsernet som er utenfor Norge er riktig. Vi ønsker ikke å gi ytterligere informasjon om hvem vi låner fra.»

Selv om vi ikke har tilgang på informasjon om hvilke land gjelden til IKEA er tatt opp i, så vet vi at den er tatt opp utenfor Norge. Rentekostnadene tilknyttet denne gjelden vil derfor være utbetalinger som direkte reduserer skattbart resultat i Norge.

I 2012 var rentebetalningene til selskap i samme konsern utenfor Norge på 191,6 millioner kroner. Som nevnt gir regnskapet ingen informasjon om hvor disse utbetalingene går, men i 2008 er det et unntak hvor det i en note opplyses om at alle langsiktige interne lån er tatt opp hos IKEA Capital B.V. I følge Orbis-databasen er dette selskapet plassert i Nederland, men det gir ellers ingen informasjon om selskapets virksomhet, og ingen regnskapstall er publisert. Videre avslører regnskapene at IKEA har en internbank, men det gis ingen ytterligere informasjon. Vi kan dermed ikke bekrefte at dette er IKEA Capital B.V.

8.4.2 Dagens bilde

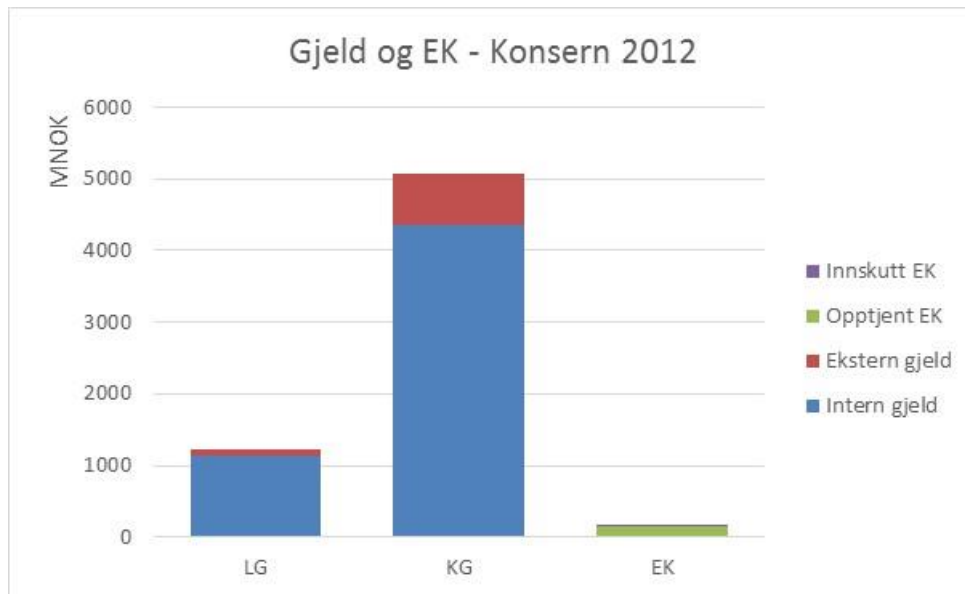
Det norske IKEA-konsernet har i tidsperioden 2008-2012 hatt en gjeldsandel på 96-120% av totalkapitalen, noe som er svært høyt. Gjelden består i stor grad av kortsiktig gjeld, som i snitt utgjør 80 % av den totale gjelden i denne perioden.

I samme periode utgjør intern gjeld 87 % av gjelden. Av den kortsiktige gjelden er 86 % intern, og av den langsiktige gjelden er 97% intern.

Vi har presentert et utdrag av totalkapitalen til konsernet i 2012, vist i figur 8.6. Totalkapitalen består av langsiktig gjeld, kortsiktig gjeld og egenkapital, representert i figuren som henholdsvis LG, KG og EK. I 2012 besto konsernets kapital av 98 % gjeld og 2% egenkapital, hvor det er

¹⁶⁷ Sitat hentet fra mail mottatt fra kommunikasjonssjefen til IKEA Norge (Thommesen, 2013)

kortsiktig gjeld som utgjør største del av kapitalen. Intern gjeld dominerer, og fremkommer som blått i figuren nedenfor.



Figur 8.6

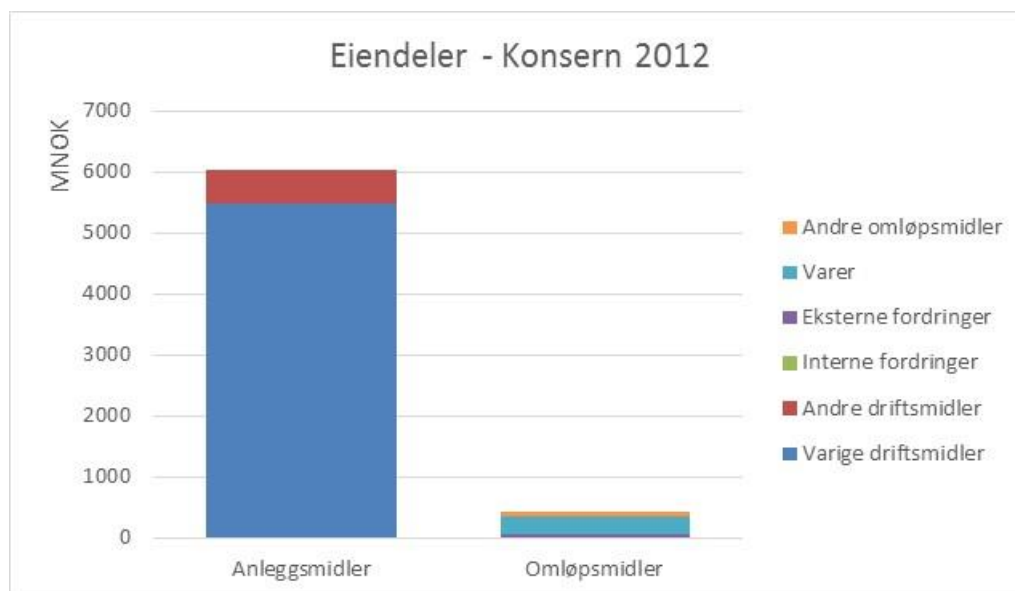
I 2012 har konsernet intern gjeld på totalt 5,8 milliarder kroner, og en egenkapital på kun 147 millioner kroner. Dette tilsvarer en intern gjeld-til-egenkapitalrate på 40, som impliserer at intern gjeld er 40 ganger større en egenkapitalen. I EU-land med regler for tynn kapitalisering er et selskap tynt kapitalisert hvis intern gjeld-til-egenkapitalrate overstiger i snitt 3,4, og medfører at skattefradrag på gjeldsrenter vil falle bort på interne gjeldsrenter av en viss størrelsesorden.¹⁶⁸ IKEA-konsernet i Norge overskrider denne grensen, og ville blitt ansett som tynt kapitalisert i land med slike regler. Vi kommer tilbake til reguleringer for tynn kapitalisering, og hvordan disse fungerer i kapittel 9.

Eiendelene til konsernet utgjør den andre siden av balansen, og tall for 2012 er presentert i figur 8.7. De siste tre årene utgjør varige driftsmidler 80 % av eiendelene, mens omløpsmidler kun utgjør 9 %. Dette stemmer ikke overens med finansieringen til konsernet. Konsernet har mest kortsiktig finansiering, mens eiendelene består av langsiktige eiendeler. For å sikre god likviditet, vil selskaper finansiere langsiktig eiendeler med langsiktig gjeld, noe IKEA velger å ikke gjøre. Den kortisiktige gjelden til IKEA er i hovedsak intern. Vi vil anta at IKEA har andre vilkår på sine kortsiktige lån fra nærstående selskap enn det som er vanlig på kortsiktig gjeld fra en uavhengig kreditor. Dette kan være årsaken bak valg av finansiering. Vi kan spekulere i at IKEA velger finansiering med kortsiktig gjeld for å øke rentekostnadene i Norge ettersom

¹⁶⁸ Hentet fra artikkel: «*Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules*» (Ruf & Dirk, 2012)

kortsiktig gjeld ofte har en høyere rente enn langsiktig. Vi har ingen informasjon om renten på de kortsiktige lånene, og dette vil derfor forbli spekulasjoner.

Bakgrunnen for at konsernet har mest langsiktige eiendeler og kortsiktig finansiering, er fordi størsteparten av eiendelene til konsernet er tomter og eiendommer som er varig driftsmidler, og disse er finansiert med kortsiktig gjeld.



Figur 8.7

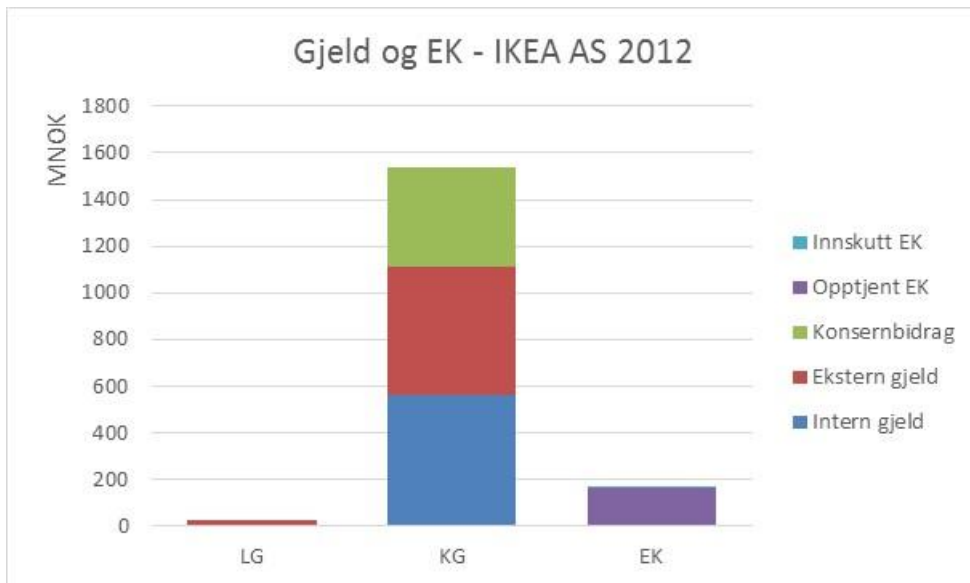
8.4.3 Morselskapet: IKEA Handel og Eiendom AS

Morselskapet har ingen virksomhet, og fungerer kun som et mellomledd som låner penger fra nærstående selskap i samme foretak, og disponere dette ut til døtrene. Morselskapet har tilgang på en konsernkontoordning internasjonalt, hvor morselskapet kan utnytte ledig likviditet i det overordnede konsernet. Datterselskapene i Norge kan disponere denne kontoordningen gjennom morselskapet, og har derfor alle interne lån gjennom morselskapet.

8.4.4 Datterselskap: IKEA AS

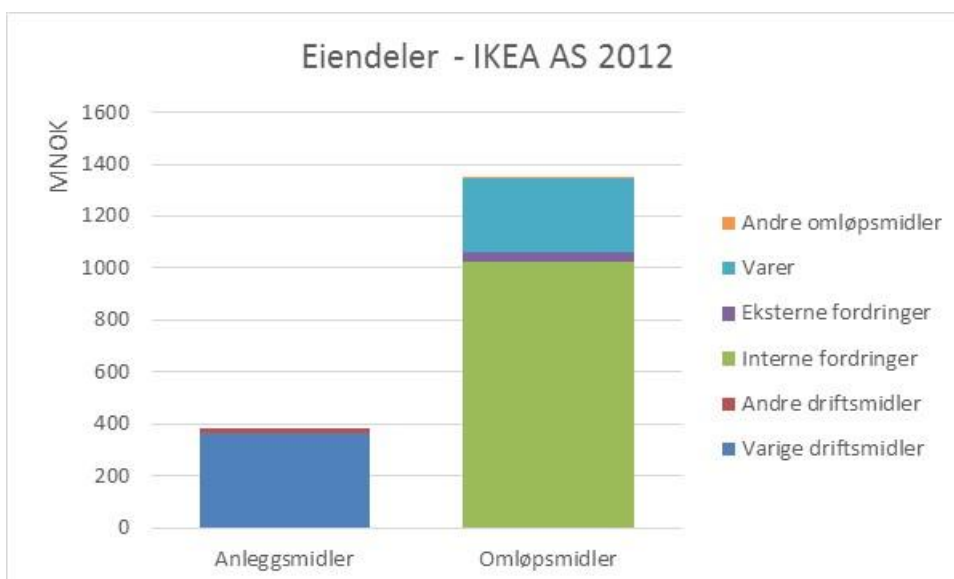
Datterselskapet IKEA AS har hatt en gjeldsandel på 90 % av totalkapitalen i perioden 2006-2012. Siden 1998 har den kortsiktig gjelden utgjort 99 % av total gjeld. I figur 8.8 ser vi at den kortsiktige gjelden er jevnt fordelt mellom ekstern gjeld, intern gjeld og avsatt konsernbidrag. IKEA AS driver varehusene, og det er naturlig at selskapet har høy andel kortsiktig gjeld da en stor andel av gjelden i selskapet er kortsiktig leverandørgjeld tilknyttet driften.

I 2012 er egenkapitalandelen på 10 % av totalkapitalen, hvorav opptjent egenkapital utgjør 94%.



Figur 8.8

Figur 8.9 viser fordelingen av eiendelene til IKEA AS i 2012. Eiendelene er i stor grad omløpsmidler, dette stemmer godt overens med den kortsiktige finansieringen til IKEA AS. Interne fordringer utgjør rundt to tredjedeler av eiendelene. Balansen til IKEA AS består i stor grad av interne fordringer og gjeld. De siste fem årene har intern gjeld utgjort om lag 35 % av total gjeld, og interne fordringer rundt 60 % av eiendelene.



Figur 8.9

8.4.5 Datterselskap: IKEA Eiendom Holding AS

IKEA Eiendom Holding AS skiller seg fra de andre selskapene ved å ha en gjeldsandel på kun 1 % av totalkapitalen. Gjelden i selskapet er 100 % kortsiktig, og 60 % av denne er intern gjeld.

Egenkapitalen til selskapet består stort sett av eiendommene selskapet eier. IKEA Handel og Eiendom AS har finansiert kjøpet av disse eiendommene, og IKEA Eiendom Holding har derfor lite gjeld da morselskapet bærer denne gjelden. Vi har ingen tall for egenkapital eller gjeld for eiendomsselskapene i Finland.

8.4.6 Vurdering av konsernets kapitalisering

Konsernet i Norge har mye gjeld, i perioder overstiger gjelden 100 % av totalkapitalen. Dette resultatet er som forventet. IKEA Group har valgt en høy gjeldsandel i det norske konsernet, dette gir årlig store rentefradrag som reduserer skattbart resultat i Norge.

Gjelden består i stor grad av lån mellom nærstående selskaper i ulike land, slik at rentekostnader betalt i Norge blir inntekt i land hvor vi vil anta profitten skattes til en lavere skattesats. I flere EU-land hvor gjeldsfinansieringen til flernasjonale selskap blir regulert ville IKEA Norge blitt kategorisert som tynt kapitalisert på bakgrunn av selskapets intern gjeld-til-egenkapitalrate på 40.¹⁶⁹

IKEA Group har høy andel egenkapital på konsernnivå. Konsernet i Norge, hvor det er relativt høy skattesats, er tynt kapitalisert. Dette gir oss enda bedre grunnlag for å tro at IKEA Group benytter seg av den interne gjeldsflyttingsmekanismen for å redusere skatt.

Vi vil se nærmere på rentekostnadene til gjelden i delkapittel 8.5.

8.4.7 Omstruktureringer av konsernet

I 2004 og 2007 foretok det norske konsernet omfattende omstruktureringer. Vi vil ta en vurdering av om det foreligger skattemessige intensjoner bak disse omstruktureringene. Omstruktureringene vil derfor bli vurdert opp mot typiske tilpasninger ved skatteplanlegging.

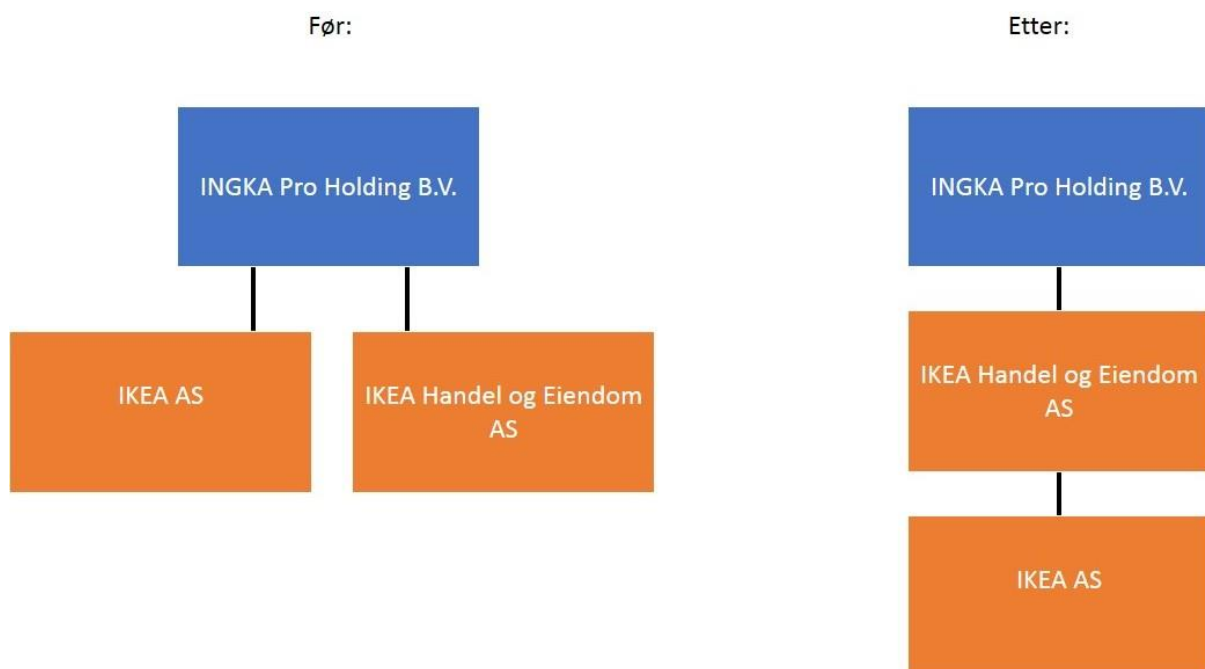
En fremgangsmåte blant flernasjonale selskap for å oppnå redusert skattebyrde, er å plassere store mengder gjeld i land der fradragene på gjeldsrenter er store, slik som i Norge. For å oppnå høy gjeld i Norge kan man kjøpe opp et selskap skje via et annet norsk selskap, ofte et

¹⁶⁹ Liste over EU land og tynt kapitaliseringsgrenser (Wamser, et al., 2012)

holdingsselskap. Det norske selskapet som er oppkjøper, finansierer oppkjøpet via lån fra nærstående selskap i utlandet. På denne måten opparbeider oppkjøper i Norge rentekostnader som kan redusere det skattepliktige overskuddet, mens de motsvarende renteinntektene til nærstående selskap i utlandet skattlegges med en lavere skattesats enn i Norge.

