



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2020 30 stp

Norges Miljø- og biovitenskapelige universitet

Aggressiv skatteplanlegging - En analyse av utvalgte multinasjonale og nasjonale selskaper, samt løsninger knyttet til problematikken

Aggressive tax planning

- An analysis of selected multinational and national companies, and solutions related to the problem

Anna Maria Przygoda & Ranjan Sarna

Økonomisk styring

Forord

Denne masterutredningen er en del av mastergraden i Økonomi og Administrasjon med hovedprofil i Økonomisk Styring, ved Norges Miljø- og biovitenskapelige Universitet. Arbeidets omfang strekker seg over ett semester og ble gjennomført våren 2020.

Inspirasjonen for å skrive denne oppgaven er å gjøre andre kjent med fenomenet aggressiv skatteplanlegging, samt andre aspekter som er forbundet med dette. Vi synes aggressiv skatteplanlegging er et interessant og bemerkelsesverdig fenomen som ennå ikke har fått den nødvendige oppmerksomheten som bevisstgjør den negative effekten multinasjonale selskap har på økonomisk tilstand i landene de opererer i. I tillegg er vår motivasjon for å skrive dette verket å utdype vår egen kunnskap om emnet.

Vi ønsker å rette en stor takk til vår veileder Jens Bengtsson, for hans veiledning, kunnskap og konstruktive tilbakemeldinger. Vi ønsker også å takke Ingrid Hjertaker i Tax Justice Network for at hun tok seg tid til å møtes, ga oss verdifulle innspill og gode faglige diskusjoner tidlig i prosessen. Til slutt ønsker vi å takke Gregar Berg–Rolness for gjennomlesning og gode innspill.

Oslo, 29. Mai 2020

Anna Maria Przygoda & Ranjan Sarna

Sammendrag

Masterutredningen vår belyser aggressiv skatteplanlegging i multinasjonale foretak. Aggressiv skatteplanlegging innebærer at selskap benytter ulike metoder for å redusere sin skattebyrde. Utredningen svarer på hvordan multinasjonale selskap bruker ulike virkemidler til sin fordel og om det er noen tegn på aggressiv skatteplanlegging hos de utvalgte multinasjonale selskapene innenfor sportsklær- og tekstilbransjen, med spesielt fokus på sammenligning opp mot Nike konsernet. Vi vil også se om noen av selskapene er noe mer aggressive enn andre i sin skatteplanleggingspolitikk. Med utgangspunkt i dette drøfter vi til slutt ulike løsninger for å begrense muligheten til aggressiv skatteplanlegging hos multinasjonale selskap.

Vår masterutredning viser at noen multinasjonale foretak reduserer sin skattebyrde i større grad enn nasjonale selskap gjør, ved å ta i bruk virkemidler som internprising, tynn kapitalisering og gjeldsflytting. Dette dokumenteres i tidligere forskning, samt gjennom nærmere analyse av Nike. Ved å analysere Nike finner vi at konsernet har en komplisert eier- og kapitalstruktur, med manglende regnskapsdata for flere av selskapene i bedriftsgruppen. Dette skaper også utfordringer med å utføre en fullstendig forskning og analyse av konsernets skattemotiverende og inntektsskiftende atferd.

Analysen av Nike foretak som driver næring i Norge viser at noen av konsernets selskap mulig er mer aggressive i sin skatteplanleggingspolitikk enn andre. Ved bruk av regnskapsdata som er tilgjengeliggjort for offentligheten, analyserte vi også Nike foretak som driver næring i utlandet. Disse foretakene viste ikke den samme graden av skatteaggressivitet. Fra dette kan vi ikke med sikkerhet konkludere at Nike konsernet som helhet driver med aggressiv skatteplanlegging, grunnet manglende data for flere av foretakene, som dermed ikke vil gi et fullstendig bilde av hele konsernet. Resultater fra sammenligningen mellom Nike og Puma viser tegn på at Puma muligens driver med aggressiv skatteplanlegging i større grad enn Nike.

Årsaken til at Nike, Puma og andre multinasjonale selskap kan tilpasse sitt konsern strategisk for å minimere skatt, er at det er mangel på oppdaterte skatteregelverk internasjonalt som tar hensyn til de nye selskapsformene som har kommet de siste årene og at de ikke er tilpasset globaliseringen i økonomien. Det er flere smutthull som trengs å tettes, men for å klare dette må vi å skape en felles forståelse for skatteaggressivitetsproblematikken, noe som vil kreve et internasjonalt samarbeid og ikke minst engasjement.

De siste årene har det vært et fokus i media på avsløringer av store multinasjonale selskap som utnytter metoder for å unngå sin skattebetaling, og dette har skapt oppmerksomhet på et politisk nivå. Det merkes at land er mer villige til å gjøre endringer for å ikke være i søkelyset og multinasjonale selskap ønsker heller ikke å få et negativt omdømme. Det gjenstår fortsatt en del arbeid før det internasjonale skattesystemet blir oppdatert og effektivt kan minske virkemidlene som blir tatt i bruk for skatteminimerende aktiviteter. Samtidig er arbeidet i gang og hvis tiltak gjøres i sammenheng med hverandre på et internasjonalt nivå, ser vi for oss at sannsynligheten er stor for at flere multinasjonale selskap vil merke store endringer i deres muligheter for å minske skattebyrden.

Abstract

This thesis highlights aggressive tax planning in multinational corporations. Aggressive tax planning is when a company uses different strategies to reduce their tax burden. We will explore how multinational companies use different tools to their advantage and whether there is evidence of aggressive tax planning by the selected multinational companies in the sportswear and textile industry, with a particular focus on comparison with the Nike Group. We will also assess whether some companies are somewhat more aggressive than others in their tax planning policy. Based on this, we will finally discuss various solutions to limit the possibility of aggressive tax planning in multinational companies.

Our thesis indicates that some multinational companies reduce their tax burden to a greater extent than national companies do, by using instruments such as internal pricing, thin capitalization and debt relocation. This is documented in previous research, as well as through closer analysis of Nike. By analyzing Nike, we find that the Group has a complicated ownership and capital structure, with a lack of accounting data for many of the companies in the corporate group. This also creates challenges in carrying out a thorough examination and analysis of the Group's tax-motivated and income-shifting behavior.

The analysis of Nike companies operating in Norway reveals that some of the Group's companies may be more aggressive in their tax planning policies than others. Using public international business accounting data, we also analyzed international Nike companies. These companies did not show the same degree of tax aggressiveness. Nevertheless, we cannot conclude that the Nike Group as a whole is engaged in aggressive tax planning, due to lack of data for several companies, which will thus not give a complete picture of the entire group. Results from the comparison between Nike and Puma show evidence that Puma may be engaged in aggressive tax planning to a larger extent than Nike.

The reason that Nike, Puma and other multinational corporations can strategically adjust their group to minimize taxes, is because there is a lack of updated tax regulations internationally that take into account the new corporate forms that have come in recent years. They have not been adapted to globalization in economy. There are several loopholes that needs to be sealed, but in order to do this we have to create a common understanding of the tax-aggressiveness problem, which will require international cooperation and commitment.

In the last few years there has been more media coverage on large multinational corporations utilizing methods to avoid their tax payments that has attracted the attention of politicians. It seems that countries are more willing to make changes so they are not in the spotlight and multinational companies do not want to have a negative reputation either. More work needs to be continued before the international tax system is updated and can effectively reduce the various techniques used for tax-minimizing. At the same time, work is underway and if the measures are in conjunction with each other at an international level, we believe more multinational companies will notice significant changes in their opportunities to reduce the tax burden.

Begrepsforkortelser

AS	Aksjeselskap
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
CCCTB	Common Consolidated Corporate Tax Base
EK	Egenkapital
FATF	Financial Action Task Force
FoU	Forsknings og utviklingsarbeid
FSI	Financial Secrecy Index
G20	Group of Twenty, samarbeidsforum bestående av 19 land samt Den europeiske union (EU)
LLR	Land for land rapportering
NUF	Norsk utenlandsk foretak
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organisasjon for økonomisk samarbeid og utvikling)
OECD-retningslinjer	Retningslinjene for internprising for multinasjonale virksomheter vedtatt i 1995 av OECD
PWYP	Publish What You Pay

Innholdsfortegnelse

Del 1: Introduksjon	1
1. Innledning	1
1.1 Problemstilling og forskningsspørsmål	2
1.2 Oppgavens avgrensning	2
Del 2: Teoretisk forankring	3
2. Teoretisk tilnærming til skatteplanlegging	3
2.1 Aggressiv skatteplanlegging	4
3. Benyttelse av virkemidler for skatteplanlegging	6
3.1 Overskuddsflytting	6
3.1.1 Internprising	6
3.1.2 Gjeldsflytting/tynn kapitalisering	8
3.1.3 Andre virkemidler for skatteplanlegging	9
4. Tidligere forskning	13
4.1 Internprising	14
4.1.1 Direkte analyse	14
4.1.2 Indirekte analyse	16
4.2 Gjeldsflytting/tynn kapitalisering	17
5. Etikk og skatteplanlegging	19
Del 3: Metodisk tilnærming	20
6. Valg av metode	20
6.1 Beskrivende og sammenlignende analyser	21
6.2 Multiple regresjonsanalyser	22
6.2.1 Avhengige variabler	22
6.2.2 Uavhengige variabler	24
6.3 Datainnsamling og datakilder	27
Del 4: Drøfting av case i lys av teori	28
7. Analyse del 1	28
7.1 Nikes virksomhet i Norge vs. utvalgte nasjonale og multinasjonale norske foretak	28

7.2 Selskapsstruktur for den norske konsoliderte virksomheten til Nike	29
7.3 Konkurrenter for den norske konsoliderte virksomheten til Nike	29
7.4 Internprising	31
7.4.1 Profittmargin	31
7.4.2 Driftsmargin	33
7.4.3 Varekostnad og vareforbruk	35
7.5 Gjeldsflytting / Tynn kapitalisering	38
7.5.1 Egenkapitalandel	38
7.5.2 Gjeldsgrad	39
7.5.3 Egenkapital, langsiktig gjeld og kortsiktig gjeld	42
7.5.4 Driftsinntekter og beskatning	46
7.6 Resultatsammenligning	47
8. Analyse del 2	52
8.1 Nike vs. utvalgte nasjonale foretak	52
8.1.1 Beskrivende statistikk	52
8.1.2 Profittmargin	53
8.1.3 Driftsmargin	54
8.1.4 Effektiv skattesats	55
8.1.5 Korrelasjonsmatrise	56
8.1.6 VIF-indeks	57
8.1.7 Regresjonsanalyse ved bruk av modellen Random Effects	57
8.2. Nike vs. Puma	60
8.2.1 Beskrivende statistikk	60
8.2.2 Profittmargin	61
8.2.3 Driftsmargin	62
8.2.4 Effektiv skattesats	63
8.2.5 Korrelasjonsmatrise	63
8.2.6 VIF-indeks	64
8.2.7 Regresjonsanalyse ved bruk av modellen Random Effects	65

8.3 Resultatsammenligning	68
Del 5: Avslutning	70
9. Løsninger knyttet til skatteaggressivitetsproblematikken	70
9.1 Oppdatering av skattesystemet	73
9.2 Reforhandle skatteavtaler	75
9.3 Innføre kildeskatt på royalties og renter	76
9.4 Innføring av omvendt kreditfradrag for store multinasjonale konsern	78
9.5 Politisk press overfor EU-land	80
9.6 Senke terskelen for gjennomskjæring	82
9.7 Opprette en nasjonal svarteliste for statlige investeringer	83
9.8 Forby skatterådgivning til revisjonsklienter av samme selskap	85
9.9 Innføre utvidet land-for-land rapportering	86
9.10 Gi offentligheten informasjon om reelt eierskap	87
9.11 Utvide opplysningsplikten	88
9.12 Unnta skatte- og transaksjonsrådgivning fra advokaters taushetsplikt	89
9.13 Styrke Skatteetatens kapasitet	90
9.14 Sterkere vern ved varsling om aggressiv skatteplanlegging	90
9.15 Oppsummering	91
10. Konklusjon	93
11. Forslag til videre forskning	96
Litteraturhenvisning	98
Vedlegg	109

Tabelloversikt

- 7.1 Oversikt over regnskapsår
- 7.2 Prosentvise verdier av profittmargin for de analyserte årene
- 7.3 Driftsmargin for de analyserte selskapene
- 7.4 Driftsinntekter, materialkostnader og vareforbruk i det norske Nike konsernet
- 7.5 Gjennomsnittlige vareforbruksverdier for de analyserte foretakene for perioden 2009 – 2015 og 2016 – 2018
- 7.6 Egenkapitalandel
- 7.7 Gjeldsgrad hos resterende foretak
- 7.8 Kortsiktig- og langsiktig gjeld, samt egenkapital i den økonomiske strukturen til de analyserte selskapene
- 7.9 Sammendrag av driftsinntekter og skatter for de analyserte selskapene
- 8.1 Beskrivende statistikk av målte kvantitative variabler
- 8.2 Korrelasjonsmatrise for regresjonsmodellen
- 8.3 VIF-koeffisienter for prediksjon i regresjonsmodellen
- 8.4 Regresjonskoeffisienter RE for profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats
- 8.5 Beskrivende statistikk over målte kvantitative variabler
- 8.6 Pearsons korrelasjonskoeffisienter for forhold mellom variabler i de multinasjonale selskapene Nike og Puma
- 8.7 VIF-koeffisienter for prediksjon i regresjonsmodellen
- 8.8 Regresjonskoeffisienter RE for profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats

Figuroversikt

- 7.1 Selskapsstruktur for Nike konsernet i Norge.
- 7.2 Prosentandel for vareforbruksverdier for de analyserte selskapene i årene 2009–2018
- 7.3 Gjeldsgrad hos Nike
- 7.4 Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2007–2018
- 7.5 Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2009–2015
- 7.6 Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2012–2015
- 7.7 Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2016–2018
- 8.1 Endringer i profittmargin over tid for Nike (multinasjonalt) og nasjonale selskaper
- 8.2 Endringer i driftsmargin over tid for Nike (multinasjonalt) og nasjonale selskaper
- 8.3 Endringer i effektiv skattesats over tid for Nike (multinasjonalt) og nasjonale selskaper
- 8.4 Endringer i profittmargin over tid for Nike og Puma
- 8.5 Endringer i driftsmargin over tid for Nike og Puma
- 8.6 Endringer i effektiv skattesats over tid for Nike og Puma

Del 1: Introduksjon

1. Innledning

Aggressiv skatteplanlegging i multinasjonale konsern har vært en skattemessig utfordring i flere tiår, men globaliseringen og liberaliseringen av finansmarkedene har medført til økning i omfang av denne uønskede aktiviteten. Aggressiv skatteplanlegging, også kalt skatteaggressivitet, er et sentralt begrep og omfatter aktiviteter knyttet til skatteplanlegging som både kan være lovlige, ulovlige eller være i en gråsoner (Laguir, Stagliano & Elbaz, 2005). Det finnes ingen klar begrepsforklaring på aggressiv skatteplanlegging som kan knyttes til en transaksjon i foretaket, noe som gjør at graden på skatteaggressivitet vurderes individuelt fra ulike personers ståsted (Hanlon & Heitzman, 2010). Skatteplanlegging kan føre til delvis eller total unngåelse av skattebelastninger og derfor vekker denne problematikken stadig mye kontrovers.

Utbredelsen av multinasjonale selskaper har vært betydelig de siste årene og dette skaper et stort behov for å finne løsninger og metoder for å kreve riktig skattlegging. Det har vært flere debatter rundt multinasjonale konsern som bruker strategier for å organisere sine selskapsstruktur og transaksjoner slik at de kan utnytte ulikhetene i landenes skatteregler og benytte seg av smutthull for å unnsnippe skattebetalinger. Blant disse har flere store teknologiselskaper vært i søkelyset, som for eksempel Apple, Google og Facebook. OECD har estimert at internasjonale selskaper koster verden rundt 1.000 milliarder norske kroner per år i skatteunndragelser (Deloitte, u.å.).

I denne utredningen avgrensner vi oss til Nike konsernet og noen utvalgte konkurrenter i samme bransje. Vi ønsker å gjøre en analyse av deres skatteplanlegging, samt utrede mulige løsninger som vil kreve et nasjonalt og internasjonalt samarbeid med skattereformen.

Vi vil begynne med å gi en oversikt over vår problemstilling og forskningsspørsmål (kapittel 1). Deretter vil vi gå gjennom relevant teori knyttet til skatteplanlegging (kapittel 2) og hvilke virkemidler som brukes av multinasjonale konsern for å drive med overskuddsflytting, med spesielt fokus på internprising og tynn kapitalisering/gjeldsflytting (kapittel 3). Videre gir vi en presentasjon av relevant forskning som tidligere har blitt gjort innenfor nettopp internprising og tynn kapitalisering/gjeldsflytting (kapittel 4) og vi ønsker også å drøfte den etiske siden av skatteplanlegging (kapittel 5). Etter dette redegjør vi for valg av metode (kapittel 6) og starter

vår analyse, samt diskuterer resultatene opp mot teori (kapittel 7 og 8). Til slutt introduseres løsninger knyttet til skatteaggressivitetsproblematikken (kapittel 9).

1.1 Problemstilling og forskningsspørsmål

For å nå forskningsmålet vårt vil vi foreta en analyse av tidligere forskning og empiri, samt benytte oss av casestudiemetoden. I vår studie hvor vi skal forske på skatteplanlegging vil vi basere vår analyse på Nike konsernet og sammenligne det opp mot andre nasjonale og multinasjonale foretak i samme bransje. Vårt forskningsspørsmål er derfor som følger:

Er det noe tegn på aggressiv skatteplanlegging hos utvalgte multinasjonale selskaper innenfor sportsklær- og tekstilbransjen, sammenlignet med nasjonale foretak? Hvilke av disse foretakene kan virke noe mer aggressive i sin skatteplanleggingspolitikk og hva er mulige løsninger for å begrense denne uønskede atferden?

1.2 Oppgavens avgrensning

For å besvare problemstillingen vil vi gjennomføre både en beskrivende og en statistisk analyse av utvalgte konsoliderte Nike selskaper og sammenligne de med andre nasjonale og multinasjonale foretak innenfor sportsklær- og tekstilbransjen. Den beskrivende analysen vil bli gjennomført kun for utvalgte norskregistrerte foretak som driver næring i Norge. I denne analysen avgrenser vi utvalget vårt til fem multinasjonale foretak bestående av Nike International Ltd, Nike Norway AS, Nike Retail B.V. Norway Branch, Puma Norway AS, Asics Norge AS, og fire nasjonale foretak bestående av Stormberg AS, Ultimate Nordic AS, Sport 1 Gruppen AS og Response Nordic AS.

Den statistiske analysen vil bli gjennomført med 19 Nike selskaper og 18 Puma selskaper, samt seks nasjonale foretak. Antall utvalgte selskaper ble avgrenset grunnet datamangel for flere av Nikes og Pumas konsoliderte foretak. Oversikt over disse foretakene finnes i vedlegget.

Aggressiv skatteplanlegging og dens virkemidler for flytting av overskudd er et omfattende tema, noe som gjør at vi avgrenser forskningsanalysen vår til internprising og gjeldsflytting/tynn kapitalisering.

Del 2: Teoretisk forankring

2. Teoretisk tilnærming til skatteplanlegging

I denne delen vil vi starte med å forklare forskjellen på tre ulike definisjoner som blir brukt ved skatteplanlegging. Disse definisjonene er; skatteplanlegging, skatteunngåelse og skatteunndragelse.

Skatteplanlegging innebærer ikke overskuddsflytting og det finnes en klar legitim side ved at selskapene skatteplanlegger for å sikre at de betaler riktig skatt. Ingen skal betale mer skatt enn nødvendig og et multinasjonalt foretak må sette seg inn i de skattemessige forholdene når de skal etablere seg i et annet land. Det følger med skattemessige plikter ved etablering i andre land som det multinasjonale konsernet må overholde. Ved planlegging går man ikke lenger enn hva som er lovens hensikt.

Skatteunngåelse skjer stort sett ved bruk av skatteregimet til egen fordel for å redusere mengde skatt som skal betales, ved hjelp av juridiske metoder som er innenfor lovens rammer. Det kan for eksempel være ved å kreve de fradragene som en har rett på. Å benytte seg av smutthull for å redusere skattebetalingene er heller ikke en ulovlig handling, men strider mot lovens hensikt og utnytter at det finnes en gråsoner og utdaterte skattereguleringer. Her skal man være klar over hvor streken til skatteunndragelse går for å ikke havne på feil side av loven.

Skatteunndragelse er det som er problemet i den internasjonale skatteretten og som er knyttet til den ulovlige skatteplanleggingen. Typisk involverer skatteunndragelsesordninger at et selskap presenterer en uriktig inntekt og kan for eksempel være å underrapportere inntekt, blåse opp fradrag eller rapportere inn fiktive kostnader. Her unngår man eller betaler for lite skatt bevisst ved å oppgi uriktige opplysninger til skattemyndighetene.

Videre ønsker vi å gå inn på aggressiv skatteplanlegging og belyse hva dette begrepet går ut på.

2.1 Aggressiv skatteplanlegging

Aggressiv skatteplanlegging ligger i en gråson og kan grense mot ulovlig skatteplanlegging. Et selskap som driver med aggressiv skatteplanlegging utnytter at skattereglene er uklare og trenger en oppdatering. Siden det ikke foreligger noen avklaring i rettssystemet, vil derimot denne praksisen være lovlig. Konsekvensen av dette er risiko for overskuddsflytting og uthuling av landenes skattegrunnlag og er derfor uønsket fra myndighetenes side.