I 2004 besto IKEA Norge av to søsterselskaper; IKEA Handel og Eiendom AS og IKEA AS, begge eid av INGKA Pro Holding BV i Nederland. I 2004 kjøpte det norske selskapet IKEA Handel og Eiendom AS opp IKEA AS. For å finansiere oppkjøpet tok IKEA Handel og Eiendom AS opp et lån på 1,9 milliarder kroner fra nærstående selskap i utlandet. Oppkjøpet endret den totale gjelden i IKEA Handel og Eiendom AS fra 600 millioner til 2,5 milliarder kroner, og medførte at renteutbetalinger til utlandet ble doblet.

Det er liten tvil om at denne omstruktureringen resulterte i svært høy gjeld i Norge. Eieren av de norske selskapene, INGKA Pro Holding BV, hadde kontroll over begge selskapene i Norge både før og etter oppkjøpet, og driften forble uendret. Vi antar derfor at dette oppkjøpet ble gjort for å utnytte gunstige rentefradrag i Norge. Etter omstruktureringen ble IKEA Norge et konsern med et mor- og et datterselskap, illustrert i figur 8.10.



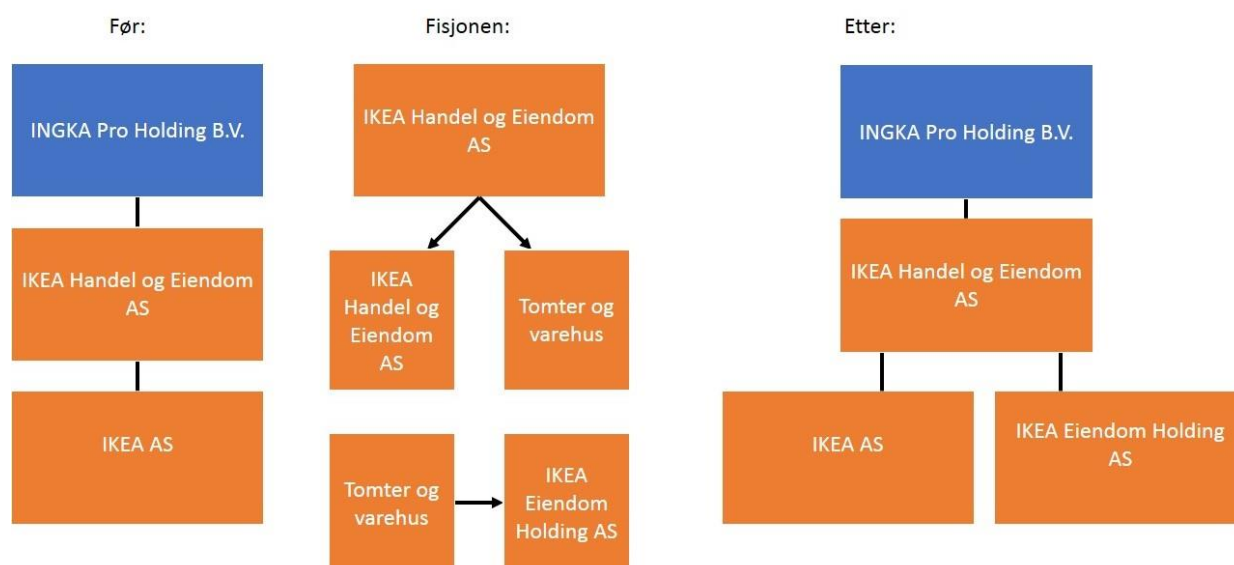
Figur 8.10

I 2007 ble det gjennomført en fisjon av IKEA Handel og Eiendom AS. Varehusene og tomtene ble tatt ut av selskapet, og inn i et nytt selskap; IKEA Eiendom Holding AS. Morselskapet Handel og Eiendom AS ble dermed til to søsterselskaper som begge var heleid av INGKA Pro

Holding B.V.¹⁷⁰ Fisjonen førte til en nedsettelse av aksjekapitalen til IKEA Handel og Eiendom AS fra 3 millioner til 1,6 millioner. Fisjonen reduserte annen egenkapital med 911 millioner, noe som førte til en negativ egenkapital på konsernnivå.

I november 2007 kjøpte IKEA Handel og Eiendom AS alle aksjene i IKEA Eiendom Holding AS fra morselskapet INGKA Pro Holding BV for 2,1 milliarder kroner.¹⁷¹ IKEA Handel og Eiendom AS finansierte dette oppkjøpet ved å ta opp 1,7 milliarder i kortsiktig intern gjeld, og 445 millioner i langsiktig intern gjeld. IKEA Handel og Eiendom AS ble igjen eier av tomtene og varehusene, men nå gjennom et datterselskap.

Denne omstruktureringen førte til at det norske konsernet fikk en gjeldsandel på 120 %, og rentekostnadene til morselskapet ble tredoblet. For å illustrere betydningen av rentekostnadene til nærstående selskap, kan vi trekke frem 2008 som eksempel. I 2008 var rentekostnadene på 270 millioner, og skattbart resultat var på 290 millioner. Dette viser at summen av rentebetalinger i Norge var på nivå med overskuddet det aktuelle året. Det er dermed tydelig at høy gjeld som følge av omstrukturering reduserte skattbart resultat i Norge. Omstruktureringen er illustrert i figur 8.11.

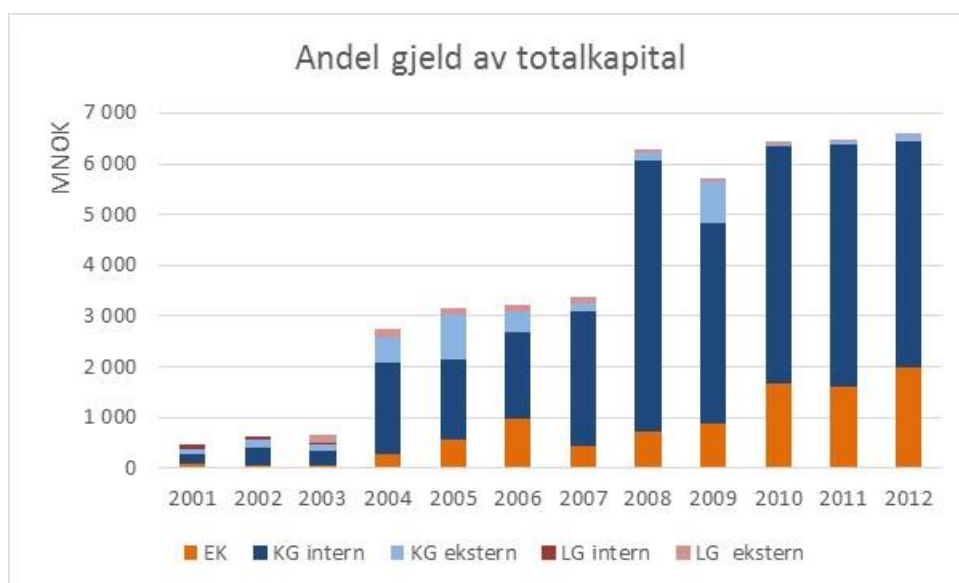


Figur 8.11

¹⁷⁰ Informasjonen er hentet ut fra årsregnskapet til morselskapet (Brønnøysundregistrene, 2007)

¹⁷¹ Det kunne vært interessant å se om prisen på IKEA Eiendom Holding AS ble satt etter armlengdeprinsippet, men vi har ikke nok informasjon til å foreta en slik analyse.

Begge omstruktureringer har ført til høy gjeldsbelastning i morselskapet i Norge, dette vises i figur 8.12. I figuren kommer det tydelig frem at omstruktureringene i 2004 og i 2007 har økt gjelden betraktelig.



Figur 8.12

Videre vil vi se nærmere på hvilke konsekvenser omstruktureringen i 2007 har hatt for skatteposisjonen til det norske konsernet, ved å vurdere situasjonen før og etter. IKEA bruker store summer på skatterådgivning i årene rundt omstruktureringen, noe som gir oss grunn til å tro at skatt er en viktig del av omstruktureringen.

Før omstruktureringen importerte morselskapet varer fra et nærstående selskap i utlandet, og solgte de videre til datterselskapet med varehusdriften, IKEA AS. Morselskapet hadde på dette tidspunktet positivt driftsresultat og årsresultat i samtlige perioder. Morselskapet betalte ut renter på 50-80 millioner kroner til foretak i samme konsern, utenfor Norge. Overskuddet til morselskapet ble betalt i utbytte til eierselskapet i Nederland. Vi merker oss at før 2008 var det ingen kildeskatt på utbytte for selskaper innad i et konsern, hjemmehørende i land med EØS-regler, jamfør fritaksmetoden. Dette impliserer at utbytte overført fra Norge til Nederland ikke var skattepliktig. Datterselskapet IKEA AS betalte ut store deler av årsresultatet i utbytte til mor. IKEA AS hadde også intern gjeld, og betalte renter til foretak i samme konsern. Størrelsen på den interne gjelden var liten, og rentekostnadene hadde lite å si for resultatet.

Etter omstruktureringen sluttet morselskapet å importere varer, og IKEA AS begynte å importere varene direkte. Etter fisjonen har det ikke vært drift i morselskapet, og dermed heller ingen driftsinntekter. Driftskostnadene falt dog ikke helt bort, og har ført til et netativt

driftsresultat i morselskapet i perioden fra 2007 til 2012. Årsresultatet er positivt grunnet konsernbidrag mottatt fra IKEA AS, som årlig overfører mesteparten av overskuddet etter skatt som konsernbidrag til mor. Morselskapet har derfor ikke betalt skatt i perioden 2008-2012. Størrelsen på den interne gjelden er som følge av omstruktureringen blitt doblet, og årlige rentekostnadene til nærstående selskap i utlandet ligger i dag på 171-280 millioner.

Datterselskapet IKEA AS sluttet å betale utbytte til mor i 2008, og gikk over til å betale store deler av overskuddet som konsernbidrag til mor. Flytting av overskudd i et konsern kan gjøres ved å bruke enten utbytte eller konsernbidrag. Fordelen med konsernbidrag er at det er fleksibelt, i og med at det kan gå alle veier i et skattekonsern. Utbytte kan kun gå oppover, fra datterselskap til morselskap. Konsernbidrag kan også benyttes til å utligne skatt. Vi tror at de norske selskapene sluttet å betale utbytte i 2008 på bakgrunn av en endring i skattelovens § 2-38 ledd 6. a dette året, hvor det ble bestemt at utbyttet anses som skattepliktig inntekt, og dermed skattlegges med 3 %. Dette betyr at utbytte som før var skattefritt etter fritaksmetoden, fra 2008 ble skattlagt med 3 %. Ved å gjøre en vridning fra utbytte til konsernbidrag slapp IKEA å betale skatt på 3 % av utbytte fra konsernselskapene. Denne regelen gjaldt i årene 2008-2012, men er nå endret slik at det innenfor konsern ikke skal beregnes noen skatt av utbytte fra konsernselskaper.

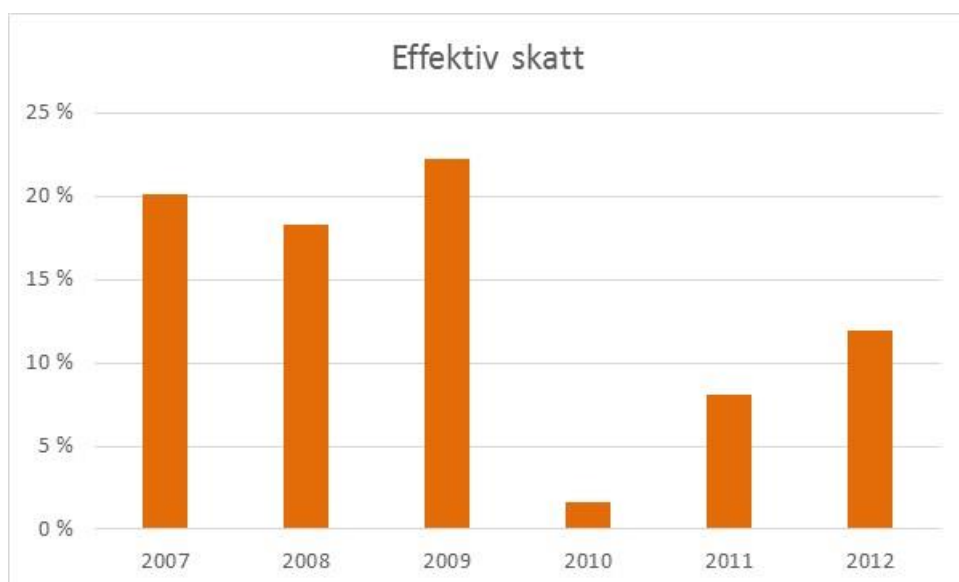
Etter omstruktureringen har ikke IKEA AS betalt renter til selskap i samme konsern, til tross for at den kortsiktige konserninterne gjelden vokste fra 6 millioner til 400 millioner. Økningen av kortsiktig gjeld er delvis på grunn av en økning i leverandørgjeld etter at selskapet har startet å importere varer selv. Det ser ut til at IKEA AS erstattet rentebetalinger med betaling av konsernbidrag til morselskapet, for å eliminere skattbar inntekt i morselskapet.

Etter fisjonen ble datterselskapet IKEA Eiendom Holding dannet. Det nye datterselskapet har hatt negativt årsresultat i samtlige år. Bakgrunnen for dette er at «andre driftskostnader», som ikke er spesifisert i regnskapet, er høyere enn driftsinntektene fra utleievirksomheten til datterselskapene. IKEA Eiendom Holding har ikke betalt skatt siden det ble opprettet i 2007.

Eiendom Holding AS kjøpte opp et finsk datterselskap like etter omstruktureringen, som eier og leier ut fire eiendommer med varehus til driften i Finland. Morselskapet Handel og Eiendom AS tok opp over 400 millioner kroner i lån fra nærstående selskap i utlandet, for å finansiere disse eiendommene i Finland. Dette medførte ytterligere rentebetalinger ut av Norge. I Finland er det kildeskatt på rentekostnader, noe IKEA omgår ved å ta opp lånet i det norske konsernet. Dette kan være et klassisk eksempel på «treaty-shopping»; IKEA plasserer eierskap og lån i

land som har avtale om at det ikke skal ilegges kildeskatt på renter mellom avtalelandene. Vi finner ingen logisk årsak for at eierskap til noen av eiendommene i det finske konsernet skal ligge i det norske konsernet. Vi mistenker derfor at denne strukturen er valgt for å unngå kildeskatt på renter i Finland.

Etter omstruktureringen er det kun IKEA AS i det norske konsernet som betaler skatt. Vi har regnet ut effektiv skattesats ved å summere faktisk betalt skatt¹⁷² til hvert selskap, og delt dette på resultat før skatt summert for alle selskapene. Den effektive skattesatsen for konsernet blir da på 8 % i 2011 og 12 % i 2012. Denne lave satsen skyldes underskudd i både morselskap og datterselskapet Eiendom Holding AS. Før omstruktureringen hadde morselskapet positivt resultat, og effektiv skattesats for konsernet var på 20 %. Omstruktureringen har dermed ført til betydelig høyere gjeld og lavere skatt i Norge, illustrert i figur 8.13.



Figur 8.13

8.4.8 Sammenligning av gjeldsnivå

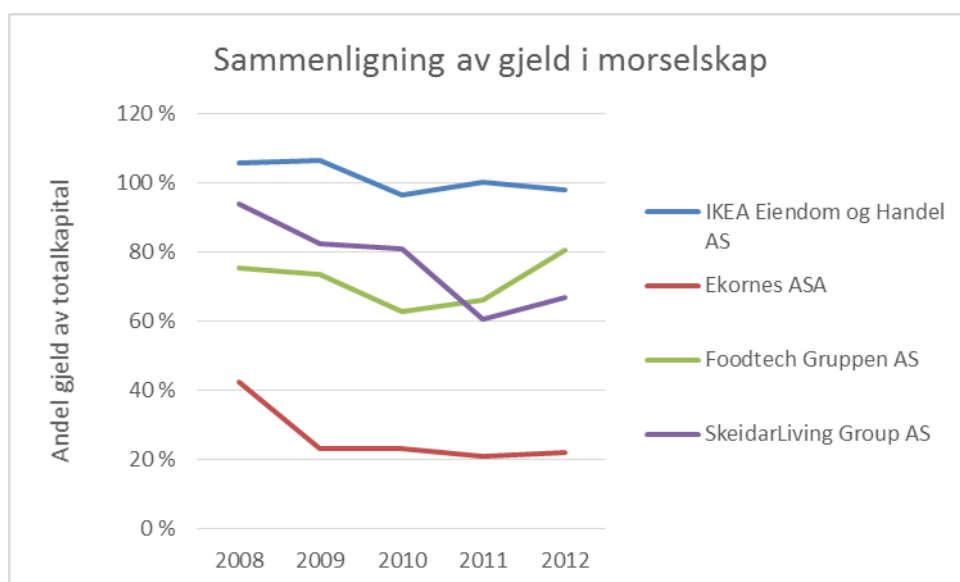
Hva som er normal gjeldsgrad i en bedrift vil variere fra bransje til bransje. For å kunne si om gjelden til IKEA er unormalt høy finner vi det hensiktsmessig å sammenligne med gjelden i tilsvarende selskap. Vi har tidligere nevnt at IKEA har en større omsetning enn de andre møbelvarehusene, og vi vil derfor også vurdere gjeldsnivået i forhold til aktører som er av samme størrelse. Dette er de samme selskapene som ble brukt tidligere i oppgaven.¹⁷³

¹⁷² Faktisk betalt skatt fra kontantstrøm i regnskapet, tilsvarer selskapsskatt fra ligningen.

¹⁷³ i avsnitt 8.3.5

For å få en hensiktsmessig analyse av gjelden har vi delt opp selskapene i konsernet, og sammenlignet gjeldsnivået til hvert selskap med tilsvarende selskap. Morselskapet IKEA Handel og Eiendom AS sammenlignes med andre morselskap, og IKEA AS blir sammenlignet med andre selskaper som driver varehus, samt andre grossister. Sammenligningen av gjeld i morselskapene er på grunnlag av gjeld i det konsoliderte konsernregnskapet. I kategorien morselskap i møbelvarehusbransjen ser vi på Ekornes ASA, Foodtech Gruppen AS og SkeidarLiving Group AS.¹⁷⁴ I sammenligningen av datterselskaper benytter vi oss av de samme selskapene som brukt som ved sammenligningen av profittmarginer, i avsnitt 8.3.5.

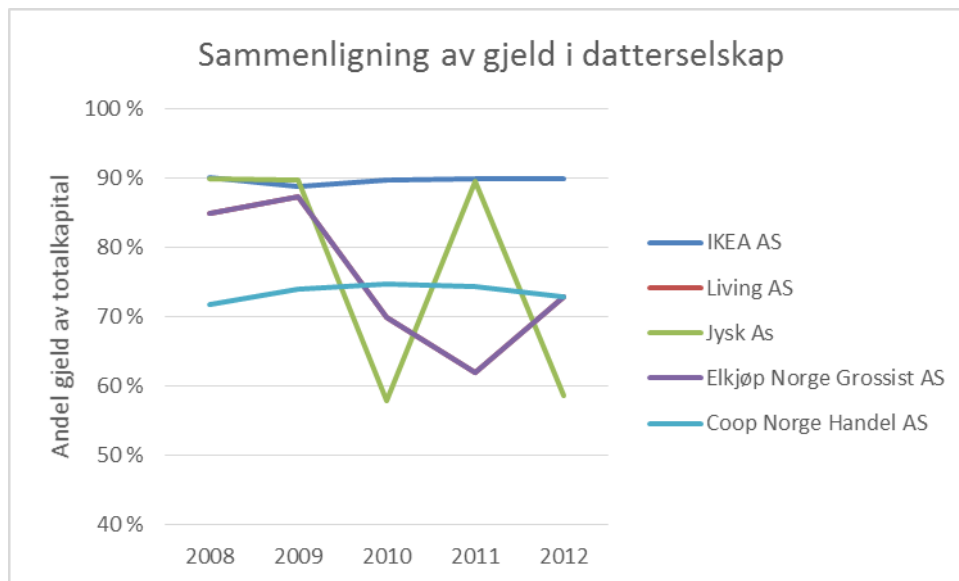
Når vi sammenligner gjelden til morselskap innenfor møbelvarebransjen ser vi at IKEA Handel og Eiendom har en langt høyere gjeldsandel enn de andre selskapene i denne bransjen. De andre selskapene ligger under IKEA i samtlige av årene i tidsperioden 2008-2012, vist i figur 8.14.



Figur 8.14

Sammenligner vi gjeldsnivået til datterselskapet, IKEA AS, ligger selskapet godt over de andre aktørene sitt gjeldsnivå, både aktørene innenfor sammen bransje og aktørene på samme størrelse. Dette vises i figur 8.15. Selv om Jysk og Elkjøp har vært oppe på like høy nivå som IKEA AS, er det tydelig at det bare er IKEA AS som holder seg jevnt oppe på et så høyt gjeldsnivå.

¹⁷⁴ Tall for andel gjeld i selskapene er hentet fra www.proff.no



Figur 8.15

Som nevnt tidligere er IKEA en suksesshistorie, og har en dominerende posisjon i møbelvarebransjen. Ut i fra selskapets omsetning og vekst ser vi ingen grunn til at IKEA skal ha et så høyt gjeldsnivå, som i tillegg er høyere enn samtlige av de andre aktørene.

8.5 Rentekostnader

8.5.1 Betydningen av høy gjeldsgrad

Som vi har sett i delkapittel 8.4 har IKEA svært høy gjeld i Norge, og på bakgrunn av dette ønsker vi å se på hvilke effekt rentekostnadene har på skattbart resultat. Vi fokuserer på konsernregnskapet for å se samlede renteinntekter og rentekostnader inn og ut av Norge.

Fra regnskapene finner vi at rentekostnader betalt til nærstående selskap utgjør 99 % av konsernets totale rentekostnadene i perioden 2008-2012. I samme tidsperiode tilsvarer renteinntektene fra nærstående selskap kun 20 % av total renteinntekt. For å gi en tallmessig størrelse på disse observasjonene så ser vi at renteutbetalinger til nærstående selskap utenfor Norge var i 2012 på 191 millioner kroner, sammenlignet med renteinnbetalinger fra nærstående selskap på underkant av 1 million kroner. Dette tyder på at konsernet allokerer rentekostnader til Norge i mye større grad enn det allokerer renteinntekter.

Fra regnskapene har vi regnet ut at det gjennomsnittlige resultatet før skatt de siste fem årene er 260 millioner kroner per år, mens den gjennomsnittlige rentebetalingen til utlandet har vært på 200 millioner kroner. Rentebetalinger til nærstående selskap fører dermed til at skattbart

resultat nesten halveres årlig i Norge. Av resultat før renter, skatt, avskrivninger og amortisering (EBITDA¹⁷⁵) utgjør interne rentebetalinger hele 57 % i 2012. Uten disse rentekostnadene ville skattekostnaden for konsernet økt med 37 %, alt annet like.¹⁷⁶ I et nytt lovforslag oppe til vurdering har det blitt foreslått å begrense skattefradraget på gjeldsrenter fra intern gjeld, som per i dag er ubegrenset i Norge. Forslaget innebærer at fradrag for rentekostnader som overstiger 30 % av EBITDA skal avskjæres. Dette lovforslaget vil hindre at IKEA flytter inntekter ut av Norge via rentekostnader i like stor grad. Vi kommer tilbake til dette i delkapittel 10.2, hvor vi nærmere analyserer effekten av denne reguleringen på IKEA.

8.5.2 Internprising av lån

Regnskapene gir minimal informasjon om lån fra nærstående selskap, og kostnaden tilknyttet disse lånene. Det finnes ingen renteinformasjon på kortsiktige lån. På de langsiktige lånene finner vi informasjon om rentekostnaden og nærstående kreditor. Det opplyses at den langsiktige gjelden på 445 millioner kroner lånt av IKEA Capital B.V i 2008 til en fastrente på 6,25 %. Denne renten ble satt i 2008 og gjelder fremdeles.

På nettsiden til statistisk sentralbyrå(SSB) finner vi at banker og kredittforetaks utlånsrente inkludert provisjon på nedbetalingslån til private ikke-finansielle foretak gjennomsnittlig lå på 6,22 % i fjerde kvartal i 2008.¹⁷⁷ Dette stemmer godt overens med renten IKEA betaler til banken IKEA Capital B.V i Nederland. I årene etter 2008 falt renten drastisk som følge av finanskrisen. Mens IKEA Capital B.V opprettholdt renten på lånene i Norge til tross for denne endringen, og fikk dermed en stor rentegevinst de følgende årene. Differansen på lånekostnaden fra intern kreditor for IKEA og en ekstern kreditor vises i figur 8.16.

	2008	2009	2010	2011	2012
Ekstern lånerente	6,47 %	4,20 %	4,02 %	4,19 %	4,03 %
Intern lånerente IKEA	6,25 %	6,25 %	6,25 %	6,25 %	6,25 %
Differanse	0,22 %	-2,05 %	-2,23 %	-2,06 %	-2,23 %

Figur 8.16

Normalt vil et selskap som tar opp fastrentelån fra en ekstern kreditor enten få en gevinst eller et tap på denne avtaleinngåelsen alt etter hvordan utviklingen i markedsrenten virkelig er. Ved

¹⁷⁵ EBITDA = earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization

¹⁷⁶ 2012: $191\,578(\text{intern rentekostnad}) / 334\,617 (\text{RFS}) = 57\%$. $191\,578 * 0,28 / 146\,943 (\text{skattekost}) = 37\%$

¹⁷⁷ Tall hentet fra statistikk utgitt av SSB: *Renter i banker og andre finansforetak* (SSB, 2013)

et lån hvor kreditor er en nærstående part så kan det vurderes som rimelig å justere renten til et riktig nivå i løpet av låneperioden. Likevel er det fullt lovlig med fastrenteavtale for interne parter på lik linje som ved lån gitt av en uavhengig tredjepart.

Vi ønsker å belyse at i dette tilfellet ville det ha lønt seg for det norske konsernet å låne fra en uavhengig, ekstern kreditor. Basert på en sammenligning av lån for ikke finansielle foretak i perioden 2009-2012 har det interne lånet en rente som er 2 prosentpoeng høyere enn et lån fra en tredjepart kreditor i perioden 2009-2012, ifølge renteinformasjon hentet fra SSB.¹⁷⁸

Denne sammenligningen er svært enkel da renten oppgitt av SSB omfatter alle «ikke finansielle foretak». Risikoen i ulike bransjer vil variere slik at dette nødvendigvis ikke stemmer for alle selskap som kun har til felles å være «ikke finansielle». Vi kan derfor ikke legge for mye i denne rentesammenligningen. Likevel holder resultatet om at renten falt under finanskrisen, og at IKEA valgte å ikke nedjustere renten betalt fra det norske konsernet.

Lånet og tilhørende rentekostnad maksimerer på ingen måte overskuddet i Norge, men vi vet fra teori at konsern maksimerer den helhetlige profitten, og ikke profitten til hvert enkelt datterselskap. Høy rentekostnad kan være et tegn på at konsernet minimerer total skattebyrde ved å holde prisen på kapital høy i Norge, slik at det er mulig å nyte godt av landets høye rentefradrag, samt at overskuddet skattes i det gunstige skattesystemet til Nederland.

8.6 Konklusjon IKEA Norge

IKEA Group kan minimere skattebyrden sin ved å flytte profitt fra land med høy skatt til land med lav skatt. I vår analyse av IKEA Norge forventet vi å se at profitt flyttes ut av landet, da Norge har relativt høy skatt sammenlignet med eierselskapet i Nederland.

For å flytte profitt ut av Norge ved hjelp av internprising vil IKEA prise interne varer solgt til Norge høyt. Med kun offentlig tilgjengelig informasjonen har vi ikke klart å bevise dette. IKEA har høyere eller lik profittmargin som sammenlignbare selskap. Likevel har vi en mistanke om at profitt flyttes, da IKEA burde hatt større profittmargin med tanke på deres suksess. Det at man ser en lavere profittmargin i Norge etter skattesatsen ble redusert i det landet IKEA internt kjøper varer fra, er også et tegn på manipulasjon av internpriser. Noe som underbygges av at intern varekost utgjør hele 94 % av total varekostnad.

¹⁷⁸ Resonnementet om at renten er 2 prosentpoeng høyere kommer fra utregningene som vises i tabell 8.16

Videre har vi studert kapitaliseringen av konsernet i Norge. Det er liten tvil om at 98 % gjeld er svært mye for et selskap med stabil inntjening og solid vekst i omsetning hvert år. Konsernet i Norge er i høy grad belastet med intern gjeld, og har svært liten andel egenkapital. Konsernets intern gjeld-til-egenkapitalrate er på 40, og vurderes dermed som tynt kapitalisert i forhold til standarden til flere EU land. I Norge er det ingen regler for tynn kapitalisering per dagsdato, men tar man utgangspunkt i lovforslaget om begrenset rentefradrag vil IKEA i fremtiden bli hindret å føre ut rentebetalinger som utgjør så mye som 57% av EBITDA.

Norge har ingen kildeskatt på renter, royalties og dividender. Dette gjør det mulig for å IKEA å flytte profitt ut av Norge, og dermed oppnå en lavere skattebyrde totalt sett. Franchisebetalingen utgjør 25 % av resultat før skatt i Norge, og reduserer skattekostnaden til IKEA i Norge med om lag 50 millioner kroner hvert år.

Ved endringer i skattesystemet ser vi at IKEA svarer med å tilpasse seg strategisk slik at skattebyrden minimeres. IKEA har utført flere omstruktureringer av selskapene i Norge, som har resultert i en effektiv selskapsskatt på 10 %, noe som er langt under normalen i Norge.

Vi ser ut fra dette at flernasjonale selskap som IKEA i stor grad kan påvirke sin skattebyrde. Med utgangspunkt i dette ønsker vi å se på hvordan dagens lovverk hindrer slike tilpasninger, og hvordan nye lovverk eventuelt kan bedre situasjonen.

9. Regulering av skatteplanlegging

9.1 Regulering av internprising

9.1.1 OECD

Organisasjon for økonomisk samarbeid og utvikling(OECD) er den mest innflytelsesrike organisasjonen innenfor feltet internasjonal skattlegging. Norge har vært med siden 1961 da 18 europeiske land, samt USA og Canada, gikk sammen for å opprette en organisasjonen for å fremme global økonomisk utvikling. Deres arbeid har gitt en uniform tilnærming til skattelovgivning i medlemslandene, og deres mønsteravtaler fungerer som veiledning ikke bare for medlemslandene, men også for resten av verden.¹⁷⁹

Som nevnt i kapittel 5.2 om internprising kan man ikke uten videre legge til grunn at prisen på en transaksjon mellom nærstående parter er satt i henhold til markedsprisen. For å sørge for at flernasjonale selskap priser sine varer og tjenester riktig har OECD utarbeidet en rapport med retningslinjer for internprising i 1979, som senere har blitt revidert i 1995, og oppdatert på nytt i 2010.

I Norge er reguleringen av internprising ivaretatt av skatteloven §13-1. Dersom det oppstår tilfeller som ikke er behandlet i norsk rett, skal disse tilfellene behandles i henhold til OECD sine retningslinjer for internprising, jfr. sktl §13-1 4.ledd.¹⁸⁰

9.1.2 Armlengdeprinsippet

Hovedregelen for internprising er at prisene skal fastsettes etter prinsippet om armlengdes avstand; det vil si at prisene som settes på konserninterne transaksjoner skal være i samsvar med det to uavhengige parter ville ha avtalt i sammenlignbare situasjoner. Dette kommer frem i OECD sin mønsteravtale som i dag benyttes av de fleste skattemyndighetene i Europa. Ulike tolkninger og tilnærminger av mønsteravtalen fører til varierende praktisering av armlengdeprinsippet.

Artikkel 9 i OECD sin mønsteravtale for internprising lyder som følger:

¹⁷⁹ Hentet fra www.oecd.org (OECD, 2013)

¹⁸⁰ Hentet fra skatteloven (Lovdata, 2013)

«Dersom det blir avtalt eller pålagt vilkår i deres kommersielle eller finansielle samkvem som avviker fra dem som ville vært avholdt mellom uavhengige foretak, kan enhver inntekt som uten disse vilkår ville ha tilfalt et av foretakene, men i kraft av disse vilkår ikke har tilfalt dette, medregnes i og skattlegges sammen med dette foretakets inntekt.»¹⁸¹

Denne artikkelen beskriver armlengdeprinsippet, og impliserer at transaksjoner som gjennomføres mellom nærstående selskap som ikke er i henhold til armlengdeprinsippet, gir skattemyndighetene rett til å justere skattbar inntekt og skattekravet.

I sin nyeste rapport fra 2010 vektlegger OECD at armlengdeprinsippet gir den beste tilnærmingen til den korrekte markedsprisen, men samtidig erkjenner OECD det at det er vanskelig for skattemyndighetene å samle inn nok informasjon til å kontrollere at armlengdeprinsippet blir tatt i bruk. Den vanligste metoden for å bestemme den riktige markedsprisen er å sammenligne prisen med en transaksjon mellom uavhengige parter. Selv om produktet eller tjenesten er sammenlignbar, kan det ofte være faktorer som gjør at prisen likevel avviker. Ved slike tilfeller må man ta hensyn til selskapet som selger varen eller tjenesten og spesifikke karakteristika ved det. Dette kan være risikoen selskapet er utsatt for, hvilke markeder det står ovenfor og valg av strategi.

9.2 Gjeldskifting og juridiske begrensninger

9.2.1 Tynn kapitaliseringsregler

I senere år har tynn kapitalisering og internasjonal gjeldsflytting fått mye oppmerksomhet i økonomisk litteratur. Den pågående integrasjonen av tidligere nasjonale finansmarkeder, og den raskt voksende andelen av flernasjonale selskaper har forenklet internasjonal gjeldsflytting.¹⁸² Vi har sett fra empiriske analyser i kapittel 6 at tynn kapitalisering i flernasjonale selskaper er et effektivt instrument som blir brukt til skatteunngåelse. På bakgrunn av dette har i dag et økende antall land innført egne tynn kapitaliseringsregler (TK-regler). Disse reglene baserer seg ofte på gjeldsgraden, hvor det settes et øvre tak for tillatt gjeldsgrad. Dette medfører at renter på gjeld utover den satte grensen ikke vil være fradragsberettiget.