Aggressiv skatteplanlegging er et begrep som ofte blir benyttet i både politiske debatter og i faglig litteratur, men hvor det viser seg at det ikke alltid er lett å vite hvordan en skal tolke dette begrepet. I dette delkapitlet skal vi diskutere tolkningen av begrepet aggressiv skatteplanlegging. For dette formålet skal vi sitere Organisasjonen for økonomisk samarbeid og utvikling (OECD) og EU-kommisjonens definisjon. Både OECD og EU-kommisjonen opererer på et internasjonalt nivå og har enorm innflytelse på skattepolitikken i de europeiske landene. OECD har de siste årene vært særlig aktiv i diskusjonen om skatteunngåelse, men har ikke utformet en klar definisjon for begrepet aggressiv skatteplanlegging. På OECD sin hjemmeside finner vi imidlertid en forklaring på skatteplanleggingsbegrepet som er beskrevet i rapporten “Base Erosion and Profit Shifting” (heretter: BEPS). Denne beskrivelsen er som følger;

“(...) governments lose substantial corporate tax revenue because of international tax planning that has the effect of artificially shifting profits to locations where they are subject to a more favourable tax regime” (OECD, 2013b, s. 2). Fra dette sitatet kan vi tenke oss at den “kunstige” forskyvningen av overskuddet er kriteriet for aggressiv skatteplanlegging. Det kan være utfordrende å avgjøre når overføring av profitt er "kunstig" og når skatteplanleggingen er aggressiv ifølge nasjonal og internasjonal lovgivning.

Andre beskrivelser av aggressiv skatteplanlegging finner vi i en av de tidligere utgitte rapportene av OECD, “Co-operative Compliance”, samt i en studie utført av OECD i 2008; *“Planning involving a tax position that is tenable but has unintended and unexpected tax revenue consequences “[...]”* (OECD, 2008, s. 10). *“Taking a tax position that is favorable to the taxpayer without openly disclosing that there is uncertainty whether significant matters in the tax return accord with the law [...]”* (OECD, 2008, s. 11). Denne beskrivelsen bruker uventede og utilsiktede konsekvenser for skatteinntekter som kriterium, og dette indikerer at OECD ser på disse begrepene som en forutsetning for aggressiv skatteplanlegging. Når vi ser

på OECD sine definisjoner, samt definisjonen fra erklæringen i BEPS-rapporten, ser vi at OECD ikke benytter entydige begreper for aggressiv skatteplanlegging.

I motsetning til OECD har EU-kommisjonen kommet med en tydeligere begrepsavklaring for aggressiv skatteplanlegging. I 2012, før BEPS-prosjektet ble startet av OECD, kom EU-kommisjonen med en anbefaling til sine medlemsland om bekjempelse av aggressiv skatteplanlegging. Denne er som følger;

“Aggressive tax planning consists in taking advantage of the technicalities of a tax system or if mismatches between two or more tax systems for the purpose of reducing tax liability. Aggressive tax planning can take a multitude of forms. Its consequences include double deductions (e.g. the same loss is deducted both in the state of source and residence) and double non-taxation (e.g. income which is not taxed in the source state is exempt in the state of residence)” (European Commission, 2012, s. 2). Fra dette sitatet leser vi at den Europeiske kommisjonen mener at aggressiv skatteplanlegging utnytter foretakets skattebyrde og benytter tekniske aspekter av skattesystemer og deres uoverensstemmelser for å redusere skatteplikten. EU-kommisjonen hevder at mulige kjennetegn på aggressiv skatteplanlegging som resulterer i reduksjon av skatteplikten, er i strid mot lovens hensikt. Siden lovens hensikt kan tolkes forskjellig i Europas land, er dette begrepet muligens derfor ikke inkludert i definisjonen av aggressiv skatteplanlegging. De Boer & Nouwen (2013) påstår at EU-kommisjonen tar opp to tema, skifte av profitt til gunstige regimer og handle i strid mot lovens hensikt.

3. Benyttelse av virkemidler for skatteplanlegging

Det finnes utallige virkemidler for skatteplanlegging og spesielt kan multinasjonale selskaper benytte seg av disse i større grad siden de opererer internasjonalt, enn det nasjonale selskaper kan. I følge Gresik (2001) kan multinasjonale selskaper strukturere sine aktiviteter for å oppnå skattebesparelser i sitt konsern, som kan finne sted ved å benytte seg av gjeld i stedet for egenkapital eller gjennom konsernets spesielle egenskaper. Disse vil vi presentere i dette kapitlet.

3.1 Overskuddsflytting

Multinasjonale selskaper kan bruke skattestrategier for å overføre inntekter til lavskatteland og kostnader til høyskatteland. De har større muligheter til å benytte seg av en kreativ skatteplanlegging enn det nasjonale selskap har, og som oftest skjer dette gjennom tre hovedkanaler; internprising, tynn kapitalisering/gjeldsflytting og immaterielle eiendeler. I dette kapitlet skal vi utdype internprising og tynn kapitalisering/gjeldsflytting, samt kort gå inn på andre virkemidler som er brukt for skatteplanlegging.

3.1.1 Internprising

Den konstante prosessen med å opprette og utvikle nasjonale og internasjonale samarbeid i multinasjonale foretak resulterer i gjensidige transaksjoner mellom disse enhetene. Dette fører til at internprising blir et betydelig virkemiddel for selskapets planlegging i den operasjonelle og strategiske dimensjonen.

Ved handel av forsyninger eller arbeidskraft er internprising omtalt som den prisen nærstående parter handler med hverandre. Denne prisen brukes når individuelle enheter som er en del av et større multinasjonalt selskap blir behandlet og målt som selvstendige enheter. For eksempel dersom et datterselskap selger varer eller tjenester til morselskapet, vil prisen de tar bli referert til som internprisen.

Multinasjonale selskaper kan bruke internprising til å allokere overskudd mellom de forskjellige datterselskapene i organisasjonen. Hovedsakelig er det fire selskapsinterne transaksjoner som prises internt; varer, tjenester, lån og immaterielle eiendeler.

Sett fra et skattemessig perspektiv gir internprising mange fordeler, selv om tilsynsmyndigheter ofte rynker på nesen ved bruk av prising for å unngå skatter. Internprising kan utnytte ulike skatteregimer i forskjellige land ved å overføre fortjenesten for varer og tjenester til land med lavere skattesatser for å betale minst mulig. I noen tilfeller reduserer selskapene sine utgifter på transaksjoner ved å unngå tollsatser for varer og tjenester som utveksles internasjonalt.

Fordelene med internprising er at prisingen kan redusere tollkostnader ved å sende varer til land med høye tollsatser, men til lave priser, slik at tollgrunnlaget for disse transaksjonene blir lave. En annen fordel er at man kan redusere selskapsskatt i land med høy skatt, ved å overprise varer som sendes til land med lavere skattesatser. Begge disse måtene gir en høyere fortjenestemargin.

Risikoene ved å prise på en slik måte kan være uenigheter innad i divisjonene til en organisasjon angående retningslinjer for prissetting og overføring. Det påløper også en del tilleggskostnader i forbindelse med tidsbruk og arbeidskraft som kreves for å drive med prisingen og opprettholde et velfungerende regnskapssystem som støtter de komplekse og tidkrevende metodene. Det er også vanskelig å prissette immaterielle tjenester (CFI, u.å.).

Et selskap kan få et større overskudd ved å manipulere sine internpriser, men for å være i tråd med loven skal selskapene følge "armlengdeprinsippet" og deres priser skal være i samsvar med markedsprisen. Armlengdeprinsippet handler om å fastsette inntekt og formue ved bruk av skjønn med sammenligning opp mot det som er benyttet i flere land. Det er et prinsipp som prøver å rettferdiggjøre inngåtte interne transaksjoner for skattemessig formål. Målet med armlengdeprinsippet er at interne transaksjoner må vurderes som om disse ble inngått med parter uten interessefelleskap og under sammenlignbare forhold (Det kongelige Finansdepartementet, 2014, s. 105). Med markedsprisen menes det at internhandelen skal følge de samme prinsippene og reglene som om handelen skjedde på det åpne markedet. Utfordringen for myndighetene vil være når varene som prises er spesialiserte produkter, patentrettigheter, gjeld, lisenser, delproduksjoner og hvor det ikke finnes sammenlignbare markedspriser. Omfanget for internprising er stor og fører til at kontrollmulighetene for myndighetene blir mindre.

3.1.2 Gjeldsflytting/tynn kapitalisering

Skattemotivert gjeldsflytting må alltid sees i sammenheng med kapitalstruktur. Når et selskap har en høyere andel gjeld sammenlignet med andelen av egenkapital kalles dette for tynn kapitalisering. Multinasjonale selskaper med mye gjeld i forhold til foretakets egenkapital har mulighet til å overføre gjelden til sine datterselskap i høyskatteland, noe som vil føre til en reduksjon av skattbar inntekt i dette landet via gjeldsfradraget for renter. Overføringen av gjelden er lønnsom siden skatteforpliktelsen som oppstår i den långivende virksomheten (ofte skattemessig hjemmehørende i et lavskatteland) er mindre enn skattebesparelsen i høyskattelandet (Eriksen et al., 2013). Dette er noe som ble regulert av skatteloven § 6-41, og som reduserer fradraget for interne gjeldskostnader. De siste årene har det i tillegg blitt gjort flere tiltak for å motvirke de negative konsekvensene dette fører med seg, og flere tiltak er under arbeid.

Vi kan i hovedsak skille mellom det eksterne skatteskjoldet og eksternt- og intern gjeldsflytting. Det eksterne skatteskjoldet kan både nasjonale og multinasjonale foretak benytte seg av med hensikt om reduksjon av konsernets skattebyrde. Her er fordeler og ulemper ved det eksterne skatteskjoldet en vurdering som for så vidt er uavhengig om det er nasjonal eller multinasjonal gjeld. Eksternt skatteskjold øker i takt med høy skattesats i et gitt land. Det eksterne skatteskjoldet kan gi skattebesparelse i form av rentekostnader som vil bli trukket fra skattemessige inntekter og multiplisert med skattesatsen.

Videre har vi eksternt gjeldsflytting som ifølge Møen, Schindler, Schjelderup & Tropina (2011) er en gjeldsskifting som skjer mellom bedriften og en eksternt aktør som hverken har tilknytning eller eierskap i dette foretaket. Økning i skattesats i et land resulterer i at eksternt gjeld fra andre selskaper i konsernet vil flyttes ditt. Så lenge den totale gjeldsandelen ikke endres vil konkurskostnadene hos morselskapet (som muligens er ansvarlig for gjelden) forbli uendret. Å flytte eksternt gjeld kan være en optimal løsning dersom morselskapet kan og vil kausjonere ut selskaper i sitt konsern.

Til slutt har vi intern gjeldsflytting som handler om å låne midler internt mellom selskapene i et konsern. Intern gjeldsflytting gir muligheter til å bokføre rentekostnader i selskapet som driver næring i høyskatteland, samtidig som man inntektsfører samme renter i land med lav skatt. Dersom skattefradraget i land med høy skatt er høyere enn skatteplikten i land med lav skatt, vil dette resultere i skattebesparelse for konsernet. Maksimal utnyttelse av denne

strategien skjer når det konsoliderte selskapet benyttes som en internbank i landet hvor de har den laveste skattesatsen. Intern gjeldsflytting påvirker da optimal gjeldsandel gjennom den såkalte maksimale skattedifferansen (Møen et al., 2011).

3.1.3 Andre virkemidler for skatteplanlegging

Multinasjonale selskaper med tilgang til forskjellige skatteregimer har mulighet til å utnytte ulike skattesatser som regimene har for å minske deres totale beskatning. Dette kan blant annet gjøres ved etablering i et skatteparadis med gunstige skatteregler. Selv om “skatteparadis” er et ord som hyppig blir omtalt i media og i dagligtale, er det ikke et eksplisitt begrep og vi har ingen allment aksepterte kriterier for hva som skal vektlegges ved en klassifisering av begrepet (NOU 2009:19, s. 14-15). Likevel er det en enighet om hva som kjenneretegner et skatteparadis. Skatteparadiser har en struktur som kombinerer sekreterie og har tilnærmet nullskattevilkår. Sekretarie kan for eksempel være bruken av gjennomstrømmingsselskaper som er skattefrie og som egentlig driver virksomhet i andre land, skjulte strukturer, begrenset eller ingen regnskapsplikt og regler og systemer som hindrer muligheten for innsyn. Alle land tar i bruk sekretiereregler for beskyttelse av offentlige og private formål, men skatteparadisenes regler inneholder spesielle lovbestemmelser som gjør at taushetsplikten til bankansatte og finansinstitusjoner blir styrket i en mye større grad. Det er også mangel på effektiv informasjonsdeling og offentlig registrering.

Skjulte eierskapsstrukturer og pengestrømmer fører med seg negative konsekvenser nasjonalt og globalt. Det er utallige skadevirkninger og noen av dem er uheldig konkurransevridning ved økt lønnsomhet i uproduktive sektorer og ved at nasjonale foretak må betale mer skatt enn det multinasjonale foretak må. Andre skadevirkninger er økt kapitalflukt, mindre penger inn i statskassen grunnet nullskatteregimer og svekking av internasjonale finansmarkeder, institusjoner og politiske systemer i utviklingsland. Skatteparadiser er med på å skape en skjeve fordeling av verdens ressurser (Changemaker & Tax Justice Network Norge, 2012, s. 6).

Multinasjonale selskap kan også ta i bruk et mellomledd, kalt gjennomstrømmingsselskap, for å oppnå gunstige skatteavtalebestemmelser. Disse gunstige skatteavtalene kan oppnås gjennom “traktatshopping”. “Traktatshopping” oppnås ved å utnytte de ulike skatteavtalene mellom land og kan gjøres ved å opprette et selskap i et land som har skatteavtaler som er til fordel for dem. Overskuddet blir deretter flyttet ut av landet hvor inntekten skapes, gjennom et

gjennomstrømmingsselskap, og videre til eiere i selskapet som befinner seg i en tredjestat. Årsaken til en slik strategi er som oftest å unngå kildeskatt på aksjeutbytte, renter og royalty.

Et annet type selskap som hovedsakelig kun har som formål å eie aksjer i ett eller flere selskap, samt drive med forvaltning av avkastningen, kalles for holdingselskap. Slike selskap driver som regel ikke med produksjon eller tjenesteytelser. Fordelen med et slikt selskap er at de er fritatt fra skatt på aksjeutbytter og gevinster, og aksjeutbyttet kan reinvesteres skattefritt (Skatt, 2019). Holdingselskaper er i seg selv ikke ulovlig å opprette og er den vanligste delen av en internasjonal selskapsstruktur. I sammenheng med et skatteparadis blir de brukt som brikker i kompliserte selskapsstrukturer og er plassert i en skatteparadisjurisdiksjon for overføring av fortjeneste. Siden 1929 hadde Luxembourg et holdingselskapsregime preget av hemmelighold som fritok selskaper fra selskapsinntektsskatt, kildeskatt på utbytte og andre skatter. Dette regimet ble opphevet i 2007 etter et vedtak fra EU-kommisjonen, men hvor eksisterende børsnoterte selskap fikk dra nytte av regimet i ytterligere fire år som en utfasing (Lomas, 2007).

Skallselskap er selskap som ikke har aktiv forretningsdrift eller har signifikante eiendeler. Selskapene er nødvendigvis ikke ulovlige, men hvis hensikten med dem er å skjule virksomheten fra offentligheten og myndighetene, er dette en ulovlig handling. Disse selskapene kan bli opprettet i jurisdiksjoner som har høy grad av hemmelighold og anonymitet, som gjør det vanskelig for eier å bli avslørt.

Stiftelse («trusts») er en type avtale som overfører det formelle ansvaret for forvaltning av en formue til en annen part som blir pliktig til å ha kontroll og styre formuen til fordel for de egentlige eierne. Ved aggressiv skatteplanlegging vil denne stiftelsen som regel være øverst i en selskapsstruktur og ha flere underselskaper med beliggenhet i skatteparadiser. Det er ofte banker eller advokatfirmaer som står som nominerte eiere for å skjule hvem de egentlige eierne er. Disse er heller ikke pliktig til å registrere seg i offentlige registre, og dermed vil ikke det offentlige ha tilgang til opplysninger om hvilke stiftelser som er etablert, hvordan avtalen er formulert eller hvem som mottar midlene. En slik komplisert struktur gir vanskeligheter med å finne ut hva som er reell virksomhet og ikke, hvem som mottar utbytte og fortjeneste, og i det hele tatt hvem som egentlig er eieren (Changemaker & Tax Justice Network Norway, 2012, s. 12, 35, 89).

Det er flere ulike arrangementer som brukes til å utnytte EUs skatteregimer. Irland har siden 1980-tallet blitt brukt til skatteplanlegging av multinasjonale selskaper og en av måtene å oppnå

gunstige skatteavtaler på er ved bruk av *Double Irish*. Ordningen går ut på å sende overskudd via et irsk foretak, deretter til et nederlandsk foretak og til slutt til et annet irsk foretak med hovedkontor i et skatteparadis. Det ene irske selskapet er alminnelig skattepliktig til Irland og må betale royalty til selskapet som er etablert i Nederland. Den immaterielle eiendommen til selskapet ligger i et annet irsk registrert selskap, men som ikke er hjemmehørende der for skatteformål og som kontrolleres fra et skatteparadis som Bermuda eller Caymanøyene (Gupta, 2017, paragraf 6.4).

Selv Irland er ikke et nullskatteparadis og har en skattesats på 12,5 %, men konserner unngår også store deler av disse skattebetalingene ved å benytte seg av smutthull via den irske loven, som for øyeblikket forutsetter at selskap betaler skatt i det landet hvor deres sentrale ledelse og kontroll er lokalisert, ikke hvor det er innlemmet. Irland har innført kildeskatt på royalty, men unntaket gjelder dersom betalingene er til EU-land. Dermed er det mulig for det irske datterselskapet å ikke betale skatt til Irland og være skattemessig hjemmehørende i et av skatteparadisene ved å vise til at deres kontroll og styring ligger der.

Skatteunngåelsesteknikken som kombinerer irske og nederlandske datterselskap for overføring av overskudd heter *Double Irish Dutch Sandwich*. Teknikken er brukt av visse store selskaper for å overføre overskudd til lavskatteland, eller til og med nullskatteland. Denne teknikken har gjort det mulig for selskap som for eksempel Apple, Google, Facebook, Microsoft og Pfizer Inc å redusere deres samlede selskapsskatt dramatisk (Pearse Trust, 2012).

Etter press fra EU ble det i 2014 vedtatt i skatteloven til Irland at de skulle avslutte bruken av denne type skatteordninger, men selskap som allerede var etablert med denne strukturen kunne fase ut dette og dra nytte av ordningen helt fram til 2020 (Sterling, 2019). Noen få uker etter dette vedtaket ble det opprettet en ny ordning som nesten var identisk med *Double Irish* og het *Single Malt*, og som utnyttet skattelover i Irland og Malta. Det har i senere tid blitt en enighet om å avslutte bruken av denne strukturen også.

En annen måte for multinasjonale selskaper å flytte overskudd på er ved bruk av royaltybetalinger. Royalty er en juridisk bindende betaling for bruken av immaterielle eiendeler som patenter, merkevarenavn, teknologier, franchise, naturressurser, samt andre opphavsrettsbeskyttet verk. Royalties fungerer som godtgjørelse utviklet for å kompensere eierne når deres eiendel brukes av andre. Selskapene har mulighet til å drive med overskuddsflytting ved å belaste uforholdsmessig høye konserninterne royaltykostnader til sine

datterselskap. På denne måten vil de beholde overskuddet innad i konsernet, men kunne utnytte skattemessig fradrag for kostnadene de har for royaltybetalinger.

Til slutt har vi omorganisering av konsern som er en måte å strukturere seg på for å oppnå de skattemessige gevinstene man ønsker. Strukturendringen kan skje i henhold til skatteloven og aksjelovens regler om skattefri fusjon og fisjon, og det trenger nødvendigvis ikke å være en ulovlig tanke bak dette. Derimot det vil alltid være selskap som gjør en omstrukturering kun for skattebesparelse som formål og ingen andre forretningsmessige grunner. For eksempel kan man sette opp flere selskap hvor royaltyinntekter passerer igjennom og utnytte ulike skatteavtaler mellom land, noe som gjør at den samlede skattebesparelsen blir så stor som mulig.

4. Tidligere forskning

Hensikten med dette kapitlet er å presentere og drøfte den relevante litteraturen for tidligere forskning innen aggressiv skatteplanlegging hos multinasjonale selskaper. Aggressiv skatteplanlegging bidrar til profittmaksimering av multinasjonale selskaper, noe som fra et globalt synspunkt er et skadelig fenomen for de landene kapital strømmer fra. Konsekvensen av skatteplanlegging er reduserte inntekter i statsbudsjettet og ubalanse i offentlige finanser. Dette vekker mye oppmerksomhet hos skatteforskere og ikke minst hos ligningsmyndigheter.

I følge Zucman (2017), til tross for fremskritt mot bekjempelse av skatteunndragelse og reduksjon av uønsket aggressiv skatteplanlegging, har det aldri vært så mye penger gjemt i skatteparadisene som det er i dag. I Zucmans studie er det estimert at ca. 8 % av finansformuen til husholdninger i hele verden i 2014 var plassert i skatteparadiser, noe som utgjør 7 400 milliarder USD. Zucman påstår at det har skjedd en økning i andelen av skjulte formuer i skatteparadiser med 28 % siden finanskrisen for årene 2008 – 2013 (Zucman, 2014).