TK-regler kan hindre overflødig gjeldsfinansiering og tapte skatteinntekter fra internasjonal gjeldsflytting. I prinsippet kan dette gjøres på to ulike måter, ved hjelp av spesifiserte eller

¹⁸¹ Sitat hentet fra artikkel 9.1 i mønsteravtalen (OECD, 1995)

¹⁸² Hentet fra artikkel «*Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules*» (Ruf & Dirk, 2012)

uspesifiserte TK-regler.¹⁸³ Uspesifiserte TK-regler omhandler all gjeld, intern og ekstern, og begrenser dermed skattefradraget fra all gjeldsfinansiering. Uspesifiserte TK-regler har blitt tatt i bruk i Tyskland og USA, men for land som blant annet Norge, Finland og Sverige finnes ingen slike regler.¹⁸⁴ Spesifiserte TK-regler fokuserer kun på å redusere rentefradrag fra overflødig intern gjeld.¹⁸⁵

Det mest fremtredende eksempelet på uspesifiserte TK-regler er «earnings-stripping» -regler, hvor man setter en grense på fradraget fra rentekostnader.¹⁸⁶ Reglene ble innført i 1989 i USA, og fungerte ved at fradrag på overflødig rentekostnader ble nektet hvis gjeld til egenkapitalraten oversteg 1,5:1, og hvis rentekostnadene ble betalt til et beslektet selskap utenfor USAs skatteregime. Overflødig rentekostnader ble da definert som rentekostnader på mer enn 50 % av EBITDA. Tyskland fulgte senere etter og innførte regelen med en grense på 30 % av EBITDA, men uten et fritak for de med lav gjeld til egenkapital.¹⁸⁷

Anvendelsen av spesifiserte TK-regler er mest utbredt. Spesifiserte TK-regler begrenser skattefradraget på intern gjeld ved hjelp av en grense for størrelsen på den interne gjelden i forhold til egenkapitalen. I 2008 var denne grensen på 3,4:1 blant EU land. Dette betyr at hvis intern gjeld er over 3,4 ganger så stor som egenkapitalen, blir det ikke gitt skattefradrag på rentekostnaden på den overflødig interne gjelden.

TK-regler har flere uønskede effekter, deriblant en negativ påvirkning på innenlandske investeringer. Vi vil i det følgende gi en presentasjon av alternative reguleringer.

9.2.2 Armlengdeprinsippet

Et alternativ til å anvende TK-regler er å bruke armlengdeprinsippet på gjeld, slik det gjøres i Norge og UK. Armlengdeprinsippet anvendt på gjeld følger OECD sine retningslinjer, på lik linje som ved internprising. I Norge, som nevnt tidligere, reguleres armlengdeprinsippet av skattelovens § 13-1, samtidig som det følger retningslinjene til OECD hvis noe skulle være uklart i loven.

Generelt går armlengdeprinsippet for finansiering ut på å vurdere hvert enkelt tilfelle ut fra¹⁸⁸:

¹⁸³ Hentet fra artikkel «Thin capitalization rules in the context of the CCCTB» (Dourado & Feria, 2008)

¹⁸⁴ Med unntak av noen restriksjoner i petroleumsindustrien i Norge.

¹⁸⁵ Hentet fra artikkel: «*Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules* (Ruf & Dirk, 2012)

¹⁸⁶ Jamfør artikkel: «*The impact of thin-capitalization rules on the capital structure of multinational firms*» (Wamser, et al., 2012)

¹⁸⁷ Hentet fra artikkel: «*Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules* (Ruf & Dirk, 2012)

¹⁸⁸ Hentet fra OECD sine retningslinjer for internpriser (OECD, 1995)

- Hvorvidt rentekostnaden på intern gjeld korresponderer med hva rentekostnadene ville vært dersom det var betalt til en uavhengig tredjepart
- Om gjelden kunne vært innhentet fra en uavhengig tredjepart under samme vilkår
- Hvorvidt gjeld til egenkapitalraten ville vært annerledes hvis bare ekstern gjeld var tilgjengelig

Det første punktet er lett å undersøke, mens de to andre er vanskelige. I en verden med asymmetrisk informasjon blir kostnaden for å vurdere den finansielle strukturen høy, både for selskapet det gjelder, og for skattemyndighetene.

På grunn av begrenset informasjon vurderes ikke armlengdeprinsippet som et like godt tiltak som TK-regler. Dette til tross for at de økonomiske effektene av begge tiltakene er analoge.

9.2.3 Regler for kontrollerte utenlandske selskap

En alternativ regulering som unngår alle de uønskede bivirkningene av TK-regler, er regler for kontrollerte utenlandske selskap (CFC-regler).¹⁸⁹ Et kontrollert utenlandsk selskap er et datterselskap i utlandet eid av et flernasjonalt selskap hjemmehørende i Norge. Disse reglene ble først tatt i bruk i USA i 1964, før Tyskland fulgte etter i 1972. CFC-reglene omhandler datterselskap lokalisert i lavskatteland, da flernasjonale selskap har insentiv til å flytte profitten fra sitt hjemland til lavskatteland. I lavskatteland er det optimalt å holde verdifulle eiendeler og drive internbank. Det er ofte hit inntekter fra lisenser, patenter og renter på internlån allokeres, og lavskatteland fungerer dermed som et skatteskjold for passiv inntekt. Reglene er utarbeidet for å dempe skatteunngåelse ved å hindre datterselskap av flernasjonale selskaper å betale lav skatt i lavskatteland.

En metode å gjennomføre dette er ved å inkludere passive inntekter i skattegrunnlaget til det flernasjonale selskapet i landet hvor det er hjemmehørende. På denne måten kan man anvende skattesatsen der det flernasjonale selskapet opprinnelig er hjemmehørende, på passiv inntekt fra kontrollerte filialer i lavskatteland. For den filialen som fungerer som internbanken til det flernasjonale selskapet, vil fritaksmetoden ikke lenger gjelde, slik at renteinntektene internbanken mottar vil bli skattlagt med skattesatsen i hjemlandet til det flernasjonale selskapet. Dette medfører at gjeldsflytting til land med lavere skattesatser ikke lenger er

¹⁸⁹ Forkortelsen stammer fra det engelske begrepet Controlled Foreign Companies(CFC).

lønnsomt. For land med høyere skattesatser enn hjemlandet er det fremdeles lønnsomt, men i en mindre grad enn tidligere. Skattedifferansen man før kunne utnytte er redusert.

I Tyskland anvendes CFC-regler hvis det flernasjonale selskapet har kontrollerende eierandel, og hvis det omhandler passiv inntekt i et land med lav skatt. Kravet til kontrollerende eierandel er oppfylt hvis eierandelen er 50 % eller mer, uavhengig om eierandelene er direkte eller indirekte holdt. Lav skatt innebærer en effektiv skattesats på mindre enn 25 %. Passiv inntekt defineres som alt annet enn det som faller innenfor aktiv inntekt. Aktiv inntekt er all inntekt fra produksjon, landbruk og utbytte, men også fra bank og diverse finansielle tjenester, så lenge hovedforretningspartner er en ikke relatert part. Kapitalinntekter defineres også som aktive dersom inntekten kommer fra en uavhengig tredjepart.

De juridiske konsekvensene av dette er at passive inntekter av tyskeidde filialer i andre land blir inkludert i skattegrunnlaget til det overordnede tyske selskapet. Det er ingen fritak knyttet til fritaksmetoden eller på bakgrunn av doble skatteavtaler mellom land. Det er kun skattefritak hvis passiv inntekt utbetales som utbytte senere. Den passive inntekten blir dermed beskattet med den tyske skattesatsen. Denne type regelverk strider imot EUs lover da det er mot etableringsfriheten til selskaper.¹⁹⁰

Ifølge EU strider anvendelsen av CFC-reglene mot etableringsfriheten fordi det fører til en ubalanse å inkludere passiv inntekt fra bare lavskatteland, og ikke total passiv inntekt. CFC-regler er derfor kun lov å benytte innenfor EU ved helt åpenbare kunstige strukturer i lavskatteland, som for eksempel postbokselskap.¹⁹¹

TK-regler begrenser skatteplanlegging ved gjeldsflytting i landet det gjelder, mens reglene for kontrollerte utenlandske selskap begrenser bruken av intern gjeld i alle landene det hjemmehørende flernasjonale selskapet opererer i. Tynn kapitaliseringsregler påvirker innenlandsk investeringer negativt, og påvirker i like stor grad flernasjonale selskaper som er hjemmehørende i landet som har innført reglene, som selskapene av utenlandsk opprinnelse. Reglene for kontrollerte utenlandske selskap påvirker kun hjemmehørende flernasjonale selskaper, og kan derfor være med på å gjøre disse mindre konkurransedyktige. Reglene medfører også en negativ effekt på investeringer i alle filialer av det flernasjonale selskapet.

¹⁹⁰ Hentet fra artikkel «*Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules*» (Ruf & Dirk, 2012)

¹⁹¹ Hentet fra forelesningsslides i faget Taxes and Business Strategies (Schindler & Schjelderup, 2013).

9.2.4 Grunnleggende skattereformer: ACE og CBIT

Et attraktivt alternativ for å forebygge tynn kapitalisering og gjeldsflytting er å endre selskapsskattesystemet fundamentalt over til et *Allowance for Corporate Equity* (ACE)-system eller et *Comprehensive Business Income Tax* (CBIT)-system. I det tradisjonelle skattesystemet får selskaper skattefradrag for rentekostnader knyttet til gjeld, men ikke til kostnader knyttet til egenkapitalen. Et ACE-system innebærer å endre rentefradrag slik at man kan få et rentefradrag på egenkapital på samme måte som på gjeld. Grunnlaget til rentefradraget på egenkapital er en avkastning på sysselsatt egenkapital som tilsvarer den risikofrie renten. Avkastning over dette vil bli skattlagt. Denne prosedyren fører til at normal avkastning på kapitalen frigjøres fra skatt på bedriftsnivå, og bedrifter skatter bare av den økonomiske fortjenesten. Ved bruk av ACE-systemet reduseres bedriftens skattegrunnlaget, noe som krever en økning av enten selskapsskatten eller andre skatter i samfunnet. ACE-systemet er foretrukket av mange økonomer fordi det har ingen påvirkning på investeringer.

CBIT-systemet gir ikke fradrag for gjeldsrenter overhodet slik at både avkastningen på egenkapitalen og gjeldsrenter er beskattet på fast nivå av bedriftens skattesats. Et negativt resultat av dette er at marginale investeringer forstyrres tyngre enn under det tradisjonelle skattesystemet. CBIT-systemet øker skattegrunnlaget til bedriftene, noe som gjør at man kan redusere selskapsskatten eller kutte skatt på andre områder. Hvis dette fører til endringer på selskapsskatt kan land med CBIT-system få en lavere effektiv skattesats, og dermed tiltrekke seg flernasjonale selskaper, investeringer og profitt. Dette resultatet veier opp for ulempene med CBIT-systemet, og gjør det mer attraktivt enn et ACE-system.

Begge systemene lykkes i å fjerne skattefordelen ved gjeld og insentivene for internasjonal gjeldsflytting på konsernnivå, og gjør at kapitalstrukturen til selskaper vil være uavhengige av skatt. Det å innføre slike skattesystemer er omfattende og man må ta hensyn til flere aspekter enn det vi har drøftet her.¹⁹²

I motsetning til CBIT-systemet, finnes det erfaringer fra virkeligheten med ACE-systemet. Belgia introduserte et ACE-system i 2006 som for året 2012 ga et fradrag på tre prosentpoeng fra den skattepliktige avkastningen til egenkapital. I 2011 innførte Italia en ACE-system, som ga mulighet for et godtgjørelsesfradrag på 3 %, som er omtrent halvparten av den italienske markedsrenten. I begge landene var det en signifikant nedgang i gjeldsfinansiering til tross for

¹⁹² Hentet fra artikkel «*Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules*» (Ruf & Dirk, 2012)

at godtgjørelsesfradrag til tiltakene ikke er tilstrekkelige for å fullt ut eliminere skattepreferanse gitt til gjeld.

9.3 Reguleringer av bruk av skatteparadis

Flere land har gått aktivt inn for å utvikle lovverk som kan hjelpe til å motvirke skatteunndragelse ved bruk av skatteparadiser. Flere av reguleringene vi drøftet i kapittel 9.1 og 9.2 er eksempler på slike. I forbindelse med tynn kapitalisering drøftet vi regler for kontrollerte utenlandske selskap. Disse reglene motvirker bruk av skatteparadis ved at inntektene til filialer lokalisert i skatteparadis blir inkludert i skattegrunnlaget til morselskapet, i landet hvor det er hjemmehørende. Dette fører til at inntektene til filialer i skatteparadis blir skattlagt til en normal skattesats, og selskap får ikke unyttet skattesatsen i skatteparadiset. Regler for bruk av internprising, kan også være med å hindre profittflytting til både lavskatteland og skatteparadiser. Det er OECD sine retningslinjer for internprising som den mest aktuell, men da den er ikke lovpålagt og anvendes i ulik grad blant medlemslandene, har den noe redusert effekt.

En annen mulighet for å hindre bruken av skatteparadis er å innføre restriksjoner på fradragrett eller ilegge kildeskatt når utbetalinger blir gjort til mottakere i andre land. EU sin kildeskatt er et godt eksempel på dette, og ilegges når opptjente renter på investeringer til EU-innbyggere blir utbetalt til andre land. Målet med avgiften er å sikre at borgere av et medlemsland ikke kan unndra seg beskatning ved å deponere midler utenfor jurisdiksjonen de er bosatt. Skatten blir tilbakeholdt ved kilden.¹⁹³

En annen metode er at land innfører exit-gebyrer eller skattlegger urealiserte kapitalgevinsten når en person, et fond eller selskap emigrerer fra landet. Dette vil i stor grad hindre kapitalflukt til skatteparadis.¹⁹⁴

¹⁹³ Hentet fra nettsiden til European Commission, *Taxation and Customs Union* (European Commission, 2013)

¹⁹⁴ Informasjon om kapitalflukt i skatteparadiser hentet fra www.taxhaven.co (TaxHeavenCo, 2013)

9.4 Utviklingen fremover

9.4.1 FATCA

Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) ble vedtatt i 2010 av den amerikanske kongressen med formål om å motvirke skatteflukt i USA.¹⁹⁵ Regelverket er rettet mot manglende etterlevelse av rapporteringsplikten blant amerikanske skatteyttere med utenlandske konti eller andre finansielle eiendeler. I Norge ble FATCA vedtatt som lov i mars 2010, hvor en gradvis innføring av reglene skal skje i perioden 2014 til 2017.

FATCA krever at amerikanske skattytere og utenlandske foretak med amerikanske eierinteresser rapporterer finansielle eiendeler plassert utenfor USA. Avtalen medfører derfor at finansinstitusjoner, i andre land enn USA, må rapportere opplysninger til amerikanske skattemyndighetene om finansielle aktiva som tilhører amerikanske statsborgere.¹⁹⁶ Ettersom amerikanske skattejurisdiksjoner ikke omfatter andre land, kan ikke finansinstitusjonene pålegges opplysningsplikt direkte. For å sikre at opplysningsplikten overholdes vil institusjoner som ikke rapporter ilegges en kildeskatt på 30 % for internasjonale betalinger fra USA til institusjonen.

Dette gir amerikanske skattemyndigheter, IRS, mulighet til å inndrive skatter fra regioner som er unndratt fra amerikansk jurisdiksjon. Likevel er ikke det primære målet med FATCA å øke skatteinntektene ved hjelp av kildeskatten, men å stimulere ikke-amerikanske finansinstitusjoner til å rapportere opplysninger videre til amerikanske skattemyndigheter.¹⁹⁷

Fra loven trer i kraft må utenlandske finansforetak rapportere opplysningene som avtalt, eller betale en kildeskatt for alle USA-baserte inntekter på kapitalavkastning, salg av verdipapirer og andre kommersielle aktiviteter.

FATCA-regelverket har åpnet for avtaler som kan forenkle rapporteringen. En slik avtale har blitt inngått med Norge. Norske finansinstitusjoner kan derfor rapportere direkte til skatteetaten i stedet for til amerikanske skattemyndigheter. Skatteetaten vil da bringe informasjonen videre til amerikanske skattemyndigheter. Denne avtalen gjør at norske finansinstitusjoner ikke blir gjenstand for kildeskatten på 30 %. Selv om avtalen er ratifisert gjenstår ytterligere gjennomføringsprosedyrer før avtalen sette ut i praksis.

¹⁹⁵ Hentet fra nettsiden til US Department of Treasury (US Department of Treasury, 2013)

¹⁹⁶ Hentet fra regjeringen Prop. 1 Skatter, avgifter og toll 2014 (Regjeringen, 2013a)

¹⁹⁷ Hentet fra «Tidsskrift for skatt og avgift» (Matre, 2013)

Finansdepartementet har foreslått at de kommende rapporteringsbestemmelsene skal gjøres generelle slik at rapporteringsplikten vil omfatte samtlige kunder. Dette kan være nyttig hvis Norge inngår lignende informasjonsavtaler med andre land enn USA. Det vil da være nyttig at rapporteringsrutinene er tilrettelagt for en bred anvendelse.

FATCA-regelverket er omfattende og vil få store ringvirkninger for finansforetak over hele verden. Land som Tyskland, Spania, Sveits, Irland, Danmark, U.K, Frankrike, Italia, Mexico og Japan har alle inngått avtale med USA om å støtte FATCA, og i den sammenheng utarbeide et forbedret system for automatisk informasjonsutveksling. I avtalene som er inngått forplikter partene seg til å samarbeide på lang sikt for å oppnå felles rapportering og selskapsgjennomgang for finansinstitusjoner. Partene vil ved en slik avtaleinngåelse arbeide for å bedre overholdelse av det internasjonale skattesystemet med hensyn til FATCA, basert på nasjonal rapportering og gjensidig informasjonsutveksling.¹⁹⁸

Det kan også reises spørsmål om at også Norge burde innføre sitt eget FATCA-regime for utbetalinger fra norske finansinstitusjoner. Det kan virke fristende med forbedret kontrollinformasjon og økte skatteinntekter. Likevel har Norge tradisjonelt sett vært tilbakeholden på bruk av kildeskatt, spesielt for renter, for å kunne sikre gode rammevilkår for kapitalimport.¹⁹⁹

9.4.2 Europeisk FATCA

I dag arbeides det med et europeisk FATCA-regelverk som i første omgang gjelder for EU, men som også skal gjelde ut mot tredjeland. I mai i år sto 17 av medlemslandene i EU for en felles uttalelse om at de ønsket å arbeide for en slik avtale.²⁰⁰ Forskjellen på dette nye forslaget og de reglene som allerede er vedtatt om informasjonsutveksling i EU, er at plikten til informasjonsutveksling går lengre og er mer vidstrakt.²⁰¹ De originale FATCA-reglene går lengre enn hva EU-direktivene gjør i dag, og hva de foreslåtte utvidelsene vil gjøre. De 17 medlemslandene bak det nye forslaget ønsker en global standard for automatisk informasjonsutveksling, hvor man har en vid definisjon av hvilke inntekter og subjekter som skal inkluderes. Tyskland har uttalt at de ønsker at modellen skal inkludere aksjeutbytte,

¹⁹⁸ Hentet fra nettsiden til US Department of Treasury (US Department of Treasury, 2013)

¹⁹⁹ Hentet fra «*Tidsskrift for skatt og avgift*» (Matre, 2013)

²⁰⁰ UK, Tyskland, Frankrike, Italia, Spania, Belgium, Tsjekkia, Danmark, Finland, Irland, Nederland, Polen, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia og Sverige

²⁰¹ Hentet fra Finans- og skattepolitikk i EU – statusrapport mai 2013», (Østby & Erlingsen, 2013a)

royalties og kapitalgevinster, noe som ikke inkluderes i reglene i dag.²⁰² Inntekter fra blant annet trusts skal også inkluderes i den videre definisjonen av inntekter.

Avtalen er altså tydelig inspirert av FATCA. I tillegg gjør eksistensen og utbredelsen av FATCAs avtalenettverk det mer sannsynlig at den europeiske versjonen faktisk vil bli gjort gjeldende. Som nevnt har svært mange land inngått avtale med USA om utveksling av informasjon i forbindelse med FATCA-avtalen. I ettertid vil det være vanskelig for disse landene å forsvare hvorfor de ikke skulle være villige til å utveksle samme informasjonen med sine naboland. Land som Luxemburg, Sveits og Østerrike befinner seg i en slik situasjon i dag.²⁰³

9.4.3 Begrensning av fradraget for rentekostnader i interessefellesskap

De fleste OECD-land, inkludert Sverige, Danmark og Finland, har allerede regler som begrenser muligheter for rentefradrag. Dette har ikke Norge, noe som kombinert med den relativt høye skattesats i landet, gjør Norge utsatt for skatteplanlegging.

Stoltenberg II-regjeringen har derfor foreslått å begrense selskapers mulighet til å føre fradrag for interne renter betalt til nærstående part. En part anses som nærstående part når eierskap eller kontroll er minst 50 prosent. Forslaget innebærer at fradrag for rentekostnader som overstiger 30 % av EBITDA skal avskjæres. Regelen anvendes kun hvis rentekostnadene overstiger et terskelbeløp på 5 millioner kroner. Dette kan betraktes som en form for «earnings-stripping» - regel.

Formålet med forslaget er å hindre at flernasjonale selskaper kan tilpasse seg slik at skattegrunnlaget reduseres i Norge. I dag kan flernasjonale selskaper få store fradrag for rentekostnader i Norge, samtidig som de kan nyte lav beskatning hos nærstående mottaker i land med lavere skatt. Dette er ikke bare en ulempe i den forstand at det reduserer skatteinntekter i Norge, men det vil også være en konkurranseulempe for selskaper som kun opererer i Norge, og dermed ikke har samme mulighet til å redusere selskapsskatten.

Det har også blitt foreslått at renter på gjeld til ikke-nærstående part som en nærstående part har stilt sikkerhet for, skal regnes som interne renter. Sikkerhetstillelse fra nærstående part gjør det

²⁰² Hentet fra statusrapport i mai, (Østby & Erlingsen, 2013a)

²⁰³ Hentet fra statusrapport i april, (Østby & Erlingsen, 2013b)

mulig å ta opp høyere lån enn ved en uavhengig långiver, og man kan dermed få et større rentefradrag enn et uavhengig selskap ville fått. Uten dette forslaget vil det være store muligheter for å omgå begrensningsregelen. Det vil imidlertid bli gjort unntak for visse typer lån med sikkerhetsstillelse fra nærstående part. I vurderingen om rentene bør betraktes som egne, vil det bli lagt vekt på om sikkerhetsstillelsen gir lånemuligheter ut over det låntakeren kunne ha oppnådd uten sikkerhetsstillelsen.

Begrensningene i rentefradraget vil gjøre det mindre attraktivt for flernasjonale selskap å plassere gjeld i Norge. Selskap som har rentekostnader som ikke overstiger 30 % rammen, vil ikke rammes av regelen.²⁰⁴ Regjeringen ønsker at forslaget skal tre i kraft straks, med virkning fra og med inntektsåret 2014.

9.4.4 Land-for-landrapportering

I regjeringens handlingsplan mot økonomisk kriminalitet fra mars 2011 er det uttalt at regjeringen vil vurdere om det kan være grunnlag for innføring av land-for-landrapportering(LLR) i Norge. Finansdepartementet har i løpet av 2013 utarbeidet et lovforslag for skatter, avgifter og toll med et utkast for LLR som tar utgangspunkt i forventede regler fra EU.²⁰⁵

Det eksisterer ikke en fast og entydig definisjon av LLR. LLR er et begrep som benyttes i ulike sammenhenger nasjonalt og internasjonalt, rettet mot ulike bransjer hvor det stilles ulike krav til detaljeringsgrad for rapportering fra selskaper. Felles for alle typer definisjoner av LLR er at selskaper pålegges å rapportere enkelte spesifikke finansielle opplysninger, og eventuelt operasjonelle opplysninger, aggregert på land- og eventuelt prosjektnivå. LLR skiller seg fra tradisjonell finansiell rapportering, som normalt pålegger selskaper å rapportere finansiell og operasjonell informasjon på aggregert nivå per selskap eller konsern.

Med utgangspunkt i regelverket til EU vil LLR i første omgang pålegge selskap som driver virksomhet innen utvinningsindustrien og skogsdrift innen ikke-beplantet skog å opplyse om slik virksomhet i ulike land, og pengestrømmene knyttet til slike uttak. Dette vil gi økt åpenhet og bedre muligheter for økt kontroll over uttak av naturressurser.

Finansdepartementet har foreslått at også regnskapspliktige selskap som anses som «store» etter EUs terskelregler, samt utstedere av noterte verdipapirer, skal være rapporteringspliktige.

²⁰⁴ Hentet fra regjeringen Prop. 1 Skatter, avgifter og toll 2014 (Regjeringen, 2013a)

²⁰⁵ Hentet fra regjeringen Prop. 1 Skatter, avgifter og toll 2014 (Regjeringen, 2013a)

Terskelverdien for «store» selskap vil si en salgsinntekt på mer enn 320 millioner kroner, balanse på mer enn 160 millioner kroner eller mer enn 250 ansatte. Terskelbeløpet for hvilke betalinger til myndigheter som bør inngå i LLR-rapporten ligger foreløpig på 800 000 kroner, som er i tråd med forventede EU regelverk.

Finansdepartementet i Norge har jobbet med en utvidet versjon av LLR da informasjon om skattebetalinger isolert sett har liten verdi.²⁰⁶ Lovforslaget i Norge omfatter derfor mer enn rapportering av betalinger til myndigheter, som foreslått i EU sitt lovverk. Dette vil kunne gi et bedre bilde av selskapenes virksomhet i de aktuelle landene. Foreløpig utkast av rapporteringspliktige opplysninger inkluderer salgsinntekt, produksjonsvolum, kjøp av varer og tjenester, investeringer, samt antall ansatte. Informasjon om konserninterne transaksjoner er ikke inkludert i LLR-rapporten. Det er videre bestemt at rapporteringsplikten ikke skal gjelde jurisdiksjoner hvor selskapet kun har støttefunksjoner. LLR-rapporten skal publiseres på foretakenes internettsider slik at opplysningene vil være gratis og tilgjengelig for allmenheten.

Norske selskap med morselskap hjemmehørende i EØS vil ikke bli pålagt rapportering etter norske regler når det norske selskapets betalinger til myndigheter er tatt inn i morselskapets konsoliderte LLR-rapport. Dette følger retningslinjene til EU sitt foreslåtte lovverk.

I Norge er det bestemt at de rapporteringspliktiges betalinger til myndigheter skal gis på land- og prosjektnivå, og at foretakene skal stå fritt til å bestemme hvorvidt den utvidede rapporteringen skal brytes ned på land- eller prosjektnivå. LLR skal avgis i en egen rapport som er separat fra selskapets årsregnskap. Hvis LLR var en del av årsrapporten ville opplysningene her underlegges krav om revisjon, så sant man holder fast ved prinsippet om at hele årsregnskapet skal være revidert.

Målet bak LLR er i hovedsak å bekjempe korrupsjon, men økt åpenhet kan også bidra til å forhindre skatteunndragelser. LLR skal revideres på nytt om tre år. Her vil spørsmålet om LLR skal være en del av årsregnskapet bli diskutert, samt om det dermed skal underlegges ekstern revisjon. Det vil også bli vurdert om LLR skal utvides til å gjelde for andre bransjer.

²⁰⁶ Hentet fra innlegg i Dagens Næringsliv «Johnsens løftebrudd» (Thowsen, 2013)

9.4.5 Åpenhetsloven

De fleste tiltak for åpenhet har hovedfokus på å synliggjøre skatteinnbetalinger. USA og EU har vedtatt en minstestandard for åpenhet som innebærer at selskap må rapportere skattebetaling i hvert land de opererer, en type land-for-landrapportering. Problemet med denne minstestandarden er at selskaper kun trenger å rapportere isolerte tall, noe som gir store omgåelsesmuligheter. I Norge har det vært fokus på å lage et regelverk uten slike hull. Det er da avgjørende at informasjonen om skatteinnbetaling settes inn i en meningsfull kontekst som gjør det mulig å verifisere hvorvidt skattebetalingene er korrekte.²⁰⁷ Åpenhetsloven er en utvidet land-for-landrapportering som fokuserer på å sette skattebetaling i en meningsfull sammenheng. For å gjøre dette kreves rapportering i større grad enn kun skattebetaling til myndighetene. Med denne informasjonen kan man kontrollere og etterprøve om utbetalingene er troverdige og korrekte.²⁰⁸

Åpenhetsloven er i dag vedtatt i Norge. Den skiller seg fra det nåværende forslaget om LLR ved å inkludere flere opplysninger som skal rapporteres i årsregnskapet til selskaper og konsern. Vedtaket i Norge bygger på forslag fra Publish What You Pay Norge (PWPY Norge).

PWPY Norge har utarbeidet et forslag som innebærer at selskap skal publisere åtte regnskapstall for hvert land de er registrert i, i noter til årsregnskapet. De åtte nøkkeltallene PWPY Norge som skal inn i notene er investeringer, produksjon, salgsinntekter, kostnader, antall ansatte, betalbar skattegjeld, årets betalbare skatt i resultatregnskapet, betalbar skattegjeld.

9.4.6 Enhetlig skattlegging

Vi har tidligere nevnt at fokuset på skatteplanlegging har økt de siste årene. Blant styringsmyndighetene verden over har viljen til å gjøre noe med problemet, vist samme utvikling. På G20- og G8-møter, i EU, OECD og i USA har skatteplanlegging vært et gjennomgangstema den siste tiden.²⁰⁹

Det økte fokuset og den økte viljen vi ser til forandring, er det som gjør enhetlig skattlegging aktuelt i denne analysen. Enhetlig skattlegging innebærer en total omgjøring av skattleggingen i dag, og krever samarbeid og vidstrakt enighet internasjonalt. En slik ordning var ikke sannsynlig for kun ett år eller to siden. I dag er dette noe vi ser som verdt å ta med i analysen

²⁰⁷ Hentet fra innlegg i Dagens Næringsliv «Johnsens løftebrudd» (Thowsen, 2013)

²⁰⁸ Hentet fra PWYP hjemmesider: «Åpenhetsloven» (PWYP, 2013a)

²⁰⁹ Hentet fra statusrapporten i mai, (Østby & Erlingsen, 2013a)

av utviklingen fremover, da det faktisk er mulig at vi kommer til å se drastiske tiltak for å hindre skatteplanlegging i fremtiden.

Enhetlig skattlegging er et FA-system, hvor total inntekt i et selskap fordeles etter hvor aktiviteten i selskapet skjer. Forskjellen er at anvendelsen skjer på globalt nivå, ikke nasjonalt som i eksempelet med stater i USA i kapittel 4. Når selskapets resultat fordeles etter aktivitet, vil ikke gjennomstrømmingsselskap eller utnyttelse av internpriser spille noen rolle for skattebyrden.²¹⁰ Årsaken er at skattemyndighetene vil føre passiv inntekt tilbake til landet hvor aktiviteten fant sted, og skattlegge det der. At noen mottar 3 % av inntektene er likegyldig dersom lokasjonen hverken har ansatte, produksjon eller salg. Enhetlig skattlegging vil på den måten, som med FA-systemet, fjerne incentiver for internprising, komplekse strukturer og gjeldsflytting. OECD vurderer derfor i sin rapport fra 2010 FA-systemet som et egnet alternativ til armlengdeprinsippet.

Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)

Systemet for enhetlig skattlegging som vurderes i EU i dag, Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), er et system som skal gjelde alle EU-medlemsland. Forslaget til direktivet ble langt frem i mars 2011, og har som opprinnelig formål å redusere administrative kostnader for selskap som opererer i flere land i EU.²¹¹

Profitten til selskaper skal ifølge direktivet fordeles basert på tre mål på aktivitet.²¹² Det første er ansatte i landet, som måles både på antall og lønnskostnader. Å måle kun på for eksempel lønnskostnader ville hatt negativ påvirkning på høykostnadsland. Målemetoden er dermed tilrettelagt for den ikke skal motivere bedrifter til å flytte aktiviteten til lavkostnadsland. Det andre målet på aktivitet er salgsinntekter i landet, som anses som en god måte å måle hvordan verdiskaping i selskapet er fordelt. Selskap som Apple kan rammes hardt av dette, da deres internettsalg til land som Norge, nå vil skattes her i stedet for hos salgskontorene deres i land som Irland. Det siste målet er fysiske eiendeler som eiendom, fabrikker og utstyr. De fysiske eiendelene er ikke like enkle å måle, og metodene for dette er kompliserte. Poenget er at immaterielle eiendeler ikke skal inkluderes. Dette innebærer at plassering av passive inntekter i skatteparadis vil være poengløst, da inntekten vil bli ført tilbake til hvor aktiviteten er registrert.

²¹⁰ Hentet fra «Multinationals and Transfer Pricing», (Schjelderup, 2013)

²¹¹ Hentet fra «KPMGs guide to CCCTB», (KPMG, 2012)

²¹² Diskusjon rundt aktivitetsmålene er hentet fra samtaler med Tax Justice Network v/Sigrid Klæboe Jacobsen og Frøydis Olausen

Aktivitetmålene er ikke endelig satt, men danner grunnlag for videre diskusjon. Ifølge representantene vi har snakket med i TNJ er det ikke sannsynlig at CCCTB blir et feilfritt system. Men problemene med systemet vil ifølge TJN være mer logiske og enkle å forholde seg til, enn dem man møter med dagens regler.

Et problem vil være å få landene i avtalen til å bli enige om hvordan systemet skal utformes og fungere. Hver part har insentiver til å lage regler som er fordelaktige for dem, slik at de får minst mulig kostnader og mest mulig av inntektene. Landene vil likevel ikke ha insentiv til å prøve å få aktivitetmålene til å passe nøyaktig den typen aktivitet som skjer i deres land, da dette vil skade deres attraktivitet blant flernasjonale selskap. Landene vil ha insentiv til å legge seg på en linje som balanserer ønsket om størst mulig skattegrunnlag, med ønsket om å være attraktiv som investeringsdestinasjon. Men, selv om landene ikke har insentiv til å være «grådige» på kravene til aktivitet, vil ønsket om balanse likevel gjøre at enighet blir vanskelig å oppnå.

10. Effekt av nye reguleringer på selskaper i Norge

Vi skal nå se på hvordan eventuelle nye regelverk vil påvirke bedrifter i Norge, samt IKEA Norge spesielt. Vi ser både på regelverk som er i utarbeidelse i dag, som er vedtatt, og som vi ser som mulige alternativer i fremtiden.

10.1 FATCA

I kapittel 9.4.1 diskuterte vi FATCA-regelverket både med tanke på hva som allerede er avtalt, og hva som vurderes å innføre senere. I dette kapitlet skal vi ta denne diskusjonen videre gjennom en analyse av effekten av dagens, og det eventuelt utvidede, FATCA-regelverket.

10.1.1 Effekten av regelverket som er avtalt

Som nevnt i kapittel 9.4.1, har Norge gjort en avtale som skal forenkle rapporteringen til amerikanske myndigheter for norske banker. Likevel innebærer FATCA-rapporteringen en ekstrajobb for bankene, da det er de som må hente inn informasjonen, som skal rapporteres. Spørsmålet vi først skal stille oss, er hvilken effekt dette kan få på norske banker.

På grunn av hvitvaskingsdirektivet er det flere av punktene i FATCA som allerede rapporteres fra bankenes side.²¹³ For disse fellesnevnerne er det kun anvendelsen som er ulik, informasjonen skal til ligningsmyndighetene og ikke til økokrim. Tilleggspunktene som skal sjekkes i FATCA trenger heller ikke forårsake store kostnader for bankene, da man i de fleste tilfeller kan bruke de eksisterende systemene for innhenting av informasjon. Dette er likevel ikke noe alle er enige om. Jan Digranes, direktør i Finansnæringens Fellesorganisasjons (FNO), sier at det vil få følger for bankene å innføre et så omfattende og krevende regelverk. Digranes hevder også at FATCA vil innebære en signifikant økning i manuelt arbeid i bankene.²¹⁴

Problemer oppstår også i forbindelse med kravet om å kjenne og kunne identifisere alle kunder. Bankene har fra før av ansatte som jobber med å identifisere ultimate eiere, men det er generelt en vanskelig oppgave å lykkes med. Dette medfører at det er en del usikkerhet rundt hvor gjennomførbar korrekt FATCA-rapportering egentlig er. Årsaken er at hvis man ikke med

²¹³ Hentet fra (europalov.no, 2013)

²¹⁴ Hentet fra (RIG Norge, 2011)

sikkerhet kan si hvem den ultimate eieren er, kan man heller ikke avkrefte at det er en amerikansk statsborger eller virksomhet bak kontoen.