Noe lignende forskning har blitt gjennomført av Alstadsæter, Johannesen & Zucman (2018). Disse forskerne har analysert formuesandel i skatteparadiser målt i % av brutto nasjonalprodukt (BNP) for de europeiske landene for år 2007. Forskningen viste noe bedre resultater for alle nordiske land (lavest for Finland og Danmark), sett bort i fra Island som kom dårligst ut. Norges formuesandel i skatteparadiser ble estimert til 3,5 % av BNP, mens gjennomsnitt i Europa var på 12,8 %. Årsaken til at den norske formuesandelen i skatteparadiser er forholdsvis lav sammenlignet med resten av de europeiske landene, er muligens på grunn av kravet om tredjepartsrapportering til norske ligningsmyndigheter. En annen forklaring kan være at store deler av den nordiske økonomien er offentlig og ikke privat. Alstadsæter, Johannesen & Zucman gjorde også en forskning i 2019 og estimerte at den samlede formuen i skatteparadisland til sammen var på 17,3 milliarder USD for norske husholdninger, noe som tilsvarer 2,4 % av den totale formuen til husholdninger (Alstadsæter et al., 2019).

En annen forskning som er elementær i vår oppgave, men som er på bedriftsnivå og ikke husholdningsnivå, er et studie utført av Tørsløv, Wier & Zucman (2020). Denne studien viser at utenlandske multinasjonale foretak er mer lønnsomme i lavskatteland enn nasjonale foretak. Derimot er multinasjonale bedrifter mindre lønnsomme i høyskatteland dersom man sammenligner de med lokale virksomheter. Disse tre forskerne har estimert at omtrent 40 % av overskuddet er flyttet til skatteparadiser over hele kloden. Deres analyser forsker på innføring

av den samme effektive selskapsskattesatsen hos alle land. Dette gjør de ved å holde investeringer og globale resultater konstante. Resultatene deres viser at overskuddet ville økt med ca. 15 % i land med høy skattesats i EU, 10 % økning i USA og 60 % reduksjon i land som i dag kalles for skatteparadiser (Tørsløv et al., 2020).

Som vi ser er skatteplanlegging en elementær problemstilling, hvor det har blitt foretatt utallige mengder av innholdsrik forskning. Vi ønsker derfor å gå nærmere inn på tidligere forskning gjort innenfor overskuddsflyttingsteknikker ved bruk av metodene internprising og gjeldsflytting/tynn kapitalisering.

4.1 Internprising

Internprising og dens metoder og anvendelser er beskrevet i OECD sine retningslinjer. Metodene handler om at vurderingen og fastsettingen av pris skal stemme overens med armlengdeprinsippet, som går ut på prissammenligning og sammenligning av transaksjonenes vilkår mellom ulike og upartiske virksomheter (Skatteetaten, u.å.-b).

Den kvantitative forskningen for internprisproblematikken har i hovedsak to innfallsvinkler; direkte og indirekte analyse.

4.1.1 Direkte analyse

For å forske på internprising ved bruk av direkte analyse kreves toll- og prisdata. Disse skal brukes for direkte sammenligning av priser på goder som anskaffes internt i multinasjonale selskaper, med priser på goder som handles mellom upartiske aktører i et tilsvarende marked. Når forskere benytter seg av denne metoden analyserer de avvik i prisfastsettingen mot differanser i skattesatser, når selskaper i konsernet er plassert i forskjellige land med ulike skattesatser. Dersom avvik blir oppdaget ved analyse av skattesatsene og man finner ut at dette avviket fører til en reduksjon av den totale skattebyrden for et multinasjonalt konsern, er dette et tegn på fortjenesteflytting ved bruk av internprising. Dette vil peke i retning av manipulasjon av internprising, siden det er altfor få andre forhold som er i stand til å forklare avviket.

Direkte metoder er lite benyttet grunnet mangel på tilgjengelighet av norske og internasjonale tolldata som utleveres for forskningsformål. Dessuten er interne goder og tjenester ofte ikke solgt på det eksterne marked, noe som gjør markedsprissammenligningen vanskelig. Derimot har direkte metoder blitt benyttet i USA siden skattemyndighetene i dette landet krever å oppgi

nødvendig transaksjonsdokumentasjon for hver import og eksport som er mellom nærstående parter (Balsvik, Jensen, Møen, & Tropina, 2009). Det er muligens derfor de fleste analyser som benytter direkte metoder, bruker amerikanske data til dette formålet.

Swenson (2001) er en av forskerne som benyttet direkte metoder for analyse av importdata og skatteendringer for perioden 1981 – 1988 for landene; Japan, Storbritannia, Canada, USA, Frankrike og Tyskland. Denne perioden ble preget av endringer i skattesatsene i USA og landets handelspartnere. Swensons hypotese var at prisene som ble innrapportert varierte i samsvar med foretatte endringer i bedriftsskatt dersom foretakene drev med skattemotivert internprising. Han fant ut at 5 % nedgang i utenlandske skattesatser førte til 0,024 % økning i importprisene for konsoliderte selskaper. Resultatene ble statistisk signifikante, noe som tyder på manipulasjon med internprising (Swenson, 2001). Den økonomiske effekten ble likevel relativ liten, som kan forklares med at analysen inkluderte tretten transaksjoner i eksternforstand som samsvarer med armlengdeprinsippet (Devereux, 2006). Disse eksterne transaksjonene som er i samsvar med armlengdeprinsippet skal ikke være avhengige av endring i skattesats som er lovbestemt.

Videre har vi Clausing (2003) som anvender månedlige data på internasjonale handelspriser som multinasjonale amerikanske selskaper benyttet seg av i perioden 1997 – 1999. Målet med denne analysen var å utforske effekten av skattepåvirkning på internprispolitikken i konsoliderte selskaper innenfor ett og samme konsern. Forskeren skiller mellom armlengdetransaksjoner og transaksjoner med avhengige parter, og kommer frem til sterkere effekt av skattepåvirkning på konsernets internprising enn det Swenson (2001) kom frem til. Resultater fra Clausing sine analyser var statistisk signifikante. Forskeren avslørte 0,64 % høyere internpriser på importvarer og 0,94 % lavere internpriser på eksportgoder, som til slutt var forbundet med 1 prosentpoeng lavere skattesats i utlandet (Clausing, 2003). Dette funnet stemmer overens med hypotesen om internprismanipulasjon.

Direkte metoder ble også anvendt av forfatterne Bernard, Jensen & Schott (2006) som analyserte amerikanske eksportdata for årene 1993 – 2003. Prissettingen og dens variasjon ble analysert på et bestemt produkt internt i et konsern, hvor transaksjonen ble foretatt med både interne og eksterne parter. Sammenligningen av prisavviket for eksporttransaksjoner på en gitt vare som ble fraktet med samme transportmiddel, i et bestemt land for en og samme måned, viste at transaksjonspriser med uavhengige parter i snitt var 43 % høyere. I tillegg kartla forskerne varegrupper som er med på å påvirke prisavviket. De fant ut at avviket i transaksjonspriser for differensierte varer med uavhengige parter (armlengdepris) er 66,7 %

høyere enn med interne parter. Tilsvarende for råvarer og uddifferensierte varer er prisavviket på 8,8 % over armlengdepriser. Resultatet samsvarer med teorien om at ligningsmyndighetene lettere avdekker skattemotivert manipulasjon på internpris på uddifferensierte varer (Bernard et al., 2006).

Balsvik et al. (2009) har forsket på profittflytting ut av Norge til land med lav skatt og fra land med høy skatt og inn til den norske stat med dataanvendelse fra Brønnøysundregistrene, Skattedirektoratet og SIFON-registeret på balansert panel for årene 1992 – 2005. Forskningsresultatet deres tyder på aggressiv skatteplanlegging ved bruk av internprising som virkemiddel og resulterer i tap av skatteinntekter på 30 % (Balsvik et al., 2009).

4.1.2 Indirekte analyse

Indirekte metoder kan komme til anvendelse oftere for forskningsformål enn det direkte metoder kan på grunn av mangel på tilgang til toll- og prisdata. Ved benyttelse av indirekte metode for forskning av internprising, undersøkes observerbare størrelser som kan la seg påvirke av interne priser. Siden målet med internprismanipulasjon er å redusere det skattbare overskuddet i konsernet, er profitabilitetssammenligning den mest brukte alminnelige størrelsen som forskere benytter i sine analyser (Balsvik et al., 2009). Som flere andre metoder har indirekte analyse en del ulemper, eksempelvis at avvik i profitabilitet kan skyldes andre forhold enn skattemotivert internprising. Disse ukjente forholdene kan forårsake ulik signifikansnivå på profitabiliteten for multinasjonale og nasjonale foretak.

En fordel ved å benytte indirekte analyser ifølge Tropina (2010) er informasjonsasymmetrien mellom ligningsmyndighetene og skatteforskere kontra multinasjonale foretak og deres kreative bedriftsrådgivere. I tillegg kan man dra nytte av denne metoden ved at den inkluderer effekter av prismanipulasjon på spesifikke goder og tjenester hvor den direkte metoden ikke kan anvendes, for eksempel halvfabrikata, hovedkontortjenester og royalties (Balsvik et al., 2009).

Indirekte analyser ble blant annet anvendt av Grubert & Mutti (1991). Forskerne fikk rettet søkelyset mot skattesats og profittmargin på tvers av land. De samlet inn aggregerte data for selskapenes filialer som deretter ble fordelt etter hvor foretakene driver næringen sin. Resultatet av denne forskningen viser skattesatsens enorme effekt på lokaliseringen av profitten. Det ble observert en reduksjon i skattesats fra 40 % til 20 % ved økning i profittmargin fra 6 % til omtrent 13 % (Grubert & Mutti, 1991).

Langli & Saudagaran (2004) har gjennomført en empirisk sammenligning i sin forskning på profittmarginen til multinasjonale små og mellomstore foretak for årene 1993 – 1996. Den indirekte analysen vurderte størrelse på foretak, tilknytning til bransjen, kostnader regnet i oppstartsfasen, kapitalintensitet, samt kapitalstruktur. Forskerne konkluderte sin studie med at profittmarginen til multinasjonale foretak var 2,6 prosentpoeng lavere sammenlignet med nasjonale bedrifter (Langli & Saudagaran, 2004).

Klassen, Lang & Wolfson (1993) analyserte mikrodata for 191 amerikanske multinasjonale foretak for å sjekke skattens effekt på skattbar inntekt for perioden 1984 – 1990. Deres resultater tyder på at multinasjonale foretak flytter inntekt fra USA til land med lavere skattesats og omvendt. Testens koeffisienter hadde et forventet tegn og var statistisk signifikante på 2 – 5 % (Klassen et al., 1993).

4.2 Gjeldsflytting/tynn kapitalisering

Gjeldsflytting er en metode som blir brukt for at kapitalstrukturen til et selskap skal være finansiert med høy grad av gjeld i forhold til egenkapital. Multinasjonale foretak har mulighet til å stifte filialer i land med høy skattesats og få rentefradrag. Renteinntekter på interne lån blir i motsetning registrert i lavskatteland hvor morselskapet eller internbanken har sine lokaler. Gjeldsflytting er et velkjent virkemiddel for skatteplanlegging hos multinasjonale foretak og konsoliderte selskaper benytter bevisst interngjeld til reduksjon av skattebetalinger. Det trengs mer forskning for å kunne estimere og skaffe seg en oversikt over den totale effekten gjeldsflytting har på den globale økonomien (Schindler & Schjelderup, 2012).

Nielsen & Nilsen (2010) analyserer kapitalstruktur til multinasjonale petroleumsforetak på både norsk og britisk sokkel for årene 2005 – 2007. Deres studie avslører at multinasjonale petroleumsselskaper i høyere grad tilpasser foretakets kapitalstruktur for å kunne dra nytte av forskjeller i skattesatser i de landene deres konsoliderte selskap driver næring (Nielsen & Nilsen, 2010).

Huizinga, Laeven & Nicodème (2008) analyserte total gjeld hos bedrifter fra 32 europeiske land for årene 1994 – 2003, og fant at skatteendringer i høy grad kan føre til gjeldsbalansering. Deres empiriske analyser avslørte at et multinasjonalt foretak med datterselskaper i to ulike land øker gjeldsgraden sin med 2,4 % dersom det er en skatteøkning på 10 % i dette landet. Gjeldsgraden vil i det andre landet reduseres med 0,6 % (Huizinga et al., 2008).

Desai, Foley & Hines (2004) forsket på gjeldsstrukturen til 32 000 multinasjonale amerikanske konserner og fant ut at 10 % høyere skattesatser er assosiert med 2,8 % høyere formue- og gjeldsforhold. Det som var mest følsomt var internt lån. Forskere estimerte elasticiteten på eksterngjeld til skattesats på 19 % og interngjeld i konsernet på 35 %. Deres funn tyder på at multinasjonale konsern i mindre grad blir finansiert av utenlandslån fra landene hvor kapitalmarked er underutviklet. Disse foretakene låner ikke kapital fra land med svake kreditorrettigheter grunnet altfor høye lånekostnader. Ifølge forskere prøver multinasjonale foretak å overvinne ufullkommenheter som muligens eksisterer i eksterne kapitalmarkeder, ved bruk av interne kapitalmarkeder (Desai et al., 2004).

5. Etikk og skatteplanlegging

God skatteplanlegging kan være et stort konkurransefortrinn for selskaper og betyr ikke automatisk at en bryter lover og regler, eller at det er forbundet med skatteunndragelse. Derimot sett fra skattekassens perspektiv, som ikke får inn sin andel av overskuddet, vil det ikke virke rettferdig når noen kan organisere seg bort fra å skatte like mye som andre selskaper er pliktet til å gjøre. Så hvor går grensen mellom lovlig skatteplanlegging og skatteunndragelse? Og selv om noe er lovlig, er det fortsatt etisk riktig å operere på grensen av loven?

Selv om man opererer innenfor loven vil aggressiv skatteplanlegging føre til at man sniker seg unna ved at man utnytter smutthull i skattelovgivningen som ikke har rukket å bli tettet. Selv om praksisen er innenfor rammer og regler, er det store etiske betenkeligheter tilknyttet til dem.

Både Norges og andre lands regjeringer uttrykker sterke ønsker om å bekjempe uønsket internasjonal skatteplanlegging, men selskapene fortsetter likevel å flytte overskudd for skattemessige formål og dermed flytter skatteinntekter fra der verdien skapes og til et skatteparadis. Dette fører til en dragkamp om å ha lavest mulige skatter for å beholde selskapene i sitt eget land og man må overby hverandre for å ha den laveste skattesatsen. Et eksempel er Belgia som har en meget lav skattesats og som for mange selskaper kan være et fristende alternativ, enn å betale Norges 22 %.

I Norge er skattesatsen på 22 % betalt av alle selskaper som er hjemmehørende her, men når de blir internasjonale får de flere muligheter og alternativer til å unngå denne beskatningen. Skatten som innbetales går til helsesystemer, infrastruktur, utdanning, forskning eller til en krise. Skattepengene går til velferd og en kan føle seg trygg på å få behandling og støtte hvis det er nødvendig. Selskapene får støttepakker under krisesituasjoner og vi ser for eksempel hvordan regjeringen har tilbudt økonomiske tiltakspakker til bedrifter som har måttet stoppe driften eller permittere ansatte som følge av koronaviruset.

Vi er en del av et samfunn og tar i bruk goder som veier, sykehus og skoler og derfor betaler vi også skatter og avgifter til en felles pengekasse. Når noen velger å strukturere sitt selskap bort fra å betale skatt, må andre betale mer for fellesgodene vi bruker. Det er etisk riktig ved å være en del av et spleiselag, er å bidra etter evne. Hvis man ikke bidrar betaler man heller ikke for de tilbudene man benytter seg av og noen andre tar byrden, enten ved at skattene økes eller ved at tilbudene og tjenestene vi har blir dårligere eller må kuttes.

Del 3: Metodisk tilnærming

6. Valg av metode

Det er svært få studier som analyserer skatteaggressivitet for en spesifikk næring for multinasjonale selskaper, og derfor har vi valgt å se på sportsklær- og tekstilbransjen på bedriftsnivå. Dette gjør at vår forskning skiller seg ut fra tidligere forskning vi har sett på. Det gir oss også muligheten til å bidra med utvikling av forklaringsvariabler, som mulig er relevant for graden av skatteaggressivitet hos utvalgte foretak.

I lys av tidligere forskning har vi valgt indirekte sammenlignende og beskrivende metoder for å teste om noen av våre utvalgte foretak bruker overskuddsflytting for aggressiv skatteplanleggingsformål. Vi har foretatt beskrivende og sammenlignende analyser i kapittel 7 (analyse del 1). I kapittel 8 har vi gjennomført korrelasjonsanalyse for regresjonsmodellen vår, test av multikollinearitet (VIF-test), samt regresjonsanalyse hvor modellen Random Effects ble tatt i bruk. Analysen er i tråd med tidligere forskning og agentteori. Vi tester også våre hypoteser for å kunne besvare forskningsspørsmålet vårt på best mulig måte. Våre hypoteser er som følger:

Hypoteseutvikling til Nike vs. Nasjonale foretak - analyse del 2, delkapittel 8.1

Nike viser tegn til skatteaggressivitet i større grad enn det nasjonale foretak gjør.

Skatteaggressivitet øker gradvis for analyserte foretak for perioden 2010 – 2018.

Hypoteseutvikling til Nike vs. Puma - analyse del 2, delkapittel 8.2

Nike viser tegn til skatteaggressivitet i større grad enn det Puma gjør.

Skatteaggressivitet øker gradvis for analyserte foretak for perioden 2010 – 2018.

6.1 Beskrivende og sammenlignende analyser

Vi vil prøve å avdekke fastsettingen av internpris ved å bruke indirekte metoder. I tråd med tidligere forskning ønsker vi å bruke variablene nedenfor i den første delen av analysen. De vil også bli presentert ytterligere i delkapittel 7.4 og 7.5.

Variablene vi skal presentere i første delen av analysen er:

- Profittmargin = Resultat før skatt / Total salg (innhentet fra Orbis)
- Driftsmargin = Driftsresultat / Omsetning
- Varekostnad (Direkte post i regnskapet)
- Vareforbruk = Varekostnad / Salgsinntekter

Gjeldsflytting / Tynn kapitalisering

- Egenkapitalandel i % = $(\text{Sum EK} * 100) / (\text{Sum EK} + \text{Gjeld})$
- Gjeldsgrad = $\text{Sum gjeld} / \text{Sum EK}$
- Finansieringsgrad (prosentvis forhold mellom EK og gjeld)

Skattebesparelse

- Skatt i % = $[(\text{Resultat før skatt} - \text{resultat etter skatt}) / \text{Resultat før skatt}]$

6.2 Multiple regresjonsanalyser

Tidligere forskning som analyserer skatteatferd tar utgangspunkt i agentteori hvor det stort sett blir utført regresjonsanalyser (Crocker & Slemrod, 2005; Desai & Dharmapala, 2006; Chen, Chen, Cheng & Shevlin, 2010; Lanis & Richardson, 2011). Hanlon & Heitzman (2010) påstår at benyttelse av agentteori i forskning på skatteaggressivitet kan være et betydningsfullt bidrag, som førte til at vi valgte denne teorien for å utvikle variabler til vår forskning. Agentteorien tar for seg problemstillingen rundt adskillelse mellom kontroll og eierskap (Fama & Jensen, 1983) og kan blant annet bli sett på som en problemstilling mellom daglig drift og eier. I agentteorien vil ledelsen være agenten mens eierne er kalt prinsipalen. Likevel finner man et annet prinsipal-agent- teoriforhold mellom skattemyndighetene og foretaket, hvor ligningsmyndighetene er prinsipalen og selskapet agenten. Forholdet mellom disse kan være preget av selskapets ønske om å redusere skattebyrde for profitt og utbytteøkning, og på den andre siden har vi ligningsmyndighetene som krever betaling av den lovmessige skatten. Her kan det oppstå målkonflikt og informasjonsasymmetri i en viss grad. Ifølge agentteorien kan relasjonen mellom skattemyndighetene og foretaket øke graden av opportunistiske handlinger (Douma & Schreuder, 2013).

Videre skal vi operasjonalisere uavhengige variabler og avhengige variabler som mål på aggressiv skatteplanlegging.

6.2.1 Avhengige variabler

I dette delkapitlet ønsker vi å redegjøre for våre valg av variabler. Aggressiv skatteplanlegging kan måles ved utforming av en eller flere avhengige variabler. Det er mange variabler og flere alternative mål på skatt som en kan velge mellom (Plesko, 2003), og jo flere mål på aggressiv skatteplanlegging, desto mer robust er analysen. På bakgrunn av vår tidsbegrensning har vi valgt tre variabler og disse er listet opp nedenfor.

Profittmargin (Resultat før skatt / Salgsinntekter) innhentet fra Orbis

Profittmargin blir ofte benyttet av forskere og denne avhengige variabelen ble tatt i bruk av Grubert, 1991; Klassen, Lang & Wolfson, 1993; Grubert, Goodspeed & Swenson, 1993; Langli & Saudagaran, 2004 og Balsvik et al., 2009. Dersom man har tilgang på fullstendige regnskapstall kan man finne utsatt skattefordel og utsatt skattegjeld, og justere skattbart overskudd. Uten nøyaktige data på utsatt skatt får man ikke fanget opp permanente og

midlertidige forskjeller, noe som gjelder vårt tilfelle. Profittmargin kan også være følsom overfor ulike forhold som for eksempel teknologi og stordriftsfordeler, som mulig kan påvirke skatteaggressiviteten (Contractor, Kundu & Hsu, 2003).