Tax Justice Network har vært i kontakt med aktører fra banksektoren som bekrefter at rapporteringen som kreves i FATCA-avtalen er vanskelig å gjennomføre i praksis. TJN nevner tre grunner til at dette kan være tilfellet.²¹⁵

Det første problemet for rapportering er at det ikke foreligger noen bestemte regler for hvor mange ledd bakover i eierskapsstrukturen bankene skal gå i søken på en ultimat eier. I prinsippet skal man fortsette helt til man finner et menneske som står som endelige eier. Dette er i praksis ikke lett, særlig ikke med de komplekse eierskapsstrukturene som finnes i flernasjonale selskap i dag. Det andre problemet er at det til tider er vanskelig å følge opp eierforhold fordi det er uenighet om hvilken part som er den egentlige eier. Et eksempel på dette er fond som kjøper eierandeler i aksjer. I et slikt tilfelle kan det være vanskelig å vite om det er fondet eller dem som investerer i fondet, som er de egentlige eierne. Et tredje problem er at Brønnøysundregisteret ikke er en god nok kilde på ultimate eiere. Bankene skal kunne gå til Brønnøysundregisteret for å se hvem som står bak et selskap, men i praksis fungerer ikke registeret til dette formålet.

Man må likevel passe seg for å være for negativ til gjennomføringsmulighetene. Det er ikke uvanlig at nettopp de som rammes, er de mest negative, særlig når regelverket kan medføre økte kostnader. I den videre diskusjonen om FATCA-avtalen, vil vi anta at rapporteringen er gjennomførbar. Årsaken er delvis at de praktiske problemene kan være overdrevet som antydnet over, men mest for å kunne analysere effekten av avtalen uten disse usikkerhetene.

Effekten på banksektoren trenger altså ikke bli veldig stor, gitt tidligere diskusjon. Bankene vil få økte kostnader, men mange av systemene som trengs, er allerede på plass. Derimot må man vurdere effekten på kundene og deres tilpasning, i tilfelle dette kan redusere bankenes inntjening. Foreløpig er det kun amerikanskeide kontoer som berøres av avtalen, og kun i tilfeller hvor det er snakk om skatteunndragelse. FATCA-avtalen er med andre ord ikke en avtale som har mål om å redusere skatteunngåelse eller skatteplanlegging. Av denne grunn vil avtalen sannsynligvis ha begrenset effekt på tilpasningen til amerikanskeide selskap i Norge. Dette gjelder særlig da Norge ikke er et typisk land hvor man plasserer penger for å unndra skatt, slik skatteparadis og andre skadelige strukturer er. At tilpasningen til amerikanskeide

²¹⁵ Hentet fra møte med Sigrid Klæboe Jacobsen og Frøydis Olaussen, 18. november 2013

selskap ikke berøres særlig, gir som konklusjon at avtalen har begrenset effekt på både bank- og andre sektorer. Ligningsmyndighetene på den annen side vil sannsynligvis oppleve en positiv effekt av avtalen, da noe av deres arbeid havner hos bankene, og dermed letter deres jobb.

Ser vi på IKEA spesielt, kan avtalen få effekt dersom det viser seg at det skjuler seg amerikanske eiere i et datterselskap. Men igjen, siden informasjonsutvekslingen er motivert av å avdekke skatteunndragelse, er effekten kun relevant dersom IKEA driver med skatteunndragelse. Vi har ikke funnet noen indikasjoner på amerikansk eierskap eller skatteunndragelse i IKEA, og kan dermed ikke stadfeste noen konkret effekt av FATCA slik regelverket er i dag.

Dagens FATCA-regelverk vil ifølge vår analyse ikke ha stor effekt på bedrifter i Norge. Årsaken er at avtalen kun angår amerikanskeide selskap og skatteunndragelse, og dermed ville hatt større effekt dersom Norge var et typisk skatteparadis. For amerikanskeide bedrifter i USA er derimot effekten større, siden informasjon om alle deres finansielle eiendeler rapporteres, inkludert eiendeler i skatteparadis. Som vi nevnte i kapittel 9 har også FATCA utbredt effekt globalt fordi landene som har inngått avtalen nå opplever sterkt press om informasjonsutveksling også til sine naboland. For Norges del er nok dette den største påvirkningen FATCA vil ha fremover, dersom dette vil føre til et europeisk FATCA-regelverk hvor også skatteparadisene er med.

Vi skal i neste del se på effekten dersom Norge får et tilnærmet FATCA-regelverk.

10.1.2 Effekten av et europeisk FATCA

Med en europeisk FATCA kan man i praksis få et FATCA-regelverk i Norge, dersom alle land hvor norskeide selskap opererer forplikter seg til standarden. Effekten avtalen vil ha på bedrifters skatteplanlegging og finansielle tilpasninger er likevel usikker.²¹⁶ Ifølge skatteetatens eksperter på FATCA-avtalen, vil avtalen ha begrenset effekt på de fleste bedrifter fordi fokuset er på skatteunndragelse. Denne antagelsen vil selvsagt ikke gjelde dersom det viser seg at norskeide selskap i stor grad unndrar skatt ved å sende penger til skatteparadis, men dette har vi ikke informasjon om per i dag.

²¹⁶ Diskusjon rundt effekten på norske bedrifter er hentet fra møter med Tax Justice Network v/Sigrud Klæboe Jacobsen og Frøydis Olaussen og Skatteetaten v/Gunn-Heidi Tannum og Marius Sagen

Likevel er det verdt å diskutere avtalens effekt på aggressiv skatteplanlegging generelt, da slik aktivitet ofte havner i en lovlig, og/eller moralsk, gråsoner. Som nevnt tidligere i oppgaven, kan bedrifter også bli dømt for aktivitet som ikke er direkte ulovlig, da skattemyndighetene kan bruke skjønn i sine vurderinger. Dersom aktiviteten er i den moralske gråsonen, kan medias søkelys få bedriftene til å endre sin tilpasning. Spørsmålet er dermed hvordan disse mekanismene kan påvirke den nye avtalens effekt på andre skattefiendtlige aktiviteter.

Effekten av medias søkelys kan vi se bort ifra i dette tilfellet, da informasjonen som rapporteres ikke er tilgjengelig for offentligheten. Informasjonen kan dermed ikke få omdømmeeffekt for bedriftene, og vil dermed ikke forandre deres aktiviteter og tilpasninger. Det vil derfor være opp til skattemyndighetene å bestemme hvor offensivt de skal gå ut mot bedrifter. Dersom det viser seg at mange norske bedrifter sender penger til skatteparadis, og dette blir slått ned på av skattemyndighetene, kan avtalen få effekt på mer enn bare skatteunndragelse, ifølge skatteetatens eksperter.

Vi konkluderer med at Europeisk FATCA ikke vil få betydelig effekt på bedrifter i Norge, hverken på måten de driver virksomheten, sin finansielle tilpasning eller skattebetalingen deres i Norge eller andre land. Årsaken er at avtalens fokus ikke er å hindre bedrifter i å minimere sin skattebetaling, men kun skatteunndragelse. Fokuset i avtalen er heller ikke store flernasjonale selskap, men like gjerne på privatpersoner som gjemmer formuen sin. Vi kan heller ikke konkludere at avtalen vil få effekt på IKEA, da vi ikke kan vite om de per i dag har hemmelige stiftelser eller selskap. Vi vil likevel påpeke det viktige arbeidet som gjøres med en slik avtale. Selv om konklusjonen er at bedrifter flest ikke vil påvirkes i stor grad, så er ikke dette tilfellet for de bedriftene som blir tatt som følge av avtalen. At informasjonsutvekslingen kan bidra til å hindre skatteunndragelse internasjonalt, bør plassere dette høyt på prioriteringslisten til myndigheter verden over. Vi vil derfor presisere at vår konklusjon er preget av fokuset i vår oppgave, og er sterkt påvirket av at det avviker fra hovedformålet med lovforslaget.

10.2 Begrensning av fradraget for rentekostnader i interessefelleskap

Dette lovforslaget vil påvirke alle flernasjonale selskap med filialer i Norge som har valgt å belaste sin norske filial med høy andel intern gjeld, og dermed har store rentebetalinger til nærstående selskap ut av landet. Det vil ikke lenger være mulig å ubegrenset flytte inntekter opptjent i Norge ut av landet via rentebetalinger til andre land.

Dette lovverket vil påvirke IKEA og deres mulighet til å flytte inntekter ut av Norge. De siste 6 årene overstiger IKEA fradragsgrensen for interne renteutbetalinger på 30 % av EBITDA. Disse renteutbetalingene er langt over terskelbeløpet på 5 millioner kroner. Hvor mye rentene på intern gjeld utgjør av IKEA sin EBITDA vises i figur 10.1 nedenfor.

Konsernregnskapet (TNOK)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Rentekostnad: intern gjeld	45 801	48 162	64 337	201 521	261 741	160 995	171 038	191 578
EBITDA	343 154	366 420	389 736	220 513	5 475	304 615	427 853	334 617
Rentekostnad i % av EBITDA	13 %	13 %	17 %	91 %	4781 %	53 %	40 %	57 %

Figur 10.1

Lovforslaget medfører at skattbart overskudd vil øke for IKEA i Norge, og skattemyndighetene vil dermed få større inntekt. Hvis alt annet er uendret, vil den norske staten få større skatteinntekter fra flernasjonale selskaper i Norge som minimerer skattebetalinger i Norge ved å ha høye utbetalinger av renter til utlandet.

En svakhet ved dette lovforslaget er at flernasjonale selskap vil finne andre muligheter til å flytte overskudd ut av Norge. Ved en innføring av et begrenset rentefradrag, vil flernasjonale selskaper ha mulighet til å tilpasse seg slik at andre kostnader ut av landet øker. En økning i kostnader knyttet til interne rådgivningstjenester er en annen måte å føre overskudd ut av landet. Det kan tenkes at internprising av varer og tjenester blir benyttet i høyere grad for å blåse opp kostnadene, og på lik linje som interne renter, redusere skattbart overskudd i Norge.

10.3 Land-for-landrapportering

Land-for-landrapporteringen (LLR) er et viktig bidrag for å oppnå større åpenhet rundt betalingsstrømmer knyttet til flernasjonale selskapers virksomhet. Utgangspunktet for LLR har vært å fokusere på skattebetaling fra selskaper til myndighetene i landene de opererer i. I Norge har LLR-lovforslaget bygget på en utvidet versjon av kravene om opplysningspliktig informasjon i EU. Utvidelsen har bygget på en vurdering om at informasjon om skattebetalinger isolert sett, vurderes til å ha begrenset verdi.²¹⁷

Den norske utformingen av LLR er likevel ikke feilfri. Et problem er at rapporteringen ikke skal bli en del av årsregnskapene, men skal publiseres på selskapets egne nettsider. Det mest effektive stedet å hente finansiell informasjon er fra et revidert årsregnskap. En slik løsning er

²¹⁷ Hentet fra innlegg i Dagens Næringsliv «Johnsens løftebrudd» (Thowsen, 2013)

derfor uhensiktsmessig, og vil gjøre det vanskelig å kontrollere at tallene som er oppgitt, er riktige.

Et annet problem ved forslaget er at det ikke innebærer faktisk land-for-landrapportering. Selskapene har selv fått mulighet til å velge om rapporteringen skal brytes ned på prosjekt- eller landsnivå. Å gi selskaper mulighet til å rapportere kun på prosjektnivå gjør det vanskelig for myndighetene å få oversikt over skattebetalingen i hvert enkelt land. Dette gjelder spesielt for selskaper som opererer i flere land, og har som svært kompliserte selskapsstrukturer for å redusere skattepliktige inntekter. Denne svakheten gjør at selskapene vil klare å skjule skattebetalinger gjort i et land med mange og innviklede prosjektrapporteringer.

Forslaget er utformet slik at det gir makt til selskapene og mulighet for unntak fra den norske rapporteringsstandard. Et selskap som benytter seg av andre lands rapporteringskrav i EU vil få unntak fra norsk rapporteringsstandard for datterselskaper i Norge, selv om reguleringene i EU er mindre omfattende enn de norske. Dette gjør at flernasjonale selskaper kan omgå rapporteringen som tilfredsstillende det norske lovforslaget. Man mister dermed informasjonen som setter skattebetalingene i en meningsfylt kontekst, og gjør det umulig å vurdere betalingene i etterkant.

Lovforslaget beskytter skatteparadis. Selskap har kun rapporteringsplikt der selskapene driver selve utvinningsvirksomheten, og ikke for land hvor støttefunksjoner er lokalisert. Støttefunksjoner er ofte finansielle virksomheter med kontor plassert strategisk i skatteparadis. Uten innsyn i skatteparadisene, vil selskapene fremdeles ha mulighet til å unndra store summer fra beskatning.

Lovforslaget om LLR i utvinningsindustrien vil selv med utvidede krav til opplysninger ikke ha stor effekt for selskaper i Norge. Store flernasjonale selskap vil ha for gode muligheter til å omgå den norske loven og holde verdifull informasjon hemmelig.²¹⁸

LLR skal revideres om tre år i Norge. Det vil da bli tatt opp til vurdering hvorvidt denne rapporteringen skal gjelde flere bransjer og bli en del av årsregnskapet, noe som indirekte medfører en ekstern revidering. Dette er forslag som vil forbedre LLR i Norge, men på grunn av den store muligheten til å omgå den norske standarden til fordel for EU, vil ikke dette ha stor effekt. Effekten på selskaper i Norge vil forbli liten med mindre man dekker hullene for å omgå

²¹⁸ Hentet fra innlegg i Dagens Næringsliv «Johnsens løftebrudd» (Thowsen, 2013)

det norske lovforslaget. Det som da vil bli utslagsgivende er om EU vedtar utvidede opplysningskrav på lik linje med Norge.

10.4 Åpenhetsloven

På samme måte som for LLR gjelder åpenhetsloven bare for utvinningsindustrien. Det diskuteres nå om loven skal bli gjeldende for flere sektorer. LLR har blitt lovpålagt for banker, og omfatter også banker hjemmehørende i skatteparadis. Det er for tiden stor vilje for åpenhet mellom land, og med utgangspunkt i dette, vil vi drøfte regelverket med forutsetning om at det er gjeldene for alle bransjer.

Åpenhetsloven gjør det mulig for skattemyndighetene å se signaler på kunstig profittflytting. EU sitt lovverk er ikke detaljert nok til å klare å avdekke dette. Dette medfører at skatteplanlegging og skatteunndragelse hos flernasjonale foretak vil kunne begrenses i større grad enn tidligere. Skatteinntekter fra flernasjonale selskaper i Norge kan øke, hvis myndighetene aktivt bruker informasjonen de får tilgang på og klarer å utnytte den hensiktsmessig. Dette resultatet avhenger av at flernasjonale selskap faktisk flytter overskudd ut av Norge, slik vi har sett fra empiriske analyser i kapittel 6.

Flernasjonale selskap vil ikke like lett kunne føre profitt ut av Norge til land med lavere skattesatser. Dette kan medføre at selskap finner det mindre lønnsomt å etablere og drive virksomhet i Norge. Dette kan ha en negativ effekt på investeringer i Norge, som igjen fører til reduserte skatteinntekter. Hva den akkumulerte effekten blir på skatteinntektene, er vanskelig å si.

Hvis åpenhetsloven gjør det lettere å avdekke ulovlige skattetilpasninger, vil den forenkle arbeidet til skattemyndighetene. Det vil bli lettere å se om selskap systematisk har høyere profitt i lavskatteland enn høyskatteland. Dette gir skattemyndigheter et bedret informasjonsgrunnlag til hvilke selskap de skal undersøke nærmere. Skattemyndighetene har begrensede ressurser til å analysere selskap mistenkt for skatteunndragelse, det vil med bedret informasjon bli lettere å vite hvor de skal kanalisere ressursene sine. Det vil likevel være noen oppgaver som fremdeles er svært krevende til tross for bedret informasjonsgrunnlag. Det vil for eksempel fremdeles være vanskelig å avdekke internprising, da det i noen tilfeller er vanskelig å avgjøre hva som faktisk er riktig pris.

I dag har noen selskaper så komplekse selskapsstrukturer at det nesten er umulig å vite hvem som faktisk eier selskapene. Åpenhetsregelen vil endre dagens situasjon slik at dette kommer frem i den nye rapporteringen. Dette vil kunne ha en positiv effekt på selskaper som driver redelig. Informasjon om reelle eierforhold vil gi investorer trygghet. Det er høy sannsynlighet for at investorer vil foretrekke selskap som driver redelig. Dette vil medføre bedre kapitaltilgang for selskap som driver redelig og gi disse et konkurransefortrinn.²¹⁹

Åpenhetsloven vil ikke medføre kostbar rapportering for norske bedrifter. Den rapporteringspliktige informasjonen er informasjon selskap allerede har, og som det ikke krever ekstra ressurser for å samle inn.

Vi vil videre se på effekter av åpenhetsloven på IKEA Norge. Åpenhetsloven vil medføre innsyn i alle pengestrømmene som går ut av Norge. Dette vil gi et bedre informasjonsgrunnlag til å evaluere tilpasningen til IKEA med hensyn på skatter.

En offentliggjøring av IKEA sin skattetilpasning og konsekvensene denne har for velferdsstaten i Norge, kan føre til et svekket omdømme. Omdømme er viktig for flernasjonale selskap som IKEA, noe som kan føre til at IKEA endrer sin tilpasning i Norge. Dette kan føre til økte skattebetalinger fra IKEA for å redusere kostnadene som følger av et dårlig omdømme.

Informasjonen som vil bli tilgjengelig som følge av åpenhetsloven, vil være nyttig i forskning og vil gjøre at flernasjonale selskapers strategiske skattetilpasninger, vil bli belyst. Dette kan få store og kapitalrike selskaper til å betale skatt, slik at mindre av lands skattebyrde faller på enkelt individer i samfunnet.

10.5 Enhetlig skattlegging

Før vi vurderer effekten av reglene, vil vi se på sannsynligheten for at et slikt system innføres. Forskjellen i forhold til de foregående analysene er at enhetlig skattlegging vurderes som en løsning som ligger lengre frem i tid, og er per dags dato mindre utviklet. Sannsynligheten for innføring av reglene vil også påvirke betydningen av effektvurderingen.

²¹⁹ Diskusjon rundt effekten på norske bedrifter er hentet fra møter med Tax Justice Network v/Sigrid Klæboe Jacobsen

10.5.1 Sannsynlighet for at enhetlig skattlegging vil innføres

Med tanke på hvor omveltende et slikt system kan være på både myndigheter og bedrifter, kan man tvile på sannsynligheten for innføring. I KPMGs «Guide to CCCTB» kommenteres sannsynligheten slik:

«Det er overhodet ikke selvfølgelig at direktivforslaget om Common Consolidated Corporate Tax base, et forslag som er langt mer ambisiøst og vidstrakt enn noe tidligere forslag angående direkte skatter, vil følge tidligere direktiver og gå inn i lovverket»²²⁰

Man kan heller ikke se bort ifra at det intensiverte fokuset på skatteplanlegging er en trend som vil gå over. Tiden kan renne ut for CCCTB dersom utforming og forsøk på enighet trekker ut. At andre nye regelverk vurderes i dag, kan også bidra til dette. Dersom andre regler implementeres og lykkes i å redusere skatteunndragelse og – unngåelse, kan motivasjon til ytterligere arbeid synke. Dersom trenden i tillegg skulle snu, er det mulig at man vil få en holdning om at situasjonen er blitt «bra nok», og videre arbeid legges bort.

Likevel er det et tydelig fokus i dag, ikke bare på skatteplanlegging, men på at det er internasjonale standarder og regler som er løsningen. Nye nasjonale regler gjør det internasjonale skattesystemet enda mer komplekst. Et komplekst skattesystem kan medføre enda mer komplekse strukturer i de flernasjonale selskapene, noe som gjør kontroll og regulering enda vanskeligere. Problemet er at mens selskapene stadig blir mer globale, er reglene fortsatt nasjonale, og er dermed ikke tilpasset selskapene. Det er i dag enighet om at det trengs løsninger hvor kart og terreng passer sammen; man må løse globale problemer med globale lovverk, som FATCA og CCCTB er eksempler på.

EUs håndtering det siste året i forhold til regler om automatisk informasjonsutveksling, er et tegn på evne til rask utforming og vilje når det kommer til å hindre skatteplanlegging. Da Litauen tok over formannskapet i EU trakk de frem arbeidet med et felles konsolidert selskapsskattegrunnlag, som en av skattesakene de ønsket fremdrift på.²²¹ I statusrapporten til den norske europaportalen i mai 2013 står det at en forsker på området har uttalt at det «aldri før hadde vært et så massivt fokus på skatt som det hadde vært i løpet av det siste året».²²²

²²⁰ Hentet fra «KPMGs guide to CCCTB», (KPMG, 2012)

²²¹ Hentet fra statusrapporten i mai, (Østby & Erlingsen, 2013a)

²²² (Østby & Erlingsen, 2013a)

Det er derfor grunn til å tro at enhetlig skattlegging kan bli en realitet i løpet av de neste årene. Vi vil nå prøve å kommentere hvilke effekter dette kan få på bedrifter i Norge dersom Norge inkluderes i et slikt system.

10.5.2 Effekten på bedrifter i Norge

Først skal vi se på effekten av et system hvor alle land bedrifter i Norge handler med, har et felles konsolidert selskapsskattesystem. Vi antar også at regelverket er vellykket og fungerer til sitt formål.

Som tidligere nevnt vil et vellykket system for enhetlig skattlegging fjerne alle insentiv for å manipulere internpriser, komplekse strukturer og internasjonal gjeldsflytting. Det vil heller ikke være poeng i å endre finansielle tilpasninger, slik det er med regelverk som for eksempel kun går på begrensning på fradrag for internrenter.²²³ De empiriske analysene i kapittel 5 beviste at bedrifter i Norge driver med slike aktiviteter. Vi konkluderer derfor at effekten av enhetlig skattlegging vil være signifikant i Norge.

Hvis effekten er at insentiv til internprising og internasjonal gjeldsflytting opphører, kan vi finne størrelsen på effekten ved å se på utregningene av tapte inntekter til slik aktivitet. Balsvik et al. (2009) fant at den norske stat taper 30 % av skatteprovenyet fra utenlandske bedrifter på grunn av skatteplanlegging. Møen og Tropinas estimat i 2012 var på hele 40 %, noe som da utgjorde 7,5 milliarder kroner.²²⁴ Generelt har man funnet at profitten til flernasjonale selskap i Norge er mellom 2,5 % og 4,5 % lavere enn i nasjonale selskap, noe som kobles til flernasjonale selskapers mulighet til å flytte profitt.²²⁵ Vellykket enhetlig skattlegging vil dermed kunne få svært positiv effekt på skattbar inntekt hos bedrifter i Norge.

Effekten på IKEA spesielt, kan også bli stor. Som vi har vist i analysen av IKEAs virksomhet i Norge, er det tydelig at IKEA er organisert med hensikt om å minimere skatt. Når dette insentivet fjernes, er det derfor grunn til å tro at vi vil se endringer i IKEA. Ved innføring av CCCTB er det grunn til å tro at IKEAs virksomhet i Norge vil ha en lavere gjeldsgrad og høyere profitt.

Effekten på norske bedrifter, og på IKEA spesielt, vil altså trolig bli signifikant. Problemet er at effekten er basert på svært strenge antagelser, nemlig et perfekt, globalt skattesystem. Selv

²²³ Se kapittel 9 om regulering

²²⁴ Samlet for utvalget som utgjorde 90 % av bedriftene i Norge

²²⁵ Se Møen et al (2009), Langli og Saudagaran (2004), Mjelde og Minsås (2005) eller kapittel X.X

om vi har funnet at det er sannsynlig at EU og OECD vil jobbe for et slikt system, er sjansene for å lykkes i så stor grad ikke like store. Før man kan si noe om størrelsesorden på effektene av et slikt regelverk, bør disse sannsynlighetene undersøkes nærmere. Det vil kreve grundig forskning både på hva som er et optimalt skattesystem, samt om og hvordan et slikt system kan implementeres og lykkes.

Et spørsmål vi også stiller oss er om man vil klare å lage aktivitetsmål som ikke skyver på insentivene for valg av lokasjon. Et annet spørsmål er hvordan det vil påvirke håndtering av immaterielle eiendeler, og da særlig intellektuell kapital. For kunnskapsintensive land som Norge kan det få store utslag på skattegrunnlaget dersom slike eiendeler ikke inkluderes i aktivitetsmålene. Slik direktivforslaget er i dag, er det ingen tvil om at håndtering av for eksempel patenter vil endre seg drastisk dersom de blir innført.

Konklusjonen er dermed at enhetlig skattlegging potensielt kan få svært store konsekvenser for både skatteinntektene i Norge og for bedriftene som opererer her. Effekten avhenger derimot i stor grad av utformingen av regelverket og hvilke land som deltar. Enhetlig skattlegging er utvilsomt en mulighet til å bli kvitt et stort problem i dagens samfunn, dersom det lykkes. Det vil kreve grundigere undersøkelser av regelverket og forskning på effektene av det, for å kunne gjøre noen endelige konklusjoner på spørsmålene vi har stilt i dette kapittelet.

10.6 Kapittelkonklusjon

Det er altså mulig at det vil skje store endringer i regulering av skatteplanlegging i Norge fremover. Særlig åpenhetsloven og enhetlig skattlegging kan få betydelige konsekvenser for norske bedrifter. At fokuset på skatteplanlegging internasjonalt er så stort, betyr at de mer kontroversielle reglene vi har nevnt er mer aktuelle enn noen gang tidligere. Da de kontroversielle reglene også er de med størst effekt på bedrifter i Norge, er sannsynligheten for at bedrifter i Norge vil oppleve endringer fremover desto større.

11. Konklusjon

Vi har i denne oppgaven sett på skatteplanlegging i flernasjonale selskap fra flere vinkler. Vi har kartlagt utbredelsen av skatteplanlegging i verden og Norge, samt i IKEA spesielt. Metoder vi har sett på inkluderer manipulering av internpriser, tynn kapitalisering, avanserte finansieringsstrukturer og bruk av skatteparadis. Vi har også sett på muligheter for å regulere skattefiendtlig aktivitet, og vurdert effekten de ulike reguleringene kan få på bedrifter i Norge.

Gjennom en kartlegging av eksisterende litteratur på området, fikk vi bekreftet at samtlige metoder for skatteplanlegging brukes av flernasjonale selskap internasjonalt. Effekten av internprising er veldokumentert, og bekreftet signifikant både i Norge og internasjonalt. Tynn kapitalisering er særlig utbredt internasjonalt, mens effekten av metoden har vist seg vanskeligere å estimere i Norge. At tynn kapitalisering er tilstedeværende i flernasjonale selskap i Norge, er derimot tydelig ut fra analysene. Internasjonalt tas avanserte finansieringsstrukturer i bruk for å minimere den globale skattebyrde, men hva gjelder omfang av bruken, finnes det ikke godt nok empirisk grunnlag til å konkludere. Vi har ikke gjennomgått analyser på dette i Norge og kan dermed ikke konkludere på området.

Etter å ha vist at skatteplanlegging er utbredt både i Norge og i flernasjonale selskap generelt, viste vi at dette også gjelder for IKEA spesielt. Ved å se nærmere på IKEA-sfæren fikk vi bekreftet at selskapet tar i bruk klassiske metoder for skatteplanlegging. Vi fant at IKEA innehar typiske karakteristika ved selskap som driver med aggressiv skatteplanlegging, som bruk av gjennomstrømmingsselskap, royalties, særegne selskapsformer, skatteparadis og tynn kapitalisering. Lav grad av gjennomsiktighet som følge av mangel på offentlig tilgjengelige regnskap og informasjon om eierskapsforhold er andre karakteristika ved IKEA som faller under kategorien. Utnyttelse av internprising var derimot vanskelig å bekrefte eller avkrefte både for IKEA internasjonalt og i Norge, men tydelige indikasjoner på slik aktivitet er avdekket.

I den siste delen av oppgaven viste vi at særlig regler som innebærer en fundamental endring av dagens skattesystem, har stort potensial for å fjerne insentiver til skatteplanlegging. Dette gjelder for eksempel ACE-, CBIT- og CCCTB-systemet. Det skjer store endringer i regulering av skatteplanlegging i dag. Innføring av FATCA, land-for-landrapportering og begrensning på rentefradrag vil få påvirkning både internasjonalt og i Norge. Likevel ser vi at utvidelser og forbedringer av disse kreves for at effekten på bedrifter i Norge skal bli signifikant.

Det vi har merket oss gjennom arbeidet med denne oppgaven, er mest av alt et skifte i holdningen til skatteplanlegging verden over. Hverken media, myndigheter eller befolkningen generelt, finner seg lenger i at store flernasjonale selskap minimerer sin skattebetaling. Denne misnøyen forplanter seg nå i opprettelsen av nye regelverk og forbedring av de eksisterende, samt at omdømmeeffekten av skatteplanlegging forverres. Dette gjør at vi tror at situasjonen, hva gjelder skatteplanlegging, vil bedres i tiden fremover.

12. Vedlegg

Vedlegg 4.1

OECDs liste over skatteparadis i 2000	
<i>Karibia og Amerika</i>	<i>Midtøsten og Asia</i>
Anguilla	Bahrain
Antigua og Barbuda	<i>Europa</i>
Aruba	Alderney
Bahamas	Andorra
Barbados	Kypros
Belize	Gibraltar
De britiske Jomfruøyene	Guernsey
Caymanøyene	Man
Dominica	Jersey
Grenada	Liechtenstein
Montserrat	Malta
De nederlandske Antiller	Monaco
Panama	Sark
St Lucia	<i>India- og Stillehavet</i>
St Kitts og Nevis	Cookøyene
St Vincent og Grenadinene	Marshalløyene
Turks- og Caicosøyene	Nauru
US Jomfruøyene	Niue
<i>Afrika</i>	Samoa
Liberia	Tonga
Mauritius	Vanuatu
Seychellene	

Vedlegg 7.1 Land hvor IKEA Group opererer

Land	Inkludert i analysen i kapittel 7.3.2.
Irland	x
Romania	x
Slovakia	
Sveits	
Polen	x
Tjekkia	x
Ungarn	
Russland	x
Sverige	x
UK	x
Finland	x
Danmark	x
Kina	
Nederland	x
Portugal	x
Østerrike	
Canada	
Norge	x
Tyskland	
Australia	
Spania	x
Italia	x
Frankrike	x
Belgia	x
Japan	
USA	

Vedlegg 7.2 Eiendeler og gjeld i detaljhandelsselskap i IKEA Group

(alle tall er mill. NOK)	Selskapsnavn	Eiendeler	EK	EK-andel
Norge	IKEA Handel og Eiendom AS	6 567	147	2 %
Nederland	IKEA Nederland BV	9 041	401	4 %
Danmark	IKEA A/S	2 126	106	5 %
Norge	IKEA AS	1 767	177	10 %
Belgia	IKEA Belgium	2 091	212	10 %
Irland	IKEA Ireland Limited	671	82	12 %
UK	IKEA Limited	7 669	1 084	14 %
Polen	IKEA Retail SP. Z O.O.	2 120	306	14 %
Frankrike	Meubles IKEA France	3 516	554	16 %
Sverige	IKEA AB	5 619	895	16 %
Finland	IKEA OY	442	71	16 %
Italia	IKEA Italia Retail SRL	5 448	1 078	20 %
Spania*	IKEA Iberica SA	10 743	2 162	20 %
Portugal	IKEA Portugal	1 779	424	24 %
Russland	IKEA Torg	2 592	618	24 %
Russland	IKEA Dom	1 520	448	29 %
Romania	IKEA Romania SRL	483	147	30 %
Tjekkia	IKEA Cheska Republika, S.R.O.	1 302	713	55 %
MOR	INGKA Holding B.V.	332 384	215 945	65 %

Vedlegg 7.3 Selskap med ukjente eiere

Selskapsnavn	Omsetning (MNOK)	Eier
IKEA ESPANA AB SUCURSAL EN ESPANA	1 642	U
IKEA ITALIA HOLDING S.R.L.	15 375	U
IKEA Distribution Benelux	258	U
IKEA Distribution Services Autria GMBH & CO OG	160	U
Sum	17 435	

13. Bibliografi

Adler, M., 1974. The Cost of Capital and Valuation of a Two-Country Firm. *The Journal of Finance*, Mars, pp. 119-132.

aftenposten.no, 2011. *IKEA-grunder bekrefter at stiftelse i Liechtenstein finnes*. [Internett]
Available at: <http://www.aftenposten.no/nyheter/uriks/article4007331.ece#.Um-jUBAzfa4>
[Funnet 16 september 2013].

Anker, N., 2013. *Truste og bære*. [Internett]
Available at: www.taxjustice.no/.../Truste_og_bære_-_presentasjon_Nora_Anker.pdf
[Funnet 26 november 2013].

Avi-Tonah, R. & Lahav, Y., 2011. *The Effective Tax Rate of the Largest US and EU Multinationals*. [Internett]
Available at: http://repository.law.umich.edu/law_econ_current/art41/
[Funnet 28 oktober 2013].

Balsvik, R., Jensen, S., Møen, J. & Tropina, J., 2009. Kunnskapsstatus for hva økonomisk forskning har avdekket om flernasjonale selskapers internprising i Norge. *SNF Rapport*, november.

Bartelsman, E. & Beetsma, R., 2003. Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*, vol. 87, september, pp. 2225-2252.

Bartlett, Dessain & Sjöman, 2006. *IKEA's Global Challenge: indian rugs and child labor (A)*. [Internett]
Available at:
http://www.google.no/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CD8QFjAC&url=http%3A%2F%2Fgraduateinstitute.ch%2Ffiles%2Flive%2Fsites%2Fiheid%2Ffiles%2Fs_hared%2Fexecutive_education%2FEMINP%2Fikeass_906414p2.pdf&ei=ZrGHUrLpN6OI7Abp14GQCQ&usg=AFQjCNECHv9
[Funnet 19 november 2013].

Berk, J. & DeMarzo, P., 2011. *Corporate Finance*. 2. red. Boston: Pearson Prentice Hall.

Bernard, J., Jensen, J. & Schott, P., 2006. Transfer Pricing by US-based Multinational Firms. *Tuck School of Business Working Paper No. 2006-33*.

Bloomberg.com, 2012. *Secret IKEA Fortune Put in the Spotlight With Rights Sale*. [Internett]
Available at: <http://www.bloomberg.com/news/2012-08-13/secret-ikea-fortune-put-in-the-spotlight-with-rights-sale.html>
[Funnet 29 oktober 2013].

Brealy, Myers & Allen, 2011. How much should a corporation borrow. I: *Principle of Corporate Finance*. New York: McGraw Hill, pp. 440-465.

Brønnøysundregistrene, 2007. *Årsrapport IKEA Handel og Eiendom AS*, Brønnøysund: Brønnøysundregistrene.

Brønnøysundregistrene, 2012. *Årsrapport IKEA Handel og Eiendom AS*, Brønnøysund: Brønnøysundregistrene.

Bøhler, H., 2013. *En kontrafaktisk analyse av Spanias finanspolitikk, 2001-2014*. [Internett]
Available at: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:-yC8EndFRZMJ:https://www.duo.uio.no/bitstream/handle/10852/35714/Bxhler-HannaxKlette.pdf%3Fsequence%3D2+&cd=7&hl=no&ct=clnk&gl=no>
[Funnet 23 november 2013].

Dagens Næringsliv, 2013b. Facebook skatter 0,1 prosent. *Dagens Næringsliv*, 7 desember.

Darmapala, D. & Hines, J. R., 2009. *Which Countries Become Tax Havens?*. [Internett]
Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=952721
[Funnet 15 november 2013].

Desai, M., Foley, C. & Hines, J., 2004. Economic Effects of Regional Tax Havens. *NBER Working Paper No. w10806*, oktober.

Devereux, M. P., 2007. *The Impact of Taxation on the Location of Capital, Firms and Profit: a Survey of Empirical Evidence*. [Internett]
Available at: <http://ideas.repec.org/p/btx/wpaper/0702.html>
[Funnet 29 oktober 2013].