Driftsmargin (Driftsresultat / Salg)

I studiet til Balsvik et al., (2009) ser vi benyttelse av driftsmargin som alternativt mål på skatteaggressivitet. Denne avhengige variabelen inneholder ikke ekstraordinære poster eller finanskostnader, noe som gjør at driftsmargin skiller seg ut fra profittmargin. Dette gjør at det ikke blir nødvendig å justere for forskjeller når gjelden blir benyttet mellom utenlandske og norskeide foretak. Ulempen er umiddelbart effekten av internprismanipulasjon på interngjeld i konsernet som er lett å overse (Balsvik et al., 2009).

Effektiv skattesats (Skattekostnad / Resultat før skatt)

Videre har vi valgt effektiv skattesats som alternativt mål på skatteaggressivitet i lys av forskning til Gupta & Newberry, 1997; Chen et al., 2010 og Fallan & Fallan, 2019. En økning i aggressiv skatteplanlegging tilsvarer en reduksjon i effektiv skattesats og omvendt. Chen et al. (2010) kommer med sin formel på effektiv skattesats, som er skattekostnad over resultat før skatt, men det finnes forskere som definerer variabelen annerledes. Vi benytter oss av Chens definisjon grunnet manglende verdier i Orbis databasen for regnskapene vi skal se på.

Effektiv skattesats kan fange opp signaler for aggressiv skattetilpasning, og gjør det mulig å sammenligne skattesatser på bedriftsnivå (individuell) (Fallan & Fallan, 2019). Watson (2015) opplyser oss derimot om utfordringer knyttet til effektive skattesatser regnet som mål på skatteaggressivitet, nemlig at teller består av skattebetalinger for muligens flere perioder, mens nevner inneholder resultatført inntekt kun for en periode. Dette kan føre til skjeve estimater. Likevel er det en av de mest brukte målene på aggressiv skattetilpasning (Laguir, Staglianò & Elbaz, 2015).

Skattekostnaden vi benytter i analyse 2 er; årsresultatet før skatt minus årsresultatet etter skatt. Skattekostnaden vil derfor ikke inneholde ekstraordinære poster som kan være med på å svekke validiteten til den avhengige variabelen. Vi har likevel innhentet årsregnskapet til utvalgte foretak og kontrollert for ekstraordinære poster med tanke på skattekostnadspåvirkning, noe som ga oss lite indikasjoner på at de kan påvirke resten av utvalget.

6.2.2 Uavhengige variabler

Tilhørighet

I tråd med tidligere forskning definerer vi et foretak som multinasjonalt dersom selskapet er i et konsern med en eller flere bedrifter og når disse opererer i utlandet. Nasjonale foretak er derimot virksomheter som ikke er konsoliderte foretak med noen andre selskaper i utlandet. For å kunne inkludere virksomhetens tilhørighet har vi konstruert en boolsk variabel som måler om selskapet er nasjonalt eller multinasjonalt, og som muligens vil vise forskjeller i graden av aggressiv skatteplanlegging mellom disse foretakene. Tidligere forskning gjort av OECD (2017) og Langli og Saudagaran (2004) benyttet den samme grupperingen av tilsvarende variabel.

Våre boolske variabler benyttes i to ulike analyser, for nasjonale foretak vs. multinasjonale Nike og Nike vs. Puma. Disse er som følger:

Nasjonale foretak = 0

Multinasjonale foretak, Nike = 1

Multinasjonale foretak, Puma = 2

Årsvariabel

Videre har tidligere forskning av Langli & Saudagaran, 2004 og Balsvik et al., 2009 inkludert variabelen år i sine analyser med ønske om å kontrollere for effekten av diverse år. På bakgrunn av dette inkluderes variabelen år for testing om tidseffekt. Vi velger å ha et kontinuerlig årsvariabel med verdier fra 2010 – 2018, istedenfor å konstruere variabelen som årsummy. Grunnen til dette er ønsket om å inkludere interaksjonseffekten mellom år og selskapets tilhørighet (nasjonalt, multinasjonalt og Nike vs. Puma) for å kunne teste tidseffekten. Vi antar en lineær sammenheng mellom år og tilhørighetsvariabelen.

Gjeldsrate (Langsiktig gjeld / Totalkapital)

Tidligere forskning av Langli & Saudagaran, 2004; Balsvik et al., 2009; Chen et al., 2010 og Chan, Mo & Zhou, 2013, inkluderer variabelen gjeldsrate i sine analyser av skatteaggressiviteten. Gjeldsrenter kan ifølge skatteloven § 6-40 gi rentefradrag. Høy gjeld kan

skape høye rentefradrag som fører til reduksjon av den effektive skattesatsen, noe som kan oppmuntre multinasjonale foretak til aggressiv skatteplanlegging ved bruk av tynn kapitalisering. Ved inkludering av denne variabelen i en analyse ser man etter om skattemotivert atferd oppstår hos de analyserte bedriftene.

Er i drift

Variabelen “er i drift” (drift i år 2018) er en boolsk variabel. I statistikk kaller man denne for en dikotom variabel som kun inneholder verdier for sant eller usant. I vårt tilfelle måles variabelen “er i drift” med verdier:

Er ikke i drift = 0

Er i drift = 1

Er i drift (år 2018) ble inkludert i modellen grunnet en reduksjon i skattesatsene nasjonalt og internasjonalt de siste årene. Den boolske variabelen kontrollerer for reduksjon i skattesats med relevans i analyser av nasjonale og multinasjonale selskaper. Reduksjon i skattesatsen kan være en årsak til at overskuddsflytting kan bli noe redusert gjennom årene og kan resultere i reduksjon av skatteaggressivitet for gjeldende foretak for inntektsåret 2018. Er i drift variabelen vil også fange opp rentebegrensningsregelen som ble innført internasjonalt for inntektsåret 2014, ref. skatteloven § 6-41. Rentebegrensningsregelen reduserte mest sannsynlig skatteaggressivitet gjennom virkemiddelet for tynn kapitalisering, siden rentesatsene på interne lån i konsoliderte foretak ble senket.

Andel immaterielle eiendeler (Immaterielle eiendeler / Totale eiendeler)

I tillegg skal vi konstruere en variabel for andel immaterielle eiendeler som kan beregnes ved å dividere immaterielle eiendeler på totale eiendeler. Denne uavhengige variabelen sier oss noe om hvor stor del av de totale eiendelene som består av immaterielle eiendeler. Tidligere forskning valgte å inkludere forholdet mellom varige driftsmidler og totale eiendeler (realkapitalandel), men dersom man forsker på skatteaggressivitet i en bransje som trolig har høy andel av immaterielle eiendeler, kan denne variabelen inkluderes i tillegg.

Selskapets alder

Benyttelse av alder som variabel ble foreslått av flere forskere, men noen av disse har delt foretakene i diverse grupper (Balsvik et.al, 2009; Langli, 2015). Godt etablerte foretak går sjeldent konkurs sammenlignet med nyetablerte bedrifter. I tillegg har de mulighet til å utforske et skattesystem over lengre tid, være optimale i foretakets skatteplanlegging og redusere skattekostnaden over tid. Derfor kan man trolig anta at foretakets alder fører til økning i skatteaggressivitet. Alder til et foretak blir beregnet ved å trekke stiftelsesdato fra selskapets siste regnskapsår.

Selskapets størrelse (definert som driftsinntekter)

Et vanlig mål på størrelsen av et foretak er omsetning, antall ansatte, eiendeler og markedsverdi (Ljungdahl, 1999). Fallan & Fallan (2019) kritiserer bruken av omsetning og eiendeler som proxy på størrelse, da det finnes utformingsforskjeller i regnskapet (balanse og resultat) på tvers av bransjen. Siden vi analyserer få utvalgte foretak innenfor samme bransje, er det ikke et problem å benytte omsetning som mål på størrelse. Det samme argumentet finner vi imidlertid hos Balsvik et al. (2009) og hos Langli & Saudagaran (2004). Størrelsesvariabelen kontrollerer for effekten som bedriftens størrelse har på eventuell skatteaggressivitet. Det er mye usikkerhet rundt dette med skatteaggressivitet og foretakets størrelse, men et argument som gjør denne variabelen relevant i vår analyse er sannsynligheten for at større multinasjonale foretak har flere muligheter for skattemotivert og inntektsskiftende atferd på tvers av landets grenser. Likevel kommer Chan, Mo & Zhou (2013) med sitt motargument om at større foretak blir omfattet av større krav og forventninger, og derfor blir de oftere kontrollert. Dersom dette er tilfellet vil det resultere i en negativ sammenheng mellom skatteaggressivitet og foretakets størrelse ved en eventuell analyse. Det vil si at man kan få indikasjoner på at store foretak har noe lavere skatteaggressivitet enn mindre foretak.

Gjeldsandel (LG+KG) / TK

Den neste variabelen vi har benyttet tar for seg forholdet mellom rentebærende gjeld (kortsiktig og langsiktig) i et foretak og foretakets total kapital (Langli & Saudagaran, 2004). Det man eventuelt kan gjøre er å benytte kun langsiktig rentebærende gjeld dersom det ikke er mulig å finne tilsvarende tall for kortsiktig gjeld (Balsvik et al., 2009). Uansett hva man skulle bruke for operasjonalisering av gjeldsandelensvariabelen, kan man anta at skatteaggressivitet øker i takt

med gjeldsøkning da rentekostnader reduserer foretakets profitt (Langli og Saudagaran, 2004; Balsvik et al, 2009).

Realkapitalandel (Varige driftsmidler / Totale eiendeler)

I vår studie er realkapitalandel den siste uavhengige variabelen vi skal benytte. Denne variabelen indikerer i hvor stor grad foretakets totale eiendeler består av varige driftsmidler. Det er et forhold mellom bokførte verdier av varige driftsmidler som bygninger, maskiner og diverse utstyr med totale eiendeler. Alle disse varige driftsmidlene kan gi foretaket noe bedre sikkerhet og det kan resultere i bedre lånevilkår. De er også med på å gi bedriftene økte kostnader i resultatregnskapet i form av avskrivninger. I tidligere forskning har denne variabelen blitt inkludert av Balsvik et al., (2009) i deres studie.

6.3 Datainnsamling og datakilder

Vi har valgt å bruke Orbis for datainnsamling til forskningsspørsmålet vårt, som er en anerkjent database for regnskapstall som blir benyttet av både studenter og forskere. Alle data som er innhentet fra Orbis er i USD og i opprinnelig størrelse bortsett fra det konsoliderte regnskapet til Nike, Inc (dvs. regnskapet til hele konsernet) som har sine tallverdier i 10 000 USD for både balanse og resultatregnskap. Dette har blitt tatt hensyn til ved eksportering av data til Excel.

I den første analysedelen har vi samlet inn data for ni norske foretak hvor noen av disse driver næring på et nasjonalt nivå, mens andre er internasjonale. Disse foretakene er fra en og samme bransje, og blir analysert ved bruk av beskrivende og sammenlignende analyser. Den andre analysedelen tar for seg 19 konsoliderte Nike foretak, 18 konsoliderte Puma foretak og seks norske bedrifter. I denne delen har vi foretatt en multippel regresjonsanalyse for å teste våre tre avhengige variabler.

I Orbis var det ikke mulig å finne regnskapstall for morselskapet Nike, men vi hadde regnskapsrapporter for hele konsernregnskapet tilgjengelig. Av kontrollhensikt har vi derfor testet våre variabler med og uten morselskapene til både Nike og Puma. Det var ikke betydelige forskjeller i regresjonsanalysen vår og derfor har vi inkludert morselskapene Nike, Inc og Puma SE i utvalget. Utvalget vårt består av tilfeldig utvalgte norske foretak og selskaper i Nike og Puma hvor regnskapsrapporter var tilgjengeliggjort for offentligheten.

Del 4: Drøfting av case i lys av teori

7. Analyse del 1

7.1 Nikes virksomhet i Norge vs. utvalgte nasjonale og multinasjonale norske foretak

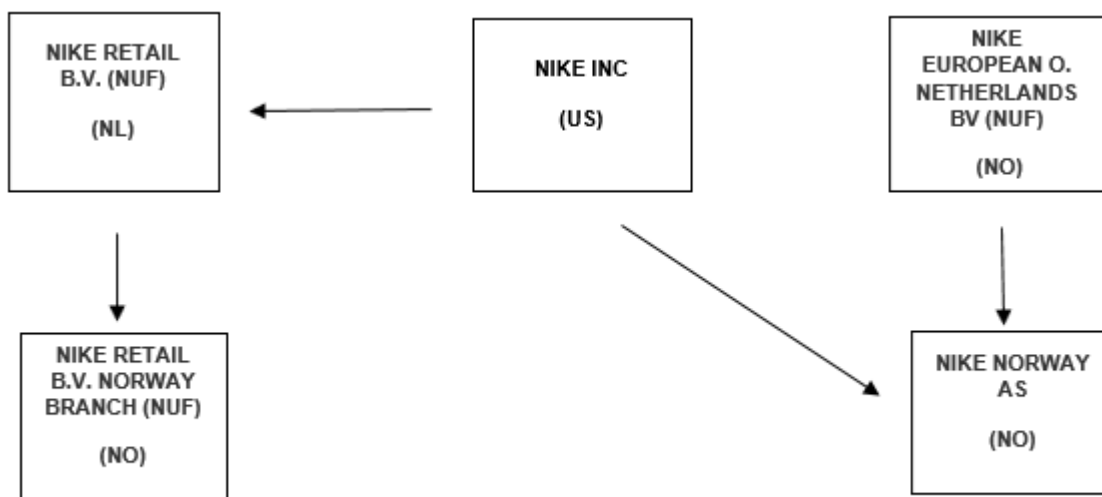
Nike er et amerikansk multinasjonalt konsern bestående av 257 selskaper, inklusiv 232 datterselskaper ifølge databasen Orbis. Konsernets morselskap Nike, Inc har hovedkvarter i nærheten av Beaverton, Oregon, og ble stiftet av Philip Knight og Bill Bowerman i 1964 med navnet Blue Ribbon Sports. Morselskapet er aksje eid av til sammen 127 aksjonærer. Den globale bedriftsgruppen er en verdensledende produsent og leverandør av klær, sko og sportsutstyr med virksomhet i hele verden. Konsernets kontorer er plassert i omtrent 45 land med lokasjoner i over 500 land verden over.

I dette kapitlet skal vi se på det norske Nike foretaket vs. nasjonale og multinasjonale virksomheter som driver næring i Norge. Nike konsernet opererer på det norske markedet via et aksjeselskap, Nike Norway AS, som ble stiftet i 2011. Første innrapporterte omsetning er registrert fra og med det avvikende regnskapsåret 2016 da selskapet overtok driften fra NUF selskapet Nike International Ltd Norway ifølge note 9 til regnskapet 2015/2016. Overtakelse fant sted den 01.06.2015. Nike International Ltd var ifølge note 8 et heleid filial (NUF) av Bermuda registrerte Nike International Ltd. NB merk samme navn! (Brønnøysundregistrene, 2017, s. 15).

Nikes virksomhet i Norge er drevet via to norskregistrerte utenlandske foretak (NUF), Nike Retail B.V. Norway Branch og Nike European O. Netherlands B.V.. Siden de ikke er skattepliktig til Norge har vi ikke tatt med Nike European O. Netherlands B.V. i analysen vår, som kun er MVA pliktig. Dette NUF selskapet ble enhetsregisteret i 2014 og står for import, salg til detaljhandel, samt tilpasning av Nike ID produkter (Brønnøysundregistrene, u.å.-b).

7.2 Selskapsstruktur for den norske konsoliderte virksomheten til Nike

Den norske virksomheten til Nike konsernet består per 29.01.2020 av et AS og to NUF selskaper, hvor alle tre er i drift. Som tidligere nevnt finnes det ikke data for Nike European O. Netherlands B.V. siden de ikke er skattepliktig til Norge.



Figur 7.1: Selskapsstruktur for Nike konsernet i Norge.

Informasjonen er innhentet fra Orbis den 07.02.2020 (tar forbehold om endringer i databasen etter denne datoen)

7.3 Konkurrenter for den norske konsoliderte virksomheten til Nike

Vi har tatt ut et utvalg av norskregistrerte nasjonale og multinasjonale selskaper som vi ønsker å sammenligne opp mot den norske virksomheten til Nike. Vi har bevisst valgt selskaper som er innenfor bransjen sportsklær og tekstil for å få et bedre sammenligningsgrunnlag.

Årsaken til utvalget vårt av de nasjonale selskapene Stormberg AS, Ultimate Nordic AS, Sport 1 Gruppen AS og Response Nordic AS er at disse selskapene omtrent har samme størrelse målt i omsetning. Vi prøvde også å se på selskapets størrelse målt i antall ansatte, så langt det lot seg å gjøre. Bakgrunnen for at vi har valgt Nike International LTD, Nike Norway AS, Nike Retail B.V. Norway Branch, Puma Norway AS og Asics Norge AS som våre multinasjonale foretak er at de omtrent har samme størrelse på konsern målt i netto salg, men i tillegg så var

vi opptatt av å velge multinasjonale foretak hvor det var mulig å finne tilstrekkelig data for fremtidig sammenligning og analyse.

Vi har benyttet avvikende regnskapsår for Nike selskapene og kalenderår for de andre. Avvikende regnskapsår er ofte valgt grunnet bedre oversikt og ønske om å avlegge regnskap på samme tidspunkt som det utenlandske morselskapet (Brønnøysundregistrene, u.å.-a). Vi kan ikke se at det kan medføre noen problemer i analysesammenligningen ved bruk av avvikende regnskapsår og kalenderår. Tabellen nedenfor gir en oversikt over regnskapsår.

Selskap	Registrert i enhetsregisteret	Regnskapsår	Antall ansatte per 29.02.2020
NIKE INTERNATIONAL LTD	1964	Avikende regnskapsår 01.06-31.05	0*
NIKE NORWAY AS	2011	Avikende regnskapsår 01.06-31.05	23
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH (NUF)	2013	Avikende regnskapsår 01.06-31.05	47
ASICS NORGE AS	1999	Kalenderår	8
PUMA NORWAY AS	2000	Kalenderår	12
RESPONSE NORDIC AS	2000	Kalenderår	25
SPORT 1 GRUPPEN AS	1993	Kalenderår	67
STORMBERG AS	2005	Kalenderår	239
ULTIMATE NORDIC AS	1963	Kalenderår	44

* 11-50 ansatte fra 1964 - 2016

Kilde: Brønnøysundregistrene

Tabell 7.1: Oversikt over regnskapsår

7.4 Internprising

Etter å ha blitt kjent med den økonomiske tilstanden til den norske Nike virksomheten og deres konkurrenter, skal vi gå nærmere inn på mulige tegn for aggressiv skatteplanlegging. Analysen for skatteplanlegging inkluderer tre Nike selskaper og seks andre selskaper fra samme bransje; Nike International Ltd, Nike Norway AS, Nike Retail B.V. Norway Branch, Asics Norge AS, Puma Norway AS, Response Nordic AS, Sport 1 Gruppen AS, Stormberg AS og Ultimate Nordic AS.

Analysen anvender data fra årsregnskapene som er tilgjengelig i Orbis databasen. Siden noen av dataene ikke var fullstendige ble det besluttet å bruke gjennomsnittsverdier for perioden 2007 – 2016 for Nike International Ltd og perioden 2009 – 2018 for konkurrerende selskaper. Nike Retail B.V. Norway Branch hadde kun data registrert i Orbis fra og med 2016, mens Nike Norway AS som ble stiftet i 2011, hadde det meste av data tilgjengelig fra 2016 etter at driften ble overført fra Nike International Ltd den 01.06.2015. Det ble derfor foretatt analyser for Nike International Ltd og konkurrerende selskaper for ti år, mens for Nike Norway AS og Nike Retail B.V. Norway Branch ble det foretatt databehandling for treårsperioden.

Tidligere forskning drøftet i teoridelen har avslørt at multinasjonale konsern viser tegn på skattemotivert internprisingsatferd, noe vi ønsker å bekrefte/avkrefte i våre analyser. Vi analyserer derfor profittmargin, driftsmargin, varekostnad og vareforbruk for utvalget vårt.

7.4.1 Profittmargin

Profittmargin som benyttes for å måle profitabilitet, er beregnet som skattbart overskudd over salg. Dette er en nøkkelverdi som kan implisere aggressiv skatteplanlegging ved bruk av fordelaktige internpriser på kjøp og salg innen samme konsern, dersom profittmarginen hos et konsolidert selskap er for lav.

Tabell 7.2 inneholder prosentverdier for profittmargin som kan indikere lønnsomheten på selskapets drift.

	Profittmargin %												GJ.SNITT	Gj.snitt 2009-2015	Gj.snitt 2016-2018
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018			
NIKE															
NIKE INTERNATIONAL LTD	2,85	1,41	2,34	2,32	3,51	1,50	1,53	1,47	1,50	100,00	n.a.	n.a.	11,84	2,02	-
NIKE NORWAY AS	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	18,47	20,57	20,18	19,74	-	19,74
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2,30	2,30	5,33	3,31	-	3,31
Andre															
ASICS NORGE AS	n.a.	n.a.	24,4	22,76	18,41	15,00	31,99	16,48	7,96	3,64	5,24	5,07	15,10	19,57	4,65
PUMA NORWAY AS	n.a.	n.a.	-6,17	-3,49	-16,35	-29,62	-21,70	-15,52	-6,06	-8,10	-8,23	-3,81	-11,90	-14,13	-6,71
RESPONSE NORDIC AS	n.a.	n.a.	9,75	5,74	9,88	8,84	8,92	5,21	2,27	2,14	9,54	5,66	6,80	7,23	5,78
SPORT 1 GRUPPEN AS	n.a.	n.a.	-3,49	1,36	0,64	0,09	0,84	1,02	2,22	2,99	3,47	3,79	1,29	0,38	3,42
STORMBERG AS	n.a.	n.a.	7,01	11,21	12,94	9,91	17,52	-3,24	13,58	12,30	10,09	2,80	9,41	9,85	8,40
ULTIMATE NORDIC AS	n.a.	n.a.	7,56	7,70	5,24	6,95	5,05	3,39	-0,84	5,94	4,78	4,84	5,06	5,01	5,19

n.a. – not available

Kilde: Orbis

Tabell 7.2: Prosentvise verdier av profittmargin for de analyserte årene

Den høyeste verdien av profittmargin hos våre analyserte foretak ble registrert i 2016 for Nike International Ltd og var på 100 %. Årsaken til dette er at driftskostnadene var på NOK 0,- det året Nike Norway AS tok over driften. Tilsvarende for samme periode hadde Nike Norway AS en resultatmargin på 18,47 % og Nike Retail B.V. Norway Branch på 2,3 %. De konkurrerende selskapene hadde i samme år en profittmargin på - 8,1 % for Puma Norway AS og 12,3 % for Stormberg AS.