DN.no, 2013b. *dn.no*. [Internett]
Available at: dn.no
[Funnet 7, kl 14:40 desember 2013].

dn.no, 2013d. *Sverige vil redusere selskapsskatten*. [Internett]
Available at: <http://www.dn.no/forsiden/naringsliv/article2468713.ece>

Dourado, A. P. & Faria, R. d. L., 2008. *Thin capitalization rules in the context of the CCCTB*. [Internett]
Available at:
http://www.google.no/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CCoQFjAA&url=http%3A%2F%2Fureka.bodleian.ox.ac.uk%2F3370%2F1%2FWP0804.pdf&ei=HpR3UqjPAuf14QTmw4CYBw&usg=AFQjCNHRz-VCvRBMv_GdaStoRTBKejxfg&bvm=bv.55819444,d.bGE
[Funnet 4 November 2013].

E24, 2013. *E24.no*. [Internett]
Available at: <http://e24.no/makro-og-politikk/selskapsskatten-maa-ned/3844181>

Eckert, S. & Engelhard, J., 1999. Towards a Capital Structure Theory for Multinational Company. *Management International Review*, pp. 105-136.

europalov.no, 2013. *Hvitvaskingsdirektivet: tiltak mot hvitvasking av penger og finansiering av terrorisme*. [Internett]
Available at: <http://europalov.no/rettsakt/hvitvaskingsdirektivet-tiltak-mot-hvitvasking-av-penger-og-finansiering-av-terrorisme/id-2042>
[Funnet 23 november 2013].

European Commission, 2013. *European Commission*. [Internett]
Available at:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/personal_tax/savings_tax/rules_applicable/index_en.htm
[Funnet 9 11 2013].

Foundation Center, 2013. *Top 100 U.S. Foundations by Asset Size*. [Internett]
Available at: <http://foundationcenter.org/findfunders/topfunders/top100assets.html>
[Funnet 28 oktober 2013].

fsitaxposts.com, 2013. *OECD Dials up the Pressure on Automatic Information Exchange*. [Internett]
Available at: <http://www.fsitaxposts.com/2013/06/21/oecd-dials-pressure-automatic-information-exchange/>
[Funnet 18 november 2013].

Grubert, H. & Mutti, J., 1991. Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making. *Review of Economics and Statistics*, vol. 73, pp. 285-293.

Hines, J. R. & Rice, E., 1994. Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, Februar, pp. 149-182.

Huizinga, H., Laeven, L. & Nicodeme, G., 2007. *Capital Structure and International Debt-Shifting*, s.l.: IMF Working Paper 39.

Huizinga, H., Laeven, L. & Nicodeme, G., 2008. Capital Structure and International Debt-Shifting. *Journal of Financial Economics* 88, Februar, pp. 88-188.

Hægland, T., 2002. *Egenkapital og utenlandsk eierskap. En analyse bsert på regnskapsstatistikken*. [Internett]
Available at: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/nouer/2003/nou-2003-9/21.html?id=382064#note1>
[Funnet 29 oktober 2013].

IKEA Group, 2012. *IKEA Group Yearly Summary FY12*. [Internett]
Available at: http://www.ikea.com/ms/en_GB/about-the-ikea-group/company-information/
[Funnet 23 10 2013].

IKEA Group, 2013a. *Om IKEA: Firmaopplysninger*. [Internett]
Available at: http://www.ikea.com/ms/no_NO/about-the-ikea-group/company-information/#organisasjon
[Funnet 5 oktober 2013].

IKEA Group, 2013b. *Hjeminnredningsprodukter av god kvalitet til rimelige priser*. [Internett]
Available at:
http://www.ikea.com/ms/no_NO/about_ikea/the_ikea_way/our_business_idea/our_low_prices.html
[Funnet 16 november 2013].

IKEA, 2013. *Ikea.no*. [Internett]
Available at:
http://www.ikea.com/ms/no_NO/about_ikea/facts_and_figures/ekspansjon_norge/ekspansjon.html
[Funnet 29 10 2013].

IKEA, 2013. *www.ikea.no*. [Internett]
Available at:
http://www.ikea.com/ms/no_NO/about_ikea/facts_and_figures/ikea_group_stores/
[Funnet 11 Desember 2013].

Inter IKEA Group, 2013a. *Inter IKEA Group*. [Internett]

Available at: <http://www.inter.ikea.com/en/divisions/decentralised-operation/>
[Funnet 28 oktober 2013].

Inter IKEA Group, 2013b. *About us: Key figures*. [Internett]

Available at: <http://inter.ikea.com/en/about-us/key-figures/>
[Funnet 22 november 2013].

Klassen, K., Lang, M. & Wolfson, M., 1993. Geographic Income Shifting by Multinationa Corporations in Response to Tax Rate Changes. *Journal of Accounting Research*, 31.

Kløve, T., 2011. *Tynn kapitalisering blant multinasjonale selskaper i Norge. En empirisk undersøkelse av nasjonale og multinasjonale selskapers kapitalstruktur*. [Internett]

Available at: http://brage.bibsys.no/nhh/handle/URN:NBN:no-bibsys_brage_24405
[Funnet 5 oktober 2013].

KPMG, 2012. *The KPMG Guide to CCCTB*. [Internett]

Available at: <http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/pages/ccctb.aspx>
[Funnet 18 november 2013].

KPMG, 2013. *Corporate tax rates table*. [Internett]

Available at: <http://www.kpmg.com/global/en/services/tax/tax-tools-and-resources/pages/corporate-tax-rates-table.aspx>
[Funnet 1 desember 2013].

Kroppen, H., Dawid, R. & Schmidtke, R., 2012. Profit Split, the future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary Apportionment Revisited from a Theoretical and a Practical Perspective. I: W. Schön & K. Konrad, red. *Fundamentals of Transfer Pricing*. Berlin: Springer, pp. 267-295.

Langli, J. & Saudagaran, S., 2004. Taxable Income Differences Between Foreign and Domestic Controlled Corporations in Norway. *European Accounting Review*, vol. 13, pp. 713-741.

Lipsey, R., 2004. *Measuring the Impacts of FDI*. [Internett]

Available at: http://www.oenb.at/de/img/lipsey_tcm14-49015.pdf
[Funnet 7 desember 2013].

Los Angeles Times, 2011. *Ikea's U.S. factory churns out unhappy workers*. [Internett]

Available at: <http://articles.latimes.com/2011/apr/10/business/la-fi-ikea-union-20110410>
[Funnet 6 november 2013].

Lovdata, 2013. *Skatteloven*. s.l.:s.n.

Lovdata, 2013. *Skatteloven*. [Internett]

Available at: http://www.lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-03-26-14/*
[Funnet 11 November 2013].

Markle, K. S. & Shackelford, D., 2009. *Do Multinationals or Domestic Firms Face Higher Effective Tax Rates?*. [Internett]

Available at: <http://www.nber.org/papers/w15091>
[Funnet 28 oktober 2013].

Matre, H., 2013. FATCA på norsk. *Tidsskrift for skatt og avgift*, 2, pp. 121-123.

Mintz, J. & Smart, M., 2004. Income Shifting, Investment, and Tax Competition: Theory and evidence from provincial Taxation in Canada. *Journal of Public Economics*, pp. 1149-1168.

Modigliani, F. & Miller, M. H., 1958. The cost of capital, corporate finance and the theory of investment. *The American Economic Review* #3, Juni, pp. 261-297.

Modigliani, F. & Miller, M. H., 1963. Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. *The American Economic Review*, pp. 433-443.

Myers, S. C. & Majluf, N. S., 1984. *Corporate Financing and investment decisions when firms have information the investors do not have*. [Internett]
Available at: http://www.nber.org/papers/w1396.pdf?new_window=1
[Funnet 26 November 2013].

Møen, J., Schindler, D., Schjelderup, G. & Tropina, J., 2011. *International Debt Shifting: Do Multinationals Shift Internal or External Debt?*, s.l.: s.n.

Nielsen, B. K. & Nilsen, Ø. V., 2009. *Multinasjonale selskapers skattemessige tilpasning av kapitalstruktur: en empirisk studie av norsk og britisk kontinentalsokkel*, Bergen: Masterutredning i Finansiell Økonomi, Norges Handelshøyskole.

Nielsen, B. K. & Nilsen, Ø. V., 2010. *Multinasjonale selskapers skattemessige tilpasning av kapitalstruktur. En empirisk studie av norsk og britisk kontinentalsokkel*. [Internett]
Available at: http://brage.bibsys.no/nhh/handle/URN:NBN:no-bibsys_brage_23961
[Funnet 15 oktober 2013].

NOU, 2009. *Skatteparadiser og utvikling - tilstand, analyse og tiltak*. [Internett]
Available at:
<http://www.regjeringen.no/pages/2222786/PDFS/NOU200920090019000DDDPDFS.pdf>
[Funnet 27 November 2013].

OECD, 1995. *OECDs retningslinjer for internprising*. [Internett]
Available at: http://www.regjeringen.no/upload/fin/rapporter/internprising_oecd.pdf
[Funnet 11 November 2013].

OECD, 1996. [Internett]
Available at: <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2090148.pdf>
[Funnet 27 November 2013].

OECD, 1998. *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*. [Internett]
Available at: www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf
[Funnet 10 november 2013].

OECD, 2000. *Towards Global Tax Co-operation. Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*. [Internett]
Available at: www.oecd.org/tax/transparency/44430257.pdf
[Funnet 20 november 2013].

OECD, 2003. *Articles of the Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital*. [Internett]
Available at: www.oecd.org/tax/treaties/1914467.pdf
[Funnet 13 november 2013].

OECD, 2013. *OECD*. [Internett]
Available at: <http://www.oecd.org/about/history/>
[Funnet 11 November 2013].

Ogden, J., Jen, F. C. & O'Connor, P. F., 2003. *Advanced Corporate Finance*. New Jersey: Prentice Hall.

Orbis, 2013. *Orbis.bvdinfo.com*. [Internett]
Available at: <http://www.bvdinfo.com/en-gb/products/company-information/international/orbis-%281%29>
[Funnet 19 november 2013].

Oyelere, P. & Emanuelle, C., 1998. International Transfer pricing and income shifting: evidence from the UK. *European Accounting Review*, pp. 261-297.

People's Daily Online, 2012. *Industry insider: IKEA exploits agent factories*. [Internett]
Available at: <http://english.peopledaily.com.cn/90882/7959891.html>
[Funnet 7 november 2013].

proff.no, 2013. *Proff.no*. [Internett]
Available at: <http://www.proff.no/selskap/ikea-handel-og-eiendom-as/billingstad/-/ZOIBR57E/>
[Funnet 10 09 2013].

Publish What You Pay Norway, 2011. *Piping Profits*. [Internett]
Available at: <http://www.publishwhatyoupay.no/nb/piping-profits>
[Funnet 5 november 2013].

PwC, 2013. *Global top 100 companies*. [Internett]
Available at: <http://www.pwc.com/gx/en/audit-services/capital-market/publications/top100-market-capitalisation.jhtml>
[Funnet 28 oktober 2013].

PWYP, 2013a. *Publish What You Pay*. [Internett]
Available at: <http://pwyp.no/npenhetslovenb/aa>
[Funnet 12 November 2013].

Regjeringen, 2003. *Evaluering av regnskapsloven*. [Internett]
Available at: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/nouer/2003/nou-2003-23/12/2.html?id=119133>
[Funnet 26 November 2013].

Regjeringen, 2013a. *Prop. 1 LS: Skatter, avgifter og toll 2014*. [Internett]
Available at: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/regpubl/prop/2013-2014/prop-1-ls-20132014/4/2.html?id=741026>
[Funnet 27 November 2013].

Reuters, UK, 2012. *Special Report: How Starbucks avoids UK taxes*. [Internett]
Available at: <http://uk.reuters.com/article/2012/10/15/us-britain-starbucks-tax-idUKBRE89E0EX20121015>
[Funnet 19 oktober 2013].

RIG Norge, 2011. *FATCA – bankenes største utfordring de kommende årene*. [Internett]
Available at: <http://rignorge.no/?p=564>
[Funnet 19 desember 2013].

Ruf, M. & Dirk, S., 2012. *Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches*, s.l.: s.n.

-
- SaveWealth Estates, 2013. *Private Family Foundations*. [Internett]
Available at: <http://www.savewealth.com/planning/estate/foundations/>
[Funnet 17 oktober 2013].
- Schindler, D. & Schjelderup, G., 2012. Debt shifting and ownership structure. *European Economic Review* 56, pp. 635-647.
- Schindler, D. & Schjelderup, G., 2013. Debt Shifting and Legal Limitations. 28 Februar.
- Schjelderup, G., 2013. *Multinationals and Transfer Pricing*, s.l.: Norwegian Center for Taxation (NoCeT).
- Shapiro, A. C. & Sarin, A., 2010. *Foundations of Multinational Financial Management*. 6 red. s.l.:s.n.
- Sharpio, A., 2010. *Multinational Financial Management*. 9 red. s.l.:Wiley.
- SSB, 2011. *Utenlandskontrollerte foretaks aktivitet i Norge 2000-2008*. [Internett]
Available at: <http://www.ssb.no/utfono/>
[Funnet 1 desember 2013].
- SSB, 2013. *Statistisk sentralbyrå*. [Internett]
Available at: <http://www.ssb.no/bank-og-finansmarked/statistikker/orbofrent/kvartal/2013-08-26?fane=tabell#content>
[Funnet 10 September 2013].
- SVT.se, 2011. *Granskningen av Ikea ett brett samarbeidsprosjekt*. [Internett]
Available at: <http://www.svt.se/ug/granskningen-av-ikea-ett-brett-samarbetsprosjekt>
[Funnet 19 november 2013].
- svt.se, 2011. *Ingvar Kamprad bekräftar stiftelsen i mejl till TT*. [Internett]
Available at: <http://www.svt.se/ug/ingvar-kamprad-bekraftar-stiftelsen-i-mejl-till-tt>
[Funnet 22 november 2013].
- Tax Justice Network Norge og Changemaker, 2012. *Skjult – et hefte om skatteparadis, kapitalflukt og hemmelighold*. 1 red. Oslo: Tax Justice Network Norge og Changemaker.
- TaxHeavenCo, 2013. *Tax Heaven Co*. [Internett]
Available at: http://www.taxhavenco.com/tax_havens.html
[Funnet 10 November 2013].
- The Economist, 2006. *"Flat-Pack Accounting"*. [Internett]
Available at: <http://www.economist.com/node/6919139>
[Funnet 26 september 2013].
- The Guardian, 2012a. *Ikea faces allegations that it used Cuban prisoners to make its products*. [Internett]
Available at: <http://www.theguardian.com/business/2012/may/03/ikea-furniture-cuban-prisoners>
[Funnet 6 november 2013].
- The Guardian, 2012b. *Ikea apologises for using East German forced labour*. [Internett]
Available at: <http://www.theguardian.com/business/2012/nov/16/ikea-regret-over-east-german-forced-labour>
[Funnet 29 oktober 2013].

-
- The New York Times, 2012. *Ikea Founder to Leave Board*. [Internett]
Available at: http://www.nytimes.com/2013/06/06/business/global/ingvar-kamprad-to-leave-board-of-inter-ikea-group.html?_r=0
[Funnet 29 november 2013].
- The Sunday Times, 2012. *eBay avoids £50m tax*. [Internett]
Available at:
http://www.thesundaytimes.co.uk/sto/news/uk_news/National/article1153464.ece
[Funnet 5 november 2013].
- Thommesen, J. C., 2013. *Kommunikasjonssjef IKEA Norge* [Intervju] (21 November 2013).
- Thowsen, M., 2013. Johnsens løftebrudd. *Dagens Næringsliv*, 31 Oktober, p. 3.
- Thowsen, M., 2013. Johnsens løftebrudd. *Dagens Næringsliv*, 31 Oktober, p. 3.
- Tropina, J. & Møen, J., 2012. Overskuddsflytting inn eller ut av Norge?. *Skjult – et hefte om skatteparadis, kapitalflukt og hemmelighold*, pp. 58-61.
- US Department of Treasury, 2013. *US Department of Treasury*. [Internett]
Available at: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx>
[Funnet 10 November 2013].
- Utenriksdepartementet, 2009. *Skatteparadis og utvikling, NOU 2009: 19*. [Internett]
Available at: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/dok/nou-er/2009/nou-2009-19.html?id=571718>
[Funnet 27 oktober 2013].
- van Dijk, M., Weyzig, F. & Murphy, R., 2006. *The Netherlands: A Tax Haven?*. [Internett]
Available at: http://somo.nl/publications-en/Publication_1397
[Funnet 20 oktober 2013].
- vg.no, 2013. *Økte skatter i Sør-Europa*. [Internett]
Available at: <http://www.vg.no/nyheter/utenriks/artikkel.php?artid=10095515>
[Funnet 12 november 2013].
- Wamser, G., Buettner, T., Overesch, M. & Schreiber, U., 2012. The impact of thin-capitalization rules on the capital structure of multinational firms. *The Journal of Public Economics*, December, pp. 930-938 .
- Weichenrieder, A. & Mintz, J., 2010. *The Indirect Side of Direct Investment: Multinational Finance and Taxation*. Cambridge: The MIT Press.
- Weiss, L. A., 1990. Bankruptcy Resolution, direct costs and violation of priority claims. *Journal of Financial Economics*, pp. 285-314.
- Yahoo Finance, 2013. *Yahoo Finance*. [Internett]
Available at: <http://biz.yahoo.com/ic/737.html>
[Funnet 24 oktober 2013].
- Zimmer, F., 2009. *Internasjonal inntektsskatterett*. 3 red. Oslo: Universitetsforlaget.
- Østby, L.-E. & Erlingsen, A., 2013a. *Finans- og skattepolitikk i EU – statusrapport mai 2013*. [Internett]
Available at: http://www.regjeringen.no/pages/38344153/okonomirapport_mai2013_eudel.pdf
[Funnet 23 november 2013].

Østby, L.-E. & Erlingsen, A., 2013b. *Finans- og skattepolitikk i EU – statusrapport april 2013*. [Internett]

Available at:

http://www.regjeringen.no/pages/38323365/okonomirapport_april2013_eudel.pdf

[Funnet 23 november 2013].