Ved å beregne gjennomsnittlig prosentandel av profittmargin ser vi at Puma Norway AS var det eneste selskapet som hadde et negativt nivå på profittmargin over alle de analyserte årene og dermed viste mangel på lønnsomhet. Dette kan tyde på aggressiv skatteplanlegging ved bruk av internprisfastsettinger i det multinasjonale konsernet. De andre konkurrerende selskapene hadde en positiv profittmargin på 15,1 % i gjennomsnitt.

Profittmarginen til Nike Retail B.V. Norway Branch sammenlignet med andre bedrifter er relativt lav, noe som er bekymringsverdig. Hos Nike International Ltd ser vi også en relativt lav resultatmargin for årene 2007 – 2015 sammenlignet med andre foretak i samme bransje. Denne lave profittmarginen på 1,41 – 3,51 % kan være et resultat av aggressiv skattetilpasning og bruk av internprising som virkemiddel.

Den gjennomsnittlige profittmarginen ble beregnet for 2009 – 2015, som er fellesårene for Nike International Ltd og de seks konkurrerende selskapene. På det siste året for Nike International Ltd ble data ekskludert fra analysen siden overskuddsmarginen for 2016 for dette selskapet var

på 100 % og avvek betydelig fra verdiene for de tidligere årene. Det foretaket som hadde høyest profittmargin var Asics Norge AS som utgjorde nesten 20 %.

Gjennomsnittsverdien for profittmargin fra 2016 – 2018 ble også beregnet for to Nike selskaper og seks konkurrerende selskaper. Som tabell 7.2 viser hadde Puma Norway AS den laveste prosenten for profittmargin, som var - 6,71 %. Nike Retail B.V. Norway Branch hadde en profittmargin på 3,31 % og Nike Norway AS hadde den høyeste profittmarginen på 19,74 % for disse årene. Disse resultatene bekrefter delvis vår hypotese om skatteaggressivitet hos multinasjonale foretak med tanke på lave profittmarginer for både Puma Norway AS og Nike Retail B.V. Norway Branch.

7.4.2 Driftsmargin

Driftsmargin (driftsresultat over totalt salg) er en nøkkелverdi som ikke inneholder hverken ekstraordinære poster eller finanskostnader, noe som gjør at den skiller seg fra profittmargin. Dette gjør at man ikke behøver å justere for forskjellene ved bruk av gjeldsbruk mellom nasjonale og multinasjonale foretak. Ulempen med bruk av driftsmargin som mål på aggressiv skatteplanlegging er at man kan gå glipp av effekter av internprismanipulasjon på intern gjeld i konsernet (Balsvik et al., 2009). Slik som ved profittmargin, kan også lave verdier på driftsmargin vise tegn på aggressiv skatteplanlegging hvor internprising kan være en av metodene for overskuddsflytting.

Tabell 7.3 inneholder prosentverdier for driftsmargin som kan indikere lønnsomheten på selskapets drift.

	Driftsmargin %												GJ.SNITT	Gj.snitt 2009-2015	Gj.snitt 2016-2018
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018			
NIKE															
NIKE INTERNATIONAL LTD	2,68	1,22	2,26	2,24	3,41	1,46	1,48	1,53	1,42	100,00	n.a.	n.a.	11,77	1,97	-
NIKE NORWAY AS	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	19,27	19,91	19,83	19,67	-	19,67
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2,24	3,08	6,39	3,90	-	3,90
Andre															
ASICS NORGE AS	n.a.	n.a.	16,93	12,84	11,46	8,52	30,32	12,23	6,45	2,46	5,23	4,98	11,14	14,11	4,22
PUMA NORWAY AS	n.a.	n.a.	-6,11	-4,62	-18,06	-30,02	-21,85	-15,63	-6,12	-8,10	-8,24	-3,80	-12,25	-14,63	-6,71
RESPONSE NORDIC AS	n.a.	n.a.	10,36	6,91	11,01	10,29	9,77	6,14	5,63	5,19	6,48	4,63	7,64	8,59	5,43
SPORT 1 GRUPPEN AS	n.a.	n.a.	-2,59	2,44	1,64	1,35	1,71	2,12	3,14	3,57	4,02	4,15	2,15	1,40	3,91
STORMBERG AS	n.a.	n.a.	5,90	9,92	15,01	12,25	10,49	4,24	10,71	4,64	6,93	2,59	8,27	9,79	4,72
ULTIMATE NORDIC AS	n.a.	n.a.	6,62	7,53	5,61	6,72	4,38	1,86	-0,37	4,84	3,65	4,18	4,50	4,62	4,22

n. a. – not available

Kilde: Orbis

Tabell 7.3: Driftsmargin for de analyserte selskapene

Av denne tabellen fremkommer det at driftsmarginen til Nike International Ltd i 2007 – 2015 bare var på 1,22 – 3,41 %, noe som kan indikere en strategisk og fordelaktig internprising i konsernet, mens det i 2016 var 100 % (grunnet manglende driftskostnader). Her er det nødvendig å analysere selskapets kostnader for å få innblikk i hva som kan skyldes en så lav driftsmargin. For Nike Norway AS var gjennomsnittlig driftsmargin i årene 2016 – 2018 på 19,67 %, mens for Nike Retail B.V. Norway Branch var den relativt lav på knappe 4 %.

Hvis man tar gjennomsnittlig driftsmargin i betraktning fra 2009 – 2015, kan man observere at den laveste verdien er for Puma Norway AS på - 14,63 %, som kan være en indikasjon på overskuddsflytting. Nike International Ltd var det tredje selskapet med lavest driftsmargin. Asics Norge AS hadde den høyeste driftsmarginen disse årene på 14,11 %.

Ved å analysere data fra de tre siste årene (2016 – 2018) kan vi se at driftsmarginsnivået i de sammenlignede selskapene varierte fra 3,90 % til 5,43 %, med to selskap som skilte seg betydelig ut, Nike Norway AS med høyest driftsmarginsnivå og en gjennomsnittsverdi på 19,67 % og Puma Norway AS med lavest verdi på - 6,71 %.

7.4.3 Varekostnad og vareforbruk

I neste trinn ble det utført analyser av driftsinntektsverdier, materialkostnader, samt vareforbruk. I tabell 7.4 ser vi data for de tre analyserte Nike selskapene.

	Driftsinntekter	Varekostnad	COGS %
Nike International LTD			
2007	45 971 357	34 048 841	74,1
2008	63 618 236	52 431 177	82,4
2009	54 194 764	44 034 763	81,3
2010	54 550 077	45 367 907	83,2
2011	70 734 508	58 087 012	82,1
2012	66 133 114	55 064 250	83,3
2013	82 270 942	74 203 079	90,2
2014	86 448 829	77 372 909	89,5
2015	83 236 761	76 030 463	91,3
2016	1 996 172	n.a.	-
2017			
2018			
Nike Norway AS			
2016	6 599 641	837	0,0
2017	6 576 576	832	0,0
2018	7 318 282	n.a.	-
Nike Retail B.V. Norway Branch			
2016	1 441 268	917 943	63,7
2017	8 284 305	5 390 012	65,1
2018	8 662 699	4 734 233	54,7

n.a. – not available

Kilde: Orbis

Tabell 7.4: Driftsinntekter, materialkostnader og vareforbruk i det norske Nike konsernet

Fra tabelloversikten over leser vi at vareforbruket til Nike International Ltd kom på 74 – 91 %, som tilsvarer relativ høy prosentandel av interne (vare) transaksjoner i konsernet, noe som kan indikere benyttelse av skattemotivert internprisfastsetting. En annen mulig årsak til høyt vareforbruk kan være en økning i pris på råvarer i sportsbransjen. I Nike Norge, hvor vi har data tilgjengelig for to år, stod vareforbruk for en liten prosentandel av driftsinntektene. Dette kan forklares med at det er et annet foretak i konsernet som er hovedansvarlig for varehandel, og muligens er dette Nike European O. Netherlands B.V., et NUF selskap som ikke er skattepliktig til Norge i henhold til norsk lovgivning. Dette gjør det vanskelig for oss å skaffe

de nødvendige dataene for vareforbruk for videre forskning og analyse. Lavt vareforbruk kan også forklares med at materialkostnadene har blitt overført til et annet Nike selskap. Til slutt ser vi på Nike Retail B.V. Norway Branch som har et vareforbruk som når 55 – 65 % og er på et akseptabelt nivå.

	COGS	COGS % 2009-2015	COGS % 2016-2018
NIKE INTERNATIONAL LTD	94,24	85,83	-
NIKE NORWAY AS	0,03	n.a.	0,01
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	60,05	n.a.	61,13
ASICS NORGE AS	78,99	79,19	84,86
PUMA NORWAY AS	62,78	62,45	68,16
RESPONSE NORDIC AS	77,98	70,55	82,72
SPORT 1 GRUPPEN AS	73,84	75,39	70,92
STORMBERG AS	60,21	61,97	57,35
ULTIMATE NORDIC AS	64,74	62,28	70,35

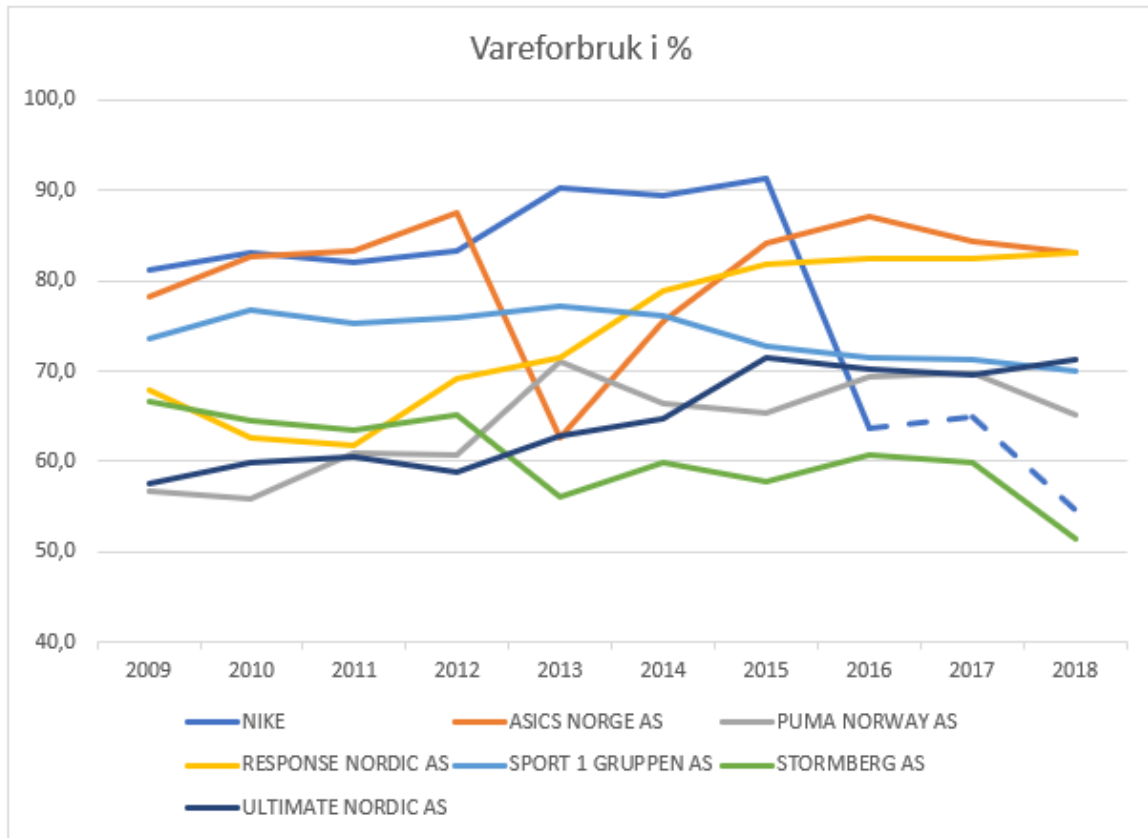
n.a. – not available

Kilde: Orbis

Tabell 7.5: Gjennomsnittlige vareforbruksverdier for de analyserte foretakene for perioden 2009 – 2015 og 2016 – 2018

Av tabellen 7.5 leser vi at Nike International Ltd dekket de aller fleste varekostnader, siden vareforbruket var høyere sammenlignet med de andre konkurrentene (noe vi allerede har sett på i forrige avsnitt). Nike Norway AS hadde den laveste varekostnaden og mindre enn 1 % av utgiftene ble brukt på kjøp av varer/tjenester. Hos konkurrerende selskaper var varekostnadene på rundt 60 – 70 % av kostnaden, og det samme gjelder for Nike Retail B.V. Norway Branch.

Ved å analysere dataene for de spesifiserte tidsintervallene kan vi for årene 2009 – 2015 se at Nike International Ltd pådro seg de høyeste materialkostnadene sammenlignet med andre konkurrenter. For de tre siste analyserte årene var det Asics Norge AS som hadde den høyeste verdien på vareforbruket, hvor materialkostnadene utgjorde nesten 85 % av kostnadene. Nike Norway AS pådro seg materialkostnader nær 0 %, og det var den laveste verdien i forhold til andre selskaper i sportsklær og fottøy markedet den gang.



Figur 7.2: Prosentandel for vareforbruksverdier for de analyserte selskapene i årene 2009–2018

Figur 7.2 illustrerer prosentandel av vareforbruk for de analyserte selskapene. For “NIKE” blir det presentert data for Nike International Ltd fram til 2016, og etter år 2016 fremkommer data for Nike Retail B.V. Norway Branch (den stiplede blå linjen). Nikes virksomhet viser tydelig fall i varekostnaden for årene.

7.5 Gjeldsflytting / Tynn kapitalisering

I dette avsnittet skal vi se på mulige tegn på gjeldsflytting ved å analysere egenkapitalandel, gjeldsgrad, egenkapital, langsiktig gjeld, kortsiktig gjeld og beskatning til multinasjonale og nasjonale foretak.

7.5.1 Egenkapitalandel

Analysen av egenkapitalandel inkluderer solvensgrad basert på eiendeler. Antagelsen fra tidligere forskning er at avkastning på egenkapital er hardere beskattet i Norge enn i utlandet, noe som kan føre til at multinasjonale foretak muligens vil ha intensiver til overskuddstilpasning gjennom interne priser i sitt konsern (hvis det er tilstrekkelig stor grad av kapitalmobilitet). Dette fører til at multinasjonale foretak trolig har lavere egenkapitalandel sammenlignet med nasjonale selskaper. Tabell 7.6 presenterer tilgjengelige data for de analyserte årene, samt gjennomsnitt av noen gitte perioder for enklere analyse av viktige nøkkeltall for utvalget vårt.

	Egenkapitalandel %												GJ.SNITT	Gj.snitt 2009-2015	Gj.snitt 2012-2015	Gj.snitt 2016-2018
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018				
NIKE INTERNATIONAL LTD	7,51	10,65	6,35	18,60	13,30	16,53	15,67	22,58	18,59	91,98	n.a.	n.a.	22,17	15,94	18,34	-
NIKE NORWAY AS	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	100,00	99,02	99,02	100,00	24,60	65,26	59,53	78,20	-	99,51	49,80
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0,41	3,95	12,22	5,53	-	-	5,53
ASICS NORGE AS	n.a.	n.a.	10,00	10,00	18,73	23,43	62,54	45,17	72,09	8,93	20,25	29,49	30,06	34,56	50,81	19,56
PUMA NORWAY AS	n.a.	n.a.	73,14	64,85	39,60	n.a.	43,96	-30,88	-47,29	n.a.	5,32	-11,39	17,16	23,90	-11,41	-3,03
RESPONSE NORDIC AS	n.a.	n.a.	10,00	15,23	11,48	10,00	6,36	4,93	2,48	2,64	2,88	2,27	6,83	8,64	5,94	2,60
SPORT 1 GRUPPEN AS	n.a.	n.a.	31,18	26,67	25,04	23,82	25,83	26,67	29,47	29,53	34,91	31,45	28,46	26,95	26,45	31,96
STORMBERG AS	n.a.	n.a.	34,62	36,20	35,11	34,10	35,54	39,59	35,65	35,28	26,35	24,90	33,73	35,83	36,22	28,84
ULTIMATE NORDIC AS	n.a.	n.a.	15,82	18,78	21,79	34,10	26,52	26,30	25,25	30,04	25,67	22,12	24,64	24,08	28,04	25,94

n.a. – not available

Kilde: Orbis

Tabell 7.6: Egenkapitalandel

Response Nordic AS har lavest gjennomsnittlig egenkapitalandel for årene 2009 – 2015. Selskapets egenkapitalnivå var på 8,64 %, noe som ikke oppfyller egenkapitalkravet som i praksis er 20 %. I Norge har man foreløpig ingen reguleringer i forhold til egenkapitalkravet som mange andre europeiske land har, derfor godtas et lavere nivå enn 20 %. Stormberg AS hadde det høyeste egenkapitalnivået som var 35,83 %. Nike International Ltd hadde det nest laveste egenkapitalnivået i perioden på 15,94 %.

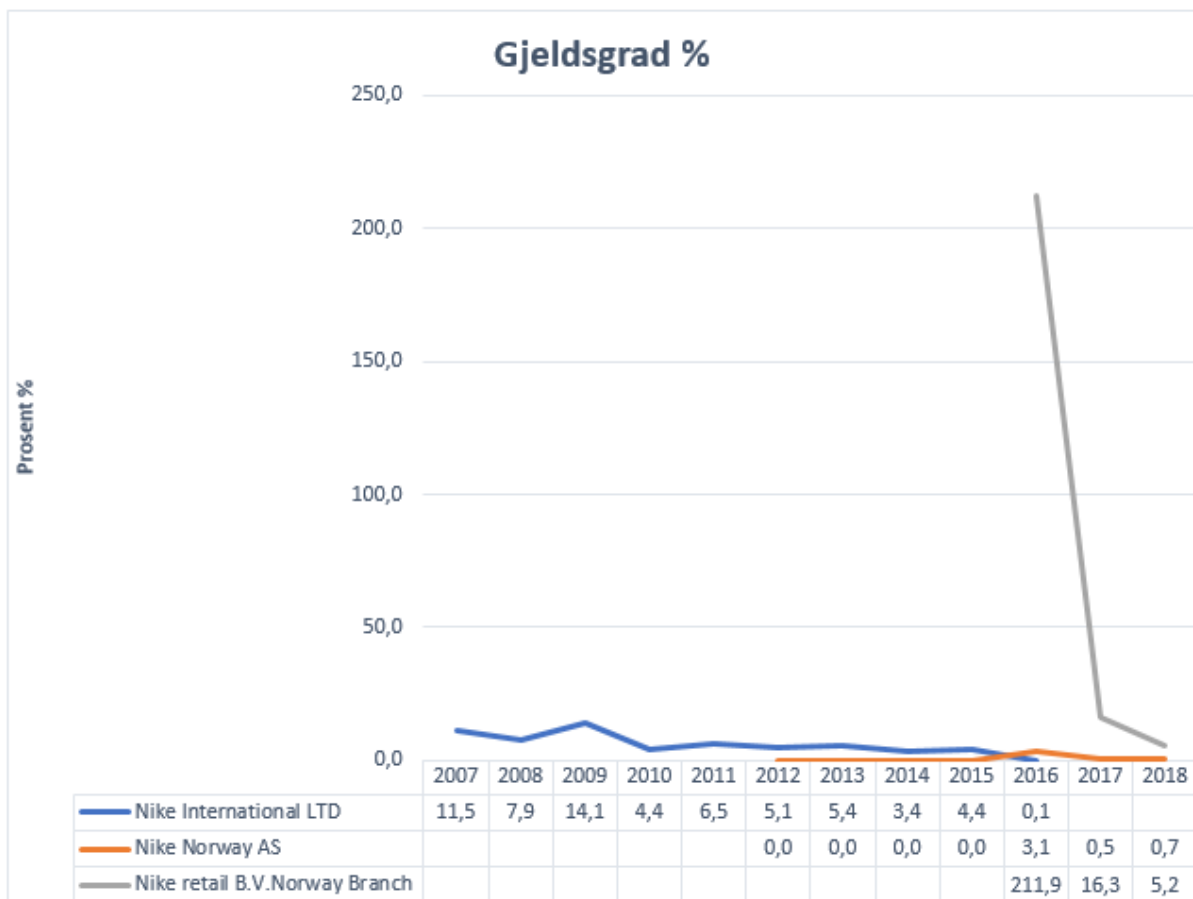
For årene 2012 – 2015 hadde Nike Norway AS, som nettopp hadde dukket opp i markedet etter

å ha tatt over driften til NUF selskapet Nike International Ltd, det høyeste gjennomsnittlige egenkapitalnivået på 99,51 %. Puma hadde det laveste egenkapitalnivået på - 11,41 %, også de tre siste årene (2016 – 2018), noe som er bekymringsverdig. Det nest laveste resultatet stod Response Nordic AS for, og det tredje laveste var Nike Retail B.V. Norway Branch som hadde, noe som kan tyde på at multinasjonale foretak som Nike og Puma har en kapitalstruktur som er tynt kapitalisert. Response Nordic AS er i motsetning en nasjonal bedrift og lav egenkapitalandel hos dette foretaket skyldes andre forhold enn skattemotivert gjeldsflytting.

Nike Norway AS har i sin tur opprettholdt relativt høye egenkapitalandeler, som utgjorde nesten 50 % for dette selskapet. For andre konkurrenter var egenkapitalnivået rundt 20 – 30 %.

7.5.2 Gjeldsgrad

Videre gjennomføres det en analyse av gjeldsgraden i norske Nike selskaper. Tidligere forskning antar at det forholdsvis er høy selskapsskatt i Norge (23 % for inntektsåret 2018) sammenlignet med andre land, og derfor vil en forvente en relativ høyere gjeldsgrad hos multinasjonale selskap enn hos selskap som driver næring kun i Norge. Multinasjonale konsoliderte selskap velger trolig å finansiere sine bedrifter med mer gjeld og mindre egenkapital hvis det er høy skattesats i landet virksomheten driver næring i, grunnet gjeldsfradrag trukket fra det skattebare overskuddet. Og det motsatte, at de velger å finansiere sine konserner med egenkapital dersom skatt i det landet selskapet opererer i er relativt lav. Allokering av gjeld og egenkapital er dermed bestemt ut ifra hvor det kan være lønnsomt med gjeld.



Figur 7.3: Gjeldsgrad hos Nike

Figuren ovenfor viser en gradvis nedgang i gjeldsgrad for kapitalstrukturen til Nike International Ltd. Nike Norway AS hadde de fire første årene av selskapets eksistens en gjeldsgrad i kapitalstrukturen lik 0 % (grunnet ingen drift etter stiftelsesdato), mens den fra 2016 var 3,1 %. I løpet av de neste to årene har gjeldsgraden ikke oversteget 1 %. For Nike Retail B.V. Norway Branch var gjeldsgraden det første driftsåret svært høy og utgjorde over 210 %. I de påfølgende årene var det en betydelig nedgang i gjeldsgraden, ned til ca. 5 % i 2018.

Tabell 7.7 gir informasjon om gjeldsgrad hos Nike og konkurrerende selskaper i de analyserte periodene.

	Gj.snitt Gjeldsgrad	Gjeldsgrad 2009-2015	Gjeldsgrad 2012-2015	Gjeldsgrad 2016-2018
NIKE INTERNATIONAL LTD	6,26	6,17	4,56	n.a.
NIKE NORWAY AS	0,61	n.a.	0,00	1,42
NIKE RETAIL B.V.NORWAY BRANCH	77,78	n.a.	n.a.	77,78
ASICS NORGE AS	4,24	3,92	1,27	5,00
PUMA NORWAY AS	0,08	-0,78	-1,97	2,08
RESPONSE NORDIC AS	21,80	14,90	20,58	37,91
SPORT 1 GRUPPEN AS	2,44	2,64	2,75	1,97
STORMBERG AS	0,90	0,70	0,42	1,37
ULTIMATE NORDIC AS	3,11	3,19	2,32	2,92

n.a. – not available

Kilde: Orbis

Tabell 7.7 Gjeldsgrad hos resterende foretak

I første kolonne ser vi gjennomsnitt av gjeldsgrad for alle tilgjengelige regnskapstall. Databasen Orbis kan oppbevare regnskapstall i 10 år, noe som førte til at vi hadde tilgjengelige data for Nike International Ltd for perioden 2007 – 2015.

Individuelle verdier av gjeldsandel i kapitalstrukturen til de analyserte selskapene viser en negativ gjeldsgrad for kapitalstrukturen til Puma Norway AS i 2009 – 2015 og 2012 – 2015. Gjeldsgraden for dette selskapet økte i 2016 – 2018 og utgjorde 2,08 %. Den høyeste gjeldsgraden i 2009 – 2015 ble registrert for Response Nordic AS og utgjorde nesten 15 % av kapitalen og det nest høyeste resultatet var for Nike International Ltd på 6 %. Puma Norway AS hadde det laveste resultatet for disse årene med - 0,78 %.

Ved analyse av de tre siste årene med tilgjengelige data ble Nike Retail B.V. Norway Branch i tillegg inkludert. Gjeldsgraden til dette selskapet var den høyeste i forhold til andre selskaper og utgjorde nesten 78 % av kapitalen, noe som tyder på et lite solid foretak i Nike konsernet. Den laveste gjeldsgraden ble registrert for Stormberg AS og Nike Norway AS.

7.5.3 Egenkapital, langsiktig gjeld og kortsiktig gjeld

Vårt neste fokusområde er å se på andelen av kortsiktig og langsiktig gjeld, samt egenkapital i den økonomiske strukturen til de utvalgte selskapene. Som tidligere nevnt velger multinasjonale foretak i større grad å gjeldsfinansiere sine konsoliderte foretak for å kunne dra nytte av rentefradraget. Fra databasen Orbis finner vi langsiktig og kortsiktig gjeldsfinansiering og disse splittes ikke opp i intern og ekstern gjeld. Vi kan likevel sammenligne forholdet mellom dem og gjeldsfinansiering sammen med egenkapital for utvalgte multinasjonale og nasjonale foretak.

I årene 2009 – 2015 var andelen kortsiktig gjeld i finansstrukturen til alle analyserte selskaper relativt høy. Den laveste andelen av kortsiktig gjeld var på 22,85 % for Stormberg AS, mens den høyeste var på hele 92,63 % for Response Nordic AS. Andelen kortsiktig gjeld for Nike International Ltd var det nest høyeste resultatet i den analyserte gruppen og utgjorde 83,19 %. Andelen langsiktig gjeld var høyest hos Stormberg AS og utgjorde over 40 %. For andre selskaper, inkludert Nike International Ltd, overskred ikke andelen av langsiktig gjeld 6 %.

I årene 2012 – 2015 ble Nike Norway AS i tillegg inkludert. Dette selskapet hadde verken kortsiktige eller langsiktig gjeld i rapporteringsperioden. En økning i kortsiktig gjeld ble imidlertid observert for Puma Norway AS, hvor egenkapitalen var negativ. Nike International Ltd og Puma Norway AS rapporterte ikke langsiktig gjeld i denne perioden. Stormberg AS hadde den høyeste andelen langsiktig gjeld.

I de tre siste årene ble Nike Retail B.V. Norway Branch inkludert, hvor kortsiktig gjeld utgjorde nesten over 70 % av økonomien, og langsiktig gjeld 22 %. Fire selskaper hadde en høyere andel kortsiktig gjeld: Asics Norge AS, Puma Norway AS, Response Nordic AS og Ultimate Nordic AS. Nike Norway AS hadde den høyeste egenkapitalen som utgjorde 50 % av selskapets økonomi. Detaljer er gitt i tabell 7.8.

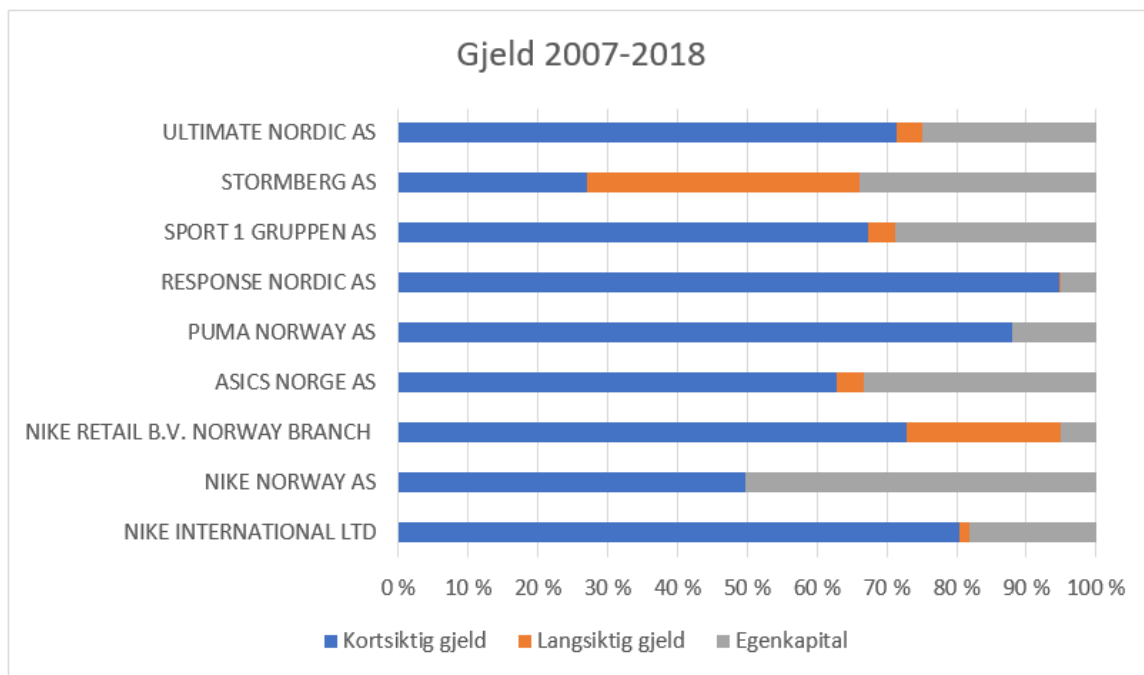
	Kortsiktig gjeld	%	Langsiktig gjeld	%	Egenkapital	%
2007-2018						
NIKE INTERNATIONAL LTD	11 360 233	80,39	202 182	1,43	2 568 967	18,18
NIKE NORWAY AS	851 211	49,69	308	0,02	861 635	50,30
NIKE RETAIL B.V.NORWAY BRANCH	3 481 191	72,91	1 052 982	22,05	240 623	5,04
ASICS NORGE AS	18 393 469	62,75	1 180 324	4,03	9 737 750	33,22
PUMA NORWAY AS	2 109 879	88,02	-	0,00	287 276	11,98
RESPONSE NORDIC AS	12 466 472	94,67	22 169	0,17	680 153	5,16
SPORT 1 GRUPPEN AS	43 688	67,41	2 471	3,81	18 655	28,78
STORMBERG AS	5 412 006	26,94	7 882 059	39,23	6 795 832	33,83
ULTIMATE NORDIC AS	13 286 836	71,35	676 805	3,63	4 658 271	25,01
2009-2015						
NIKE INTERNATIONAL LTD	13 318 233	83,19	89 433	0,56	2 601 082	16,25
NIKE NORWAY AS	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
NIKE RETAIL B.V.NORWAY BRANCH	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
ASICS NORGE AS	21 930 639	60,57	1 238 403	3,42	13 038 484	36,01
PUMA NORWAY AS	1 724 599	74,01	-	0,00	605 503	25,99
RESPONSE NORDIC AS	10 007 438	92,63	30 453	0,28	765 354	7,08
SPORT 1 GRUPPEN AS	40 351	70,46	1 565	2,73	15 351	26,81
STORMBERG AS	4 797 410	22,85	8 696 357	41,43	7 498 095	35,72
ULTIMATE NORDIC AS	12 517 202	69,84	966 864	5,39	4 439 631	24,77
2012-2015						
NIKE INTERNATIONAL LTD	15 258 682	81,64	-	0,00	3 432 352	18,36
NIKE NORWAY AS	-	0,00	-	0,00	15 912	100
NIKE RETAIL B.V.NORWAY BRANCH	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
ASICS NORGE AS	18 973 931	46,27	2 157 732	5,26	19 875 130	48,47
PUMA NORWAY AS	2 003 702	142,7	-	0,00	599 683	-42,71
RESPONSE NORDIC AS	13 348 096	94,51	4 510	0,03	771 000	5,46
SPORT 1 GRUPPEN AS	42 694	71,72	1 082	1,82	15 755	26,47
STORMBERG AS	3 632 339	14,74	12 157 358	49,33	8 853 814	35,93
ULTIMATE NORDIC AS	12 745 012	64,17	1 575 960	7,93	5 541 479	27,90
2016-2018						
NIKE INTERNATIONAL LTD	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
NIKE NORWAY AS	1 986 159	49,95	718	0,02	1 989 267	50,03
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	3 481 191	72,91	1 052 982	22,05	240 623	5,04
ASICS NORGE AS	10 140 073	76,70	1 044 809	7,90	2 036 039	15,40
PUMA NORWAY AS	3 008 865	117,8	-	0,00	455 254	-17,83
RESPONSE NORDIC AS	18 204 218	97,41	2 839	0,02	481 348	2,58
SPORT 1 GRUPPEN AS	51 473	62,45	4 582	5,56	26 365	31,99
STORMBERG AS	6 846 064	38,06	5 982 033	33,26	5 157 218	28,67
ULTIMATE NORDIC AS	15 082 648	74,48	-	0,00	5 168 430	25,52

n.a. – not available

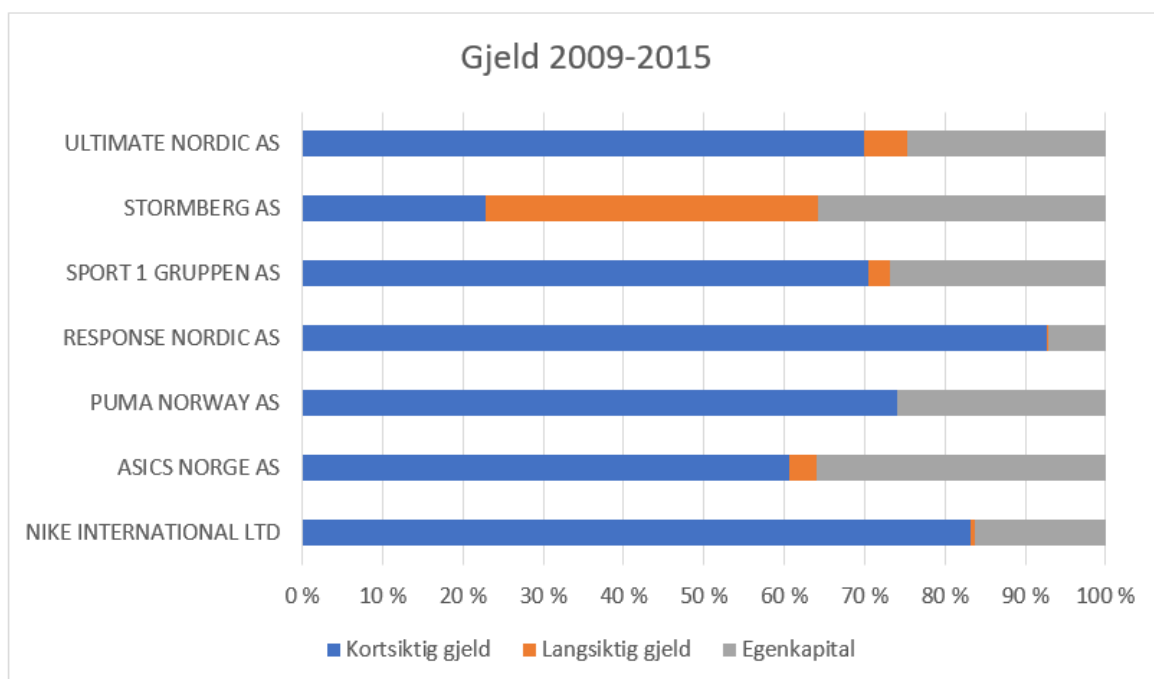
Kilde: Orbis

Tabell 7.8: Kortsiktig- og langsiktig gjeld, samt egenkapital i den økonomiske strukturen til de analyserte selskapene

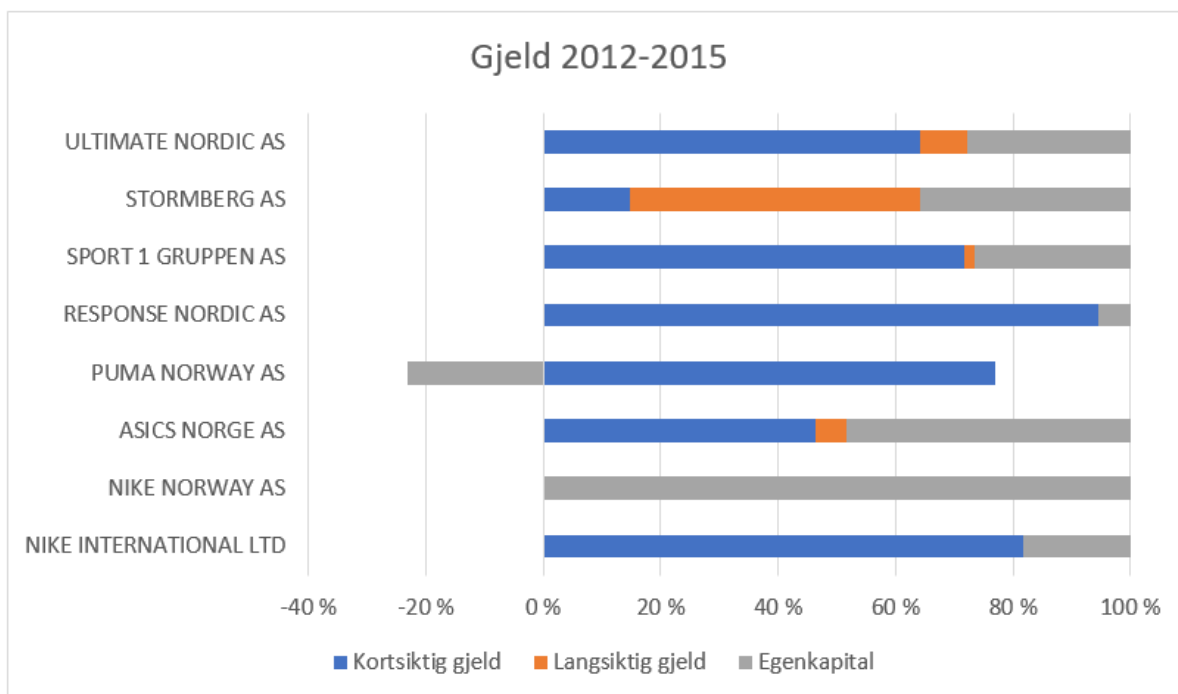
Figurene 7.4 – 7.7 viser utformingen av de analyserte selskapene i forskjellige tidsperioder.



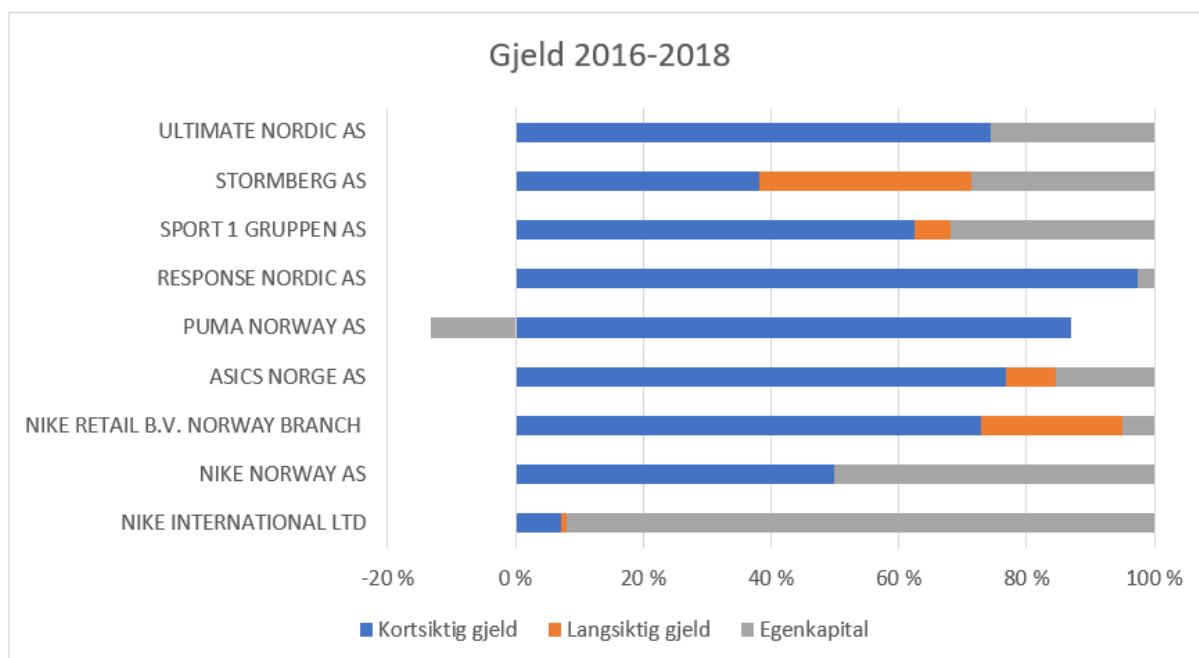
Figur 7.4: Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2007 – 2018



Figur 7.5: Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2009 – 2015



Figur 7.6: Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2012 – 2015



Figur 7.7: Prosentvis fordeling av andelen kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld og egenkapital i 2016 – 2018

7.5.4 Driftsinntekter og beskatning

Den siste delen av analyse 1 tar for seg driftsinntekter og skattebeløp. I tabell 7.9 har vi presentert analysen av driftsinntekter, resultat før skatt, skattekostnad, resultat etter skatt, prosent av skatt og profittmargin.

	Driftsinntekter (omsetning)	Resultat før skatt	Skattekostnad	Resultat etter skatt	Skattekostad/ resultat etter skatt %	Profittmargin %
2007-2018						
NIKE INTERNATIONAL LTD	60 915 476	1 398 122	390 511	1 007 598	38,8	11,8
NIKE NORWAY AS	2 927 786	578 362	141 721	436 641	32,5	19,7
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	6 129 424	228 485	53 626	174 859	30,7	3,3
ASICS NORGE AS	47 971 599	8 846 705	1 862 626	6 984 103	26,7	15,1
PUMA NORWAY AS	10 464 018	- 1 095 598	- 18 060	- 1 077 554	1,70	-11,9
RESPONSE NORDIC AS	24 881 807	1 547 565	401 145	1 146 390	35,0	6,8
SPORT 1 GRUPPEN AS	153 274	2 455	707	1 748	40,4	1,3
STORMBERG AS	35 056 452	3 262 332	889 961	2 372 387	37,5	9,4
ULTIMATE NORDIC AS	45 244 855	2 273 055	702 228	1 570 872	44,7	5,1
2009-2015						
NIKE INTERNATIONAL LTD	71 081 285	1 397 285	396 794	1 000 473	39,7	2,0
NIKE NORWAY AS	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
ASICS NORGE AS	56 022 604	12 063 677	2 541 692	9 521 985	26,7	19,6
PUMA NORWAY AS	10 584 617	- 1 276 796	- 25 800	- 1 251 020	2,1	-14,1
RESPONSE NORDIC AS	18 266 885	1 173 114	328 461	844 628	38,9	7,2
SPORT 1 GRUPPEN AS	139 652	788	311	477	65,2	0,4
STORMBERG AS	35 895 668	3 626 419	1 018 094	2 608 349	39,0	9,8
ULTIMATE NORDIC AS	45 752 071	2 269 323	753 034	1 516 337	49,7	5,0
2016-2018						
NIKE INTERNATIONAL LTD	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
NIKE NORWAY AS	6 831 500	1 349 541	330 683	1 018 858	32,5	19,7
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH	6 129 424	228 485	53 626	174 859	30,7	3,3
ASICS NORGE AS	29 185 920	1 340 437	278 138	1 062 379	26,2	4,7
PUMA NORWAY AS	10 182 621	- 672 802	-	- 672 802	0,0	-6,7
RESPONSE NORDIC AS	40 316 626	2 421 283	570 743	1 850 502	30,8	5,8
SPORT 1 GRUPPEN AS	185 060	6 344	1 632	4 712	34,6	3,4
STORMBERG AS	33 098 280	2 412 793	590 985	1 821 808	32,4	8,4
ULTIMATE NORDIC AS	44 061 352	2 281 764	583 682	1 698 121	34,4	5,2

n.a. – not available

Kilde: Orbis

Tabell 7.9: Sammendrag av driftsinntekter og skatter for de analyserte selskapene

I 2009 – 2015 ble den høyeste prosentandelen av skatt med tilknytning til fortjeneste betalt av Sport 1 Gruppen AS. Årsaken til dette er det faktum at de i 2012 betalte en skatt på 65,2 % av overskuddet, som var den høyeste skatten observert for utvalget. For Nike International Ltd lå skatten omtrent på 40 % av overskuddet og var sammenlignbar med de fleste konkurrenter i utvalget. Samtidig var profittmarginen for dette selskapet på 2 %. Puma Norway AS stod for den laveste prosentandelen av skatt på 2,1 %, og resultatmarginen for dette selskapet var også den laveste og utgjorde - 14,1 %.

I 2016 – 2018 ble også Nike Norway AS og Nike Retail B.V. Norway Branch inkludert. Resultatmarginen for Nike Norway AS var den høyeste på 19,7 %, med en skattemessig resultatgrad på 32,5 %, lik de fleste konkurrerende selskaper. Nike Retail B.V. Norway Branch hadde en tilsvarende prosentandel av skatter på 30,7 %, mens profittmarginen for dette selskapet definitivt var lavere og utgjorde 3,3 %. Puma Norway AS hadde det laveste forholdet mellom skatt og fortjeneste, nær 0, og samtidig den laveste profittmarginen på - 6,7 %.

7.6 Resultatsammenligning

I dette delkapittelet skal vi sammenligne resultater fra tidligere forskning med våre resultater. Vi har analysert selskapene Puma Norway AS, Asics Norge AS, Response Nordic AS, Sport 1 Gruppen AS, Stormberg AS, Ultimate Nordic AS for perioden 2009 – 2018, Nike Norway AS og Nike Retail B.V. Norway Branch for perioden 2016 – 2018, samt Nike International Ltd for perioden 2009 – 2015 grunnet selskapets avvikling.

Profittmargin

Langli & Saudagaran (2004) har forsket på profittmarginen til norske og utenlandske virksomheter innen industribransjen, detaljhandel, samt engroshandel for perioden 1993 – 1996. Deres resultater fra den deskriptive analysen resulterte i gjennomsnittlig profittmargin på 4,8 % for norske selskaper og 2,1 % for utenlandske selskaper. Balsvik et al. (2009) fikk noenlunde tilsvarende resultater på 4,78 % for nasjonale selskaper og 3,10 % for multinasjonale selskaper. Våre resultater for profittmargin stiller seg ganske likt for de fleste analyserte foretak, og avviker for noen av dem.

For de utvalgte nasjonale foretakene fikk vi gjennomsnittlig profittmargin for perioden 2009 – 2018 på 9,41 % for Stormberg AS, 5,06 % for Ultimate Nordic AS, 1,29 % for Sport 1 Gruppen

AS og 6,80 % for Response Nordic AS. Gjennomsnittlig profittmargin hos våre utvalgte multinasjonale foretak er - 11,90 % for Puma Norway AS, 15,10 % for Asics Norge AS, 3,31 % for Nike Retail B.V. Norway Branch, 19,74 % for Nike Norway AS og 2,02 % for Nike International Ltd.

Nike Norway AS og Asics Norge AS sine gjennomsnittlige profittmarginer avviker fra tidligere forskning og er høyere enn tiltenkt, noe som positivt overrasker oss. Det andre store avviket er gjennomsnittlig profittmargin for Puma Norway AS, som er veldig lav. Fra vår analyse og ved sammenligning med tidligere forskning kan det tyde på at både Nike International Ltd, Nike Retail B.V. Norway Branch og ikke minst Puma Norway AS viser tegn på aggressiv skatteplanlegging ved bruk av overskuddsflytting og virkemidler som internprising.

Driftsmargin

Mjelde & Minsås (2005) forsket på driftsmargin i ulike bransjer og deres gjennomsnittlige resultater var 4,6 % for multinasjonale selskaper og 8,9 % for nasjonale selskaper. Gjennomsnittlig driftsmargin hos våre utvalgte nasjonale foretak er 8,27 % for Stormberg AS, 4,50 % for Ultimate Nordic AS, 2,15 % Sport 1 Gruppen AS og 7,64 % for Response Nordic AS. For de multinasjonale selskapene har vi - 12,25 % for Puma Norway AS, 11,14 % for Asics Norge AS, 3,90 % for Nike Retail B.V. Norway Branch, 19,67 % for Nike Norway AS og 1,97 % for Nike International Ltd.

Resultater fra tidligere forskning for driftsmargin og våre analyser samsvarer med resultater fra profittmarginen, og kan tyde på at de samme multinasjonale selskapene Nike International Ltd, Nike Retail B.V. Norway Branch og Puma Norway AS viser skattemotivert inntektsskiftende atferd. Dvs. at de viser tegn på aggressiv skatteplanlegging ved bruk av overskuddsflytting og virkemidler som internprising.

Varekostnad og vareforbruk

Tidligere forskning sammenligner varekostnad og vareforbruk med andre bedrifter i bransjen, noe vi også har gjort ved bruk av våre utvalgte selskaper. Det kunne i tillegg ha vært nyttig å sammenligne varekostnaden og lagerverdien med tidligere forskning, men vi har ikke lyktes med å finne studier som analyserte bedrifter i sports- og tekstilbransjen. Vår sammenligning for varekostnad og vareforbruk kan tyde på at Nike International Ltd mulig benytter skattemotivert internprisfastsetting og viser aggressiv skatteplanleggingsatferd for de

analyserte årene. Uvanlig lav varekostnad på ca. 1 % hos Nike Norway AS tyder på at det er et annet foretak i konsernet som står for varekjøp, trolig NUF foretaket Nike European O. Netherlands B.V. som eier Nike Norway AS og som ikke er innsendingspliktig til de norske ligningsmyndighetene.

Egenkapitalandel

Flere tidligere forskninger som er blitt gjort har funnet ut at egenkapitalandel er lavere hos multinasjonale foretak sammenlignet med nasjonale. En av analysene foretatt og presentert av skatteutvalget (1994 – 1999) viser at det er ca. 7 prosentpoeng forskjell på de to analyserte gruppene, og at dette varierer fra år til år (Hægeland, 2003). Det som imidlertid er godtatt av prosentvis egenkapitalandel i Norge er 20–30 % ifølge Finansleksikon (u.å.).

Dersom vi ser på våre resultater for gjennomsnittlig egenkapitalandel finner vi at alle nasjonale foretak oppfyller kravet for egenkapitalandel, bortsett fra Response Nordic AS med sine lave 6,83 %. For multinasjonale virksomheter ser vi at Puma Norway AS har 17,16 %, Nike Retail B.V. Norway Branch har 5,53 % og Nike International Ltd har 15,94 %, som ikke oppfyller 20-30 % kravet. Derimot har Asics Norge AS en egenkapitalandel på 30,06 % og Nike Norway AS på 49,80 %, som er tilfredsstillende.

Det at multinasjonale selskap har lavere egenkapitalandeler enn det nasjonale selskap har stemmer stort sett overens med våre analyser, med unntak av de multinasjonale foretakene Nike Norway AS, delvis Asics Norge AS (for noen år) og det nasjonale foretaket Response Nordic AS som har uvanlig lav egenkapitalandel. Dvs. at de multinasjonale selskapene som kan vise tegn på aggressiv skatteplanlegging ved bruk av gjeldsflytting/tynn kapitalisering som virkemiddel for overskuddsflytting er Nike International Ltd, Nike Retail B.V. Norway Branch og Puma Norway AS.

Gjeldsgrad

Et studie gjennomført av Bakke (2007) viser at multinasjonale selskap hadde en gjeldsgrad som var 7,22 prosentpoeng høyere enn nasjonale selskaper i Norge for perioden 1994 – 2001, ved benyttelse av rentebærende gjeld i telleren. Dersom man så på den totale gjelden i telleren (slik som i vårt tilfelle) fikk man et resultat på 9,5 prosentpoeng høyere gjeldsgrad hos multinasjonale foretak som drev næring i Norge enn hos nasjonale foretak.

Dersom vi ser på våre resultater for gjennomsnittlig gjeldsgrad finner vi varierende resultater for nasjonale og multinasjonale foretak. Best ut kommer Puma Norway AS med 0,08 %, etterfulgt av Nike Norway AS med 0,61 % og nasjonale Stormberg AS med 0,90 %. Det dårligste resultatet for gjennomsnittlig gjeldsgrad har Nike Retail B.V. Norway Branch med hele 77,78 %, etterfulgt av nasjonale Response Nordic AS med 21,80 % og Nike International Ltd med 6.26 %. Resterende foretak har en gjennomsnittlig gjeldsgrad mellom ca. 2 og 4 %.

Ved sammenligning av gjeldsgrad i vårt utvalg, får vi 17,79 % gjeldsgrad for multinasjonale selskaper og 7,06 % for nasjonale selskaper, som utgjør 10,72 prosentpoeng høyere gjeldsgrad for multinasjonale selskaper. Sammenlignet med tidligere forskning som viser 7,22 prosentpoeng høyere gjeldsgrad for multinasjonale foretak, gir dette et avvik på 3,5 prosentpoeng i forhold til våre resultater.

Både egenkapitalandel og gjeldsgrad analyserer man med tanke på virkemidlene for overskuddsflytting som er gjeldsflytting og tynn kapitalisering. Vi ser at både Nike International Ltd og Nike Retail B.V. Norway Branch er eksempler på virksomheter som muligens er tynt kapitaliserte og benytter gjeldsflytting som virkemiddel i sin skatteplanleggingspolitikk. Dette er på grunn av høy gjeldsgrad og lav egenkapitalandel. Det multinasjonale selskapet Puma Norway AS viser akkurat samme tegn på mulig gjeldsflytting og tynn kapitalisering, grunnet lave egenkapitalandeler. De har derimot lav gjeldsgrad, men det er grunnet negativ egenkapital i noen av de analyserte årene.

Finansieringsgrad

Selv om det har blitt foretatt en sammenligning av egenkapitalandel og gjeldsgrad, kan det være hensiktsmessig å se på selskapets finansieringsgrad. Tidligere studier sammenligner grad av finansiering hos multinasjonale foretak sammen med nasjonale, noe vi også har forsøkt å gjøre. Dersom det finnes tilstrekkelig data er det best å splitte kortsiktig og langsiktig gjeld til intern og ekstern gjeld for å fange opp rentebærende gjeld, noe det ikke lot seg gjøre for våre tall på grunn av mangel på gjeldsfordeling i vårt datagrunnlag.

Tidligere forskning viser at multinasjonale foretak i større grad er finansiert med gjeld enn egenkapital. Balsvik et al. (2009) som ikke hadde tilgang på data for intern og ekstern kortsiktig gjeld for utvalget sitt, analyserte data for langsiktig intern gjeld sammenlignet med total kapital. Langsiktig intern gjeld utgjorde i snitt 20 % av total kapitalen for de analyserte årene. Sett på

våre utvalgte foretak er det et nasjonalt foretak som er høyt gjeldsfinansiert og som avviker fra tidligere forskning og dette er Response Nordic AS. Dette norskeide foretaket avviker også for andre analyserte nøkkeltall.

I gjennomsnitt for den analyserte perioden 2007 – 2018 er våre multinasjonale selskaper Nike International Ltd, Nike Retail B.V. Norway Branch og Puma Norway AS i større grad finansiert med gjeld enn egenkapital. Det samme resultatet har vi for analysen av egenkapitalandel. Likevel kan vi ikke dra konklusjoner på at disse tre selskapene viser tegn på aggressiv skatteplanlegging i form av overskuddsflyttingsmetoden tynn kapitalisering, siden gjeldsdataen vi bruker kan inneholde gjeld som ikke er rentebærende.

Driftsinntekter og beskatning

Omsetning, effektiv skattesats og profittmargin kan sammenlignes med andre selskaper i samme bransje. Vi ser at gjennomsnittlig effektiv skattesats for de analyserte årene er noe høyere hos nasjonale foretak, samt hos multinasjonale Nike International Ltd. Nike International Ltd har noe høyere gjennomsnitt av effektiv skattesats og kan skyldes ikke fradragsberettigede kostnader som vil bli lagt på det skattbare resultatet. En annen mulig årsak til høyere effektiv skattesats kan være at de ønsker å virke mindre mistenksomme ovenfor det offentlige øyet med tanke på skatteunngåelse. Vi vil likevel gjøre oppmerksom på at dette multinasjonale foretaket skilte seg ut i våre tidligere analyser hvor vi blant annet så på selskapets lave profittmargin. Profittmarginen var lav for alle år, bortsett fra i 2016, da det var selskapsavvikling og profittmarginen var lik 100 % (driftsresultat = omsetning, grunnet ingen kostnader). Profittmarginens lave verdier kan mulig skyldes høye varekostnader, noe som ikke lot seg analysere på grunn av mangel på data for varekostnader hos de fleste Nike selskaper. Dersom teorien om høye varekostnader stemmer, kan det implisere overskuddsflytting i konsernet med internprising som virkemiddel, noe som tyder på skatteaggressivitet.

Hos de andre multinasjonale selskapene er det observert noe lavere gjennomsnitt av effektiv skattesats, med unntak av Puma Norway AS. Foretaket hadde i gjennomsnitt en effektiv skattesats på kun 1,7 % for årene 2007 – 2018, til tross for høy gjennomsnitt av netto salg. Årsaken til dette er grunnet høye varekostnader som var registrert i Orbis for akkurat dette foretaket. Høye priser for varekostnader er også bekymringsverdige siden det kan tyde på uriktig internprisfastsetting i konsernet og aggressiv skatteplanlegging.

8. Analyse del 2

8.1 Nike vs. utvalgte nasjonale foretak

For våre kvantitative studier har vi foretatt statistiske analyser ved blant annet bruk av multiple regresjoner. I den første delen forsøker vi å analysere aggressiv skatteplanlegging for Nike selskaper vs. nasjonale foretak, og i den andre delen sammenligner vi de analogiske resultater for Nike og Puma.

I første trinn ble beskrivende statistikk analysert ved bruk av alle bedriftsvariabler for paneldata i perioden 2009 – 2018, for 19 konsoliderte Nike selskaper og 6 nasjonale selskaper fra samme bransje. 23 av 25 av selskapene var i drift i 2018.

8.1.1 Beskrivende statistikk

	Antall observ.	Gj.snitt	Median	Standardavvik	Skjevhet	Kurtose	Min.	Maks
Selskapets alder	250	18,84	17,00	11,3	1,06	0,74	4,00	51,00
Profittmargin	203	8,12	8,32	7,17	-0,53	4,42	-29,32	32,94
Driftsmargin	203	8,24	8,31	6,89	-0,50	4,73	-28,13	31,88
Effektiv skattesats	208	0,28	0,28	0,16	0,92	5,02	-0,28	1,09
Gjeldsrate	210	0,13	0,04	0,21	2,68	7,90	0,00	1,13
Gjeldsandel	210	0,66	0,66	0,34	2,64	14,16	0,06	2,71
Andel immaterielle eiendeler	210	2,11	0,21	4,87	5,26	35,97	0,00	41,50
Selskapets størrelse	209	29 352 148	17 321 610	32 320 976	1,11	0,24	0,00	123 743 579
Realkapitalandel	210	0,08	0,06	0,09	1,84	4,38	0,00	0,50

Kilde: Orbis

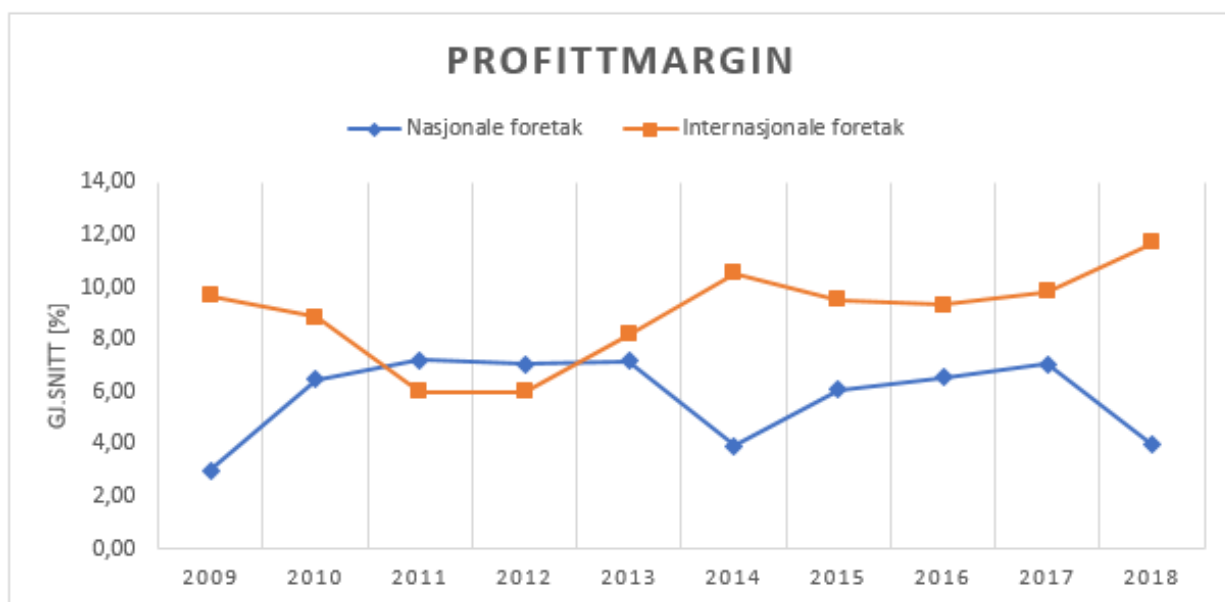
Tabell 8.1: Beskrivende statistikk av målte kvantitative variabler

For variablene gjeldsrate, gjeldsandel og andel immaterielle eiendeler viser analysen at sannsynlighetsfordelingen til resultatene avviker fra normalfordelingen. Variablenes fordeling er positivt skjeve, noe som tyder på at de fleste resultater var under gjennomsnittet. Disse verdiene var forholdsvis: 2,68, 2,64 og 5,26, det vil si ikke særlig ekstreme, noe som førte til at vi ikke trengte å bruke winsorizing, trimming for erstatning eller eliminering av høye verdier fra datasettet. Ekstreme verdier kan “forstyrre” normalfordelingen i datasettet og ikke minst gjøre det vanskelig å gjennomføre hypotesetesting (Salkind, 2010, s. 1636–1637), noe som ikke gjelder i vårt tilfelle.

De andre variablene har en sannsynlighetsfordeling nær normalfordelingen og skjevhetsverdiene er i området mellom - 2; 2 (George & Mallery, 2016, s. 114). Kurtose for variabler er relativt høyt, noe som indikerer en konsentrasjon av resultater rundt gjennomsnittet.

8.1.2 Profittmargin

Et av målene på aggressiv skatteplanlegging ifølge tidligere forskning er profittmargin. Vårt datasett starter fra år 2009, som er ett år etter finanskrisen. Finanskrisen har trolig påvirket multinasjonale selskap i større grad enn det har påvirket de norske selskapene, da de multinasjonale selskapene er mer eksponerte for internasjonale konjunktursvingninger. Vi disponerer ikke data før krisen startet grunnet begrenset oppbevaring av regnskapsrapporter, noe som hadde vært nyttig å analysere også. Figuren under presenterer profittmargin for norske og utenlandske foretak.



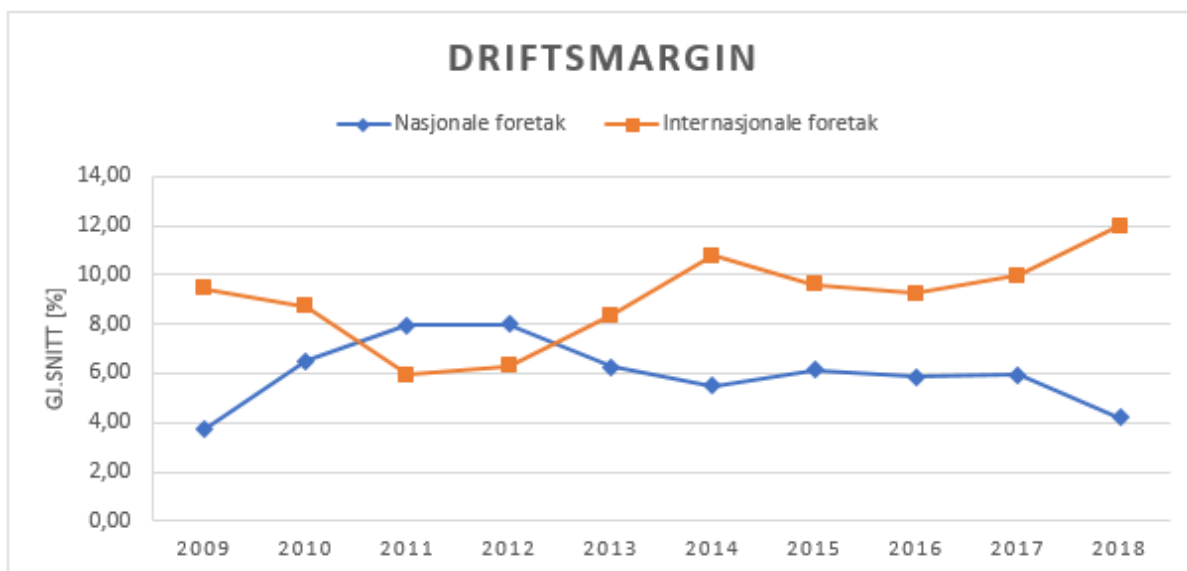
Figur 8.1: Endringer i profittmargin over tid for Nike (multinasjonalt) og nasjonale selskaper

Sammenlignet med multinasjonale Nike var profittmarginen lavere hos de utvalgte nasjonale selskapene for alle analyserte år, bortsett fra perioden 2011 og 2012 hvor profittmarginen var litt høyere hos de nasjonale selskapene. Gjennomsnittlig for hele den analyserte perioden hadde nasjonale selskaper en profittmargin på 3,1 % og den største forskjellen ble registrert for årene; 2009 (- 6,7 %), 2014 (- 6,6 %) og i 2018 (- 7,7 %).

Nike International Ltd og Nike Retail B.V. Norway Branch hadde betydelige lavere verdier for profittmargin på rundt 2–3 %, likevel viser data fra Orbis forholdsvis høyere profittmarginverdier samlet for 19 av Nikes konsoliderte foretak. Profittmargin er en av mange mål for skatteaggressivitet og basert på våre resultater kan vi ikke konkludere med at Nike som en helhet driver med aggressiv skatteplanlegging, men visse selskap viser tegn på skatteaggressivitet. De utvalgte norske foretakene som har lave verdier for profittmargin har ikke de samme mulighetene for overskuddsflytting som multinasjonale foretak har, så deres lave (men ikke ekstremt lave) profittmarginer kan skyldes andre forhold. Det som også kan påvirke resultatene er mindre antall observasjoner i den nasjonale observerte gruppen.

8.1.3 Driftsmargin

Driftsmargin (driftsresultat over omsetning) er det andre målet på aggressiv skatteplanlegging ifølge tidligere forskning.



Figur 8.2: Endringer i driftsmargin over tid for Nike (multinasjonalt) og nasjonale selskaper

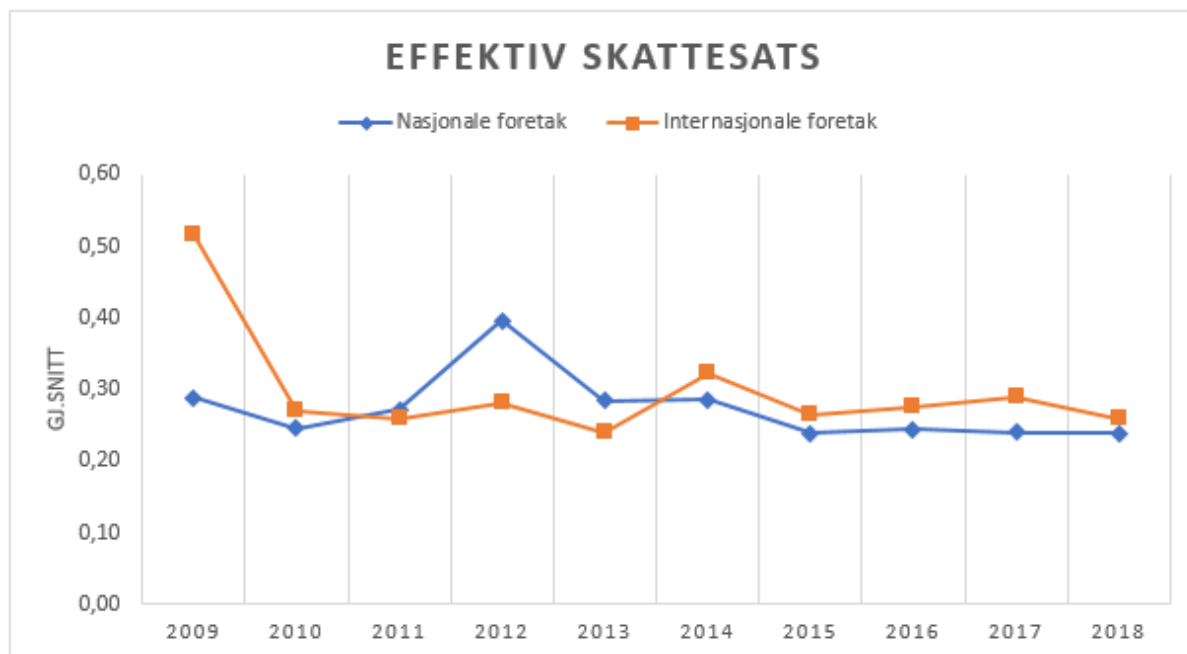
I likhet med profittmarginresultatene, viser de nasjonale selskapene et lavere nivå av driftsmargin enn de multinasjonale Nike selskapene, bortsett fra for perioden 2011 – 2012. Gjennomsnittlig prosentvis forskjell for den analyserte perioden var 3,1 %. De største forskjellene mellom nasjonale virksomheter og multinasjonale konsoliderte Nike foretak er registrert i 2009 (5,7 %), i 2014 (5,3 %) og i 2018 (7,8 %).

Jo lavere driftsmargin, desto høyere sannsynlighet er det for at foretakene benytter seg av virkemidler for overskuddsflytting til skatteplanleggingsformål, noe som er vanskelig å få til

dersom selskapet er nasjonalt. Derfor kan lave driftsmarginverdier for norske foretak skyldes andre forhold.

8.1.4 Effektiv skattesats

Effektiv skattesats er det tredje målet på aggressiv skatteplanlegging ifølge tidligere forskning.



Figur 8.3: Endringer i effektiv skattesats over tid for Nike (multinasjonalt) og nasjonale selskaper

Effektiv skattesats er sett på som skattekostnaden i forhold til resultat før skatt. I 2009 hadde de multinasjonale Nike foretakene en effektiv skattesats på 52 %, et høyere nivå sammenlignet med de nasjonale selskapene hvor skattesatsen var på 29 %. I 2012 var effektiv skattesats betydelig høyere blant nasjonale selskaper, noe som også reflekterer i økt profitabilitet og driftsmargin for perioden 2011 – 2012. Skattesatsen for disse årene har vært 28 % og ble først redusert til 27 % i 2014. Den økte skattesatsen kan skyldes periodiseringsregler i Norge knyttet til fradragsrett, skattefritaksregler eller særregler (Gjems–Onstad & Furuseth, 2013, s. 259). De multinasjonale Nike selskapene har vist et litt høyere resultat av effektiv skattesats siden 2014. Forskjellen mellom de nasjonale og multinasjonale selskapene var 12 % og gjennomsnittlig prosentvis forskjell for den analyserte perioden var 1 %.

Skattekostnaden øker i takt med resultat før skatt, og dersom den reduseres mens resultat før skatt er uendret, kan det indikere at multinasjonale foretak benytter lavere skattesatser i

lavskatteland. Effektiv skattesats ble brått redusert hos Nike fra 2009 til 2010 selv om både profittmarginen og driftsmarginen ikke viser det ekstreme fallet. Det kan tyde på mer aggressiv skatteatferd i form av flytting av overskudd, omstrukturering av konsern eller endringer i skattesatsen globalt.

8.1.5 Korrelasjonsmatrise

Videre ble det utført en korrelasjonsanalyse mellom de analyserte indikatorene. Pearsons korrelasjonskoeffisient ble benyttet for dette formålet.

	Profittmargin	Driftsmargin	Effektiv skattesats	Selskapets alder	Gjeldsrate	Gjeldsandel	Andel immaterielle eiendeler	Selskapets størrelse	Realkapitalandel
Selskapets alder	0,29***	0,30***	0,09	1					
Gjeldsrate	-0,31**	-0,31**	-0,31**	0,05	1				
Gjeldsandel	-0,58**	-0,56**	-0,11	-0,23**	0,11	1			
Andel immaterielle eiendeler	-0,06	-0,06	0,30**	0,03	0,08	0,03	1		
Selskapets størrelse	0,18*	0,19**	-0,03	0,51**	0,09	-0,09	0,01	1	
Realkapitalandel	0,02	0,04	0,06	0,18**	-0,08	-0,11	0,06	0,17*	1

*p < 0,05; **p < 0,01;

Kilde: Orbis

Tabell 8.2: Korrelasjonsmatrise for regresjonsmodellen

Korrelasjonsmatrisen for regresjonsmodellen viser korrelasjonsstyrken mellom uavhengige variabler. En meget sterk korrelasjon nær 1 er ikke ønskelig, grunnet høy sannsynlighet for multikollinearitet, falske p-verdier og inflasjon av varians. Analysen viste at profittmargin var svakt og positivt korrelert med selskapets alder og selskapets størrelse, samt negativt moderat til sterkt korrelert med gjeldsrate og gjeldsandel.

Driftsmargin korrelerte positivt og lavt til moderat med selskapets størrelse og selskapets alder, samt negativt og moderat til sterk korrelert med gjeldsrate og gjeldsandel (på samme måte som profittmargin).

Effektiv skattesats korrelerte moderat og positivt med andel immaterielle eiendeler og moderat og negativt med gjeldsrate. Selskapets alder var positivt og svakt assosiert med realkapitalandel og sterkt korrelert med selskapets størrelse, så vel som svakt og negativt med gjeldsandel. Selskapets størrelse var positivt og svakt assosiert med realkapitalandel. Andre forhold mellom variablene viste seg å være ubetydelige.

8.1.6 VIF-indeks

I tillegg ble VIF-test beregnet for å sjekke om det er noe fare for multikollinearitet i våre uavhengige variabler, som kan forårsake problemer i estimeringen og feilaktig aksept av nullhypotesen. Hvis VIF-koeffisienten får verdier under 3 vil dette tilsi at vi ikke har noe problem med multikollinearitet i modellen vår.

Uavhengige variabler	Avhengige variabler		
	Profittmargin	Driftsmargin	Effektiv skattesats
Tilhørighet	1,21	1,21	1,17
Er i drift	1,16	1,16	1,38
Selskapets alder	1,46	1,46	1,46
Gjeldsrate	1,10	1,10	1,05
Gjeldsandel	1,19	1,19	1,30
Andel immaterielle eiendeler	1,03	1,03	1,03
Selskapets størrelse	1,40	1,40	1,42
Realkapitalandel	1,13	1,13	1,12

Kilde: Orbis

Tabell 8.3: VIF-koeffisienter for prediksjon i regresjonsmodellen

Slik det fremgår av tabellen over er det ikke noe problem med multikollinearitet av de forklarende variablene i disse modellene. VIF-koeffisienten fikk verdier under 3.

8.1.7 Regresjonsanalyse ved bruk av modellen Random Effects

I neste del har vi foretatt en regresjonsanalyse ved bruk av Random Effects som er en statistisk modell hvor noen av effektene (parameterne) utviser en form for tilfeldig variasjon. I modellen inkluderte vi de uavhengige variablene; tilhørighet, er i drift, selskapets alder, gjeldsrate, gjeldsandel, andel immaterielle eiendeler, selskapets størrelse og realkapitalandel. Totalt ble det utført tre modeller for hver avhengig variabel, hver for seg. De avhengige variablene profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats ble inkludert i modellene. Samlede resultater for analysene er presentert i tabell 8.4 og våre hypoteser er som følger:

Hypoteseutvikling:

Nike viser tegn til skatteaggressivitet i større grad enn det nasjonale foretak gjør.

Skatteaggressivitet øker gradvis for analyserte foretak for perioden 2010 – 2018.

Variabler	Avhengige variabler					
	Profittmargin		Driftsmargin		Effektiv skattesats	
	B	SE	B	SE	B	SE
Tilhørighet	0,65	1,26	0,82	1,26	0,03	0,06
Er i drift	-2,04	2,24	-1,79	2,37	0,06	0,09
Selskapets alder	0,13*	0,06	0,15	0,06	0,00	0,00
Gjeldsrate	-5,81*	2,35	-5,53*	2,43	-0,21**	0,08
Gjeldsandel	-13,86***	2,08	-12,28*	2,11	-0,06	0,04
Andel immaterielle eiendeler	-0,07	0,09	-0,07***	0,09	0,01*	<0,01
Selskapets størrelse	<0,01	<0,01	<0,01	<0,01	<0,01	<0,01
Realkapitalandel	-1,41	5,07	-0,43	4,98	-0,11	0,14
År 2010	0,03	2,01	-0,24	1,89	-0,13**	0,05
År 2011	-1,22	1,93	-1,15	1,82	-0,12*	0,05
År 2012	-0,55	1,90	-0,30	1,79	-0,06	0,04
År 2013	0,60	1,89	-0,37	1,78	-0,13**	0,04
År 2014	0,49	1,90	1,00	1,79	-0,09*	0,05
År 2015	0,95	1,89	0,93	1,78	-0,14**	0,04
År 2016	0,84	1,88	0,52	1,78	-0,13**	0,04
År 2017	1,56	1,90	1,32	1,80	-0,14**	0,05
År 2018	1,70	1,91	1,96	1,81	-0,17***	0,05
Konstant	15,76***	3,46	14,45***	3,54	0,39**	0,12
N	203		203		207	
R ²	0,43		0,41		0,24	
Adj. R ²	0,15		0,16		0,2	
Wald chi	104,06***		87,40***		33,67**	

Kilde: Orbis

Tabell 8.4: Regresjonskoeffisienter RE for profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats

B – regresjonskoeffisient SE – Standard error

Fra tabellen og Wald chi verdiene ser vi at alle de tre analyserte modellene har vist seg å være godt tilpasset våre data. R-squared, som sier noe om modellens forklaringskraft, viser at vi har forklart så mye som 43 % av den opprinnelige variasjonen i profittmargin, 41 % i driftsmargin og 24 % i effektiv skattesats ved hjelp av våre uavhengige variabler. Disse resultatene er vi fornøyde med siden de to første verdiene nærmer seg halvparten av modellens forklaringskraft. Ulempen med R-squared er at den kan øke når vi legger til flere uavhengige variabler, men den forteller ikke om variablene er relevante eller ikke. Aggressiv skatteplanlegging som kan bli målt ved bruk av profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats er et ganske komplekst tema

hvor det kan være mange relevante uavhengige variabler som spiller en viktig rolle, noe som forklarer hvorfor R-squared ikke er høyere i analysen vår.

Den justerte R-squared (modifiserte verdien av R-squared) ble observert ved vurdering av hvilke uavhengige variabler som skulle tas inn i modellen. Verdien for justert R-squared blir alltid lavere enn R-squared, og kan øke når nye variabler som forbedrer modellen tas inn, men dette kan også være rent tilfeldig. Den justerte R-squared var 15 % for profittmarginen, 16 % for driftsmarginen og 20 % for effektiv skattesats.

Analysen viste tre signifikante variabler for profittmargin: selskapets alder, gjeldsrate og gjeldsandel. Med økningen av selskapets alder med en enhet, økte nivået på profittmargin med 0,13 enheter, mens med økningen av gjeldsrate med en enhet, falt nivået på profittmarginen med 5,81 enheter, og med økningen av gjeldsandel med en enhet, falt profittmargin med 13,86 enheter. Tidseffekten viste seg å være irrelevant noe som gjør at vi kan forkaste vår hypotese om den gradvise økningen i skatteaggressivitet for perioden 2010 – 2018 med tanke på profittmargin som mål på aggressiv skatteplanlegging. Variabelen som indikerer selskapets nasjonalitet viste seg også å være irrelevant, dette gjør at vi også kan forkaste vår hypotese om at Nike viser aggressiv skatteplanleggingsatferd i større grad enn det nasjonale foretak gjør. Dette betyr at selv om selskapet var nasjonalt (6 enheter) eller multinasjonalt (Nike, 19 enheter) påvirker ikke dette profittmarginens verdi vesentlig. Det kan tyde på at vi har tatt med altfor få observasjoner for nasjonale foretak, siden resultater av tidligere forskning viser det motsatte.

Resultater for driftsmargin viser tre signifikante variabler: gjeldsrate, gjeldsandel og andel immaterielle eiendeler. Alle disse variablene ble negativt assosiert med driftsmargin, noe som betyr at når hver av dem økte med en enhet, falt driftsmargin med henholdsvis 5,53 enheter for gjeldsrate, 12,28 enheter for gjeldsandel og med 0,7 enheter for andel immaterielle eiendeler. På samme måte som profittmargin, viste virksomhetens tilhørighet og tidseffekt seg å være ubetydelig, og dette gjør at vi kan forkaste vår hypotese om den gradvise økningen i skatteaggressivitet for perioden 2010 – 2018 med tanke på driftsmargin som mål på aggressiv skatteplanlegging. Vi kan også forkaste vår hypotese om at Nike viser aggressiv skatteplanleggingsatferd i større grad enn det nasjonale foretak gjør.

For den siste avhengige variabelen effektiv skattesats, viste to variabler seg å være viktige prediktor; gjeldsrate og andel immaterielle eiendeler. Med en økning i gjeldsrate med en enhet, falt effektiv skattesats med 0,21 enheter, mens økning i andel immaterielle eiendeler med en

enhet, økte effektiv skattesats med 0,01 enheter. Effekten for selskapets tilhørighet viste seg å være ubetydelig, og dette gjør at vi kan forkaste vår hypotese om at Nike viser aggressiv skatteplanleggingsatferd i større grad enn det nasjonale foretak gjør, mens tidseffekten viste seg å være betydelig. Det er en betydelig nedgang i effektiv skattesats over årene, bortsett fra år 2009 og 2012 som viser like verdier. I følge Chen et al., (2010) vil en reduksjon i effektiv skattesats tilsvare en økning i aggressiv skatteplanlegging. Dette gjør at vi delvis (grunnet avvik i år 2009 og 2012) kan beholde vår hypotese om den gradvise økningen i skatteaggressivitet for perioden 2010 – 2018 med tanke på effektiv skattesats som mål på aggressiv skatteplanlegging.

8.2. Nike vs. Puma

Analoge avhengigheter ble utført for å kunne sammenligne de multinasjonale konsernene Nike og Puma. Vi har benyttet paneldata for 19 konsoliderte Nike foretak og 18 konsoliderte Puma foretak for årene 2009 – 2018.

8.2.1 Beskrivende statistikk

I det første trinnet ble beskrivende statistikk analysert samlet for begge grupper i perioden 2009 – 2018. Resultatene er presentert i tabell 8.5.

	Antall observ.	Gj.snitt	Median	Standardavvik	Skjevhet	Kurtose	Min.	Maks
Selskapets alder	370	24,97	19,00	20,51	2,49	7,61	4,00	114,00
Profittmargin	289	7,33	7,16	15,00	-0,81	13,48	-84,21	90,33
Driftsmargin	290	7,13	6,87	13,33	-0,93	10,84	-77,24	81,11
Effektiv skattesats	298	0,22	0,24	0,20	-0,09	3,05	-0,61	1,09
Gjeldsrate	312	0,10	0,04	0,18	3,30	12,63	0,00	1,13
Gjeldsandel	312	0,60	0,54	0,38	2,32	8,97	0,10	2,71
Andel immaterielle eiendeler	306	2,19	0,08	5,38	4,03	20,33	0,00	41,50
Selskapets størrelse	298	29 962 602	11 007 217	45 015 493	2,63	8,88	0,00	268 009 433
Realkapitalandel	307	0,08	0,06	0,08	1,68	4,19	0,00	0,50

Kilde: Orbis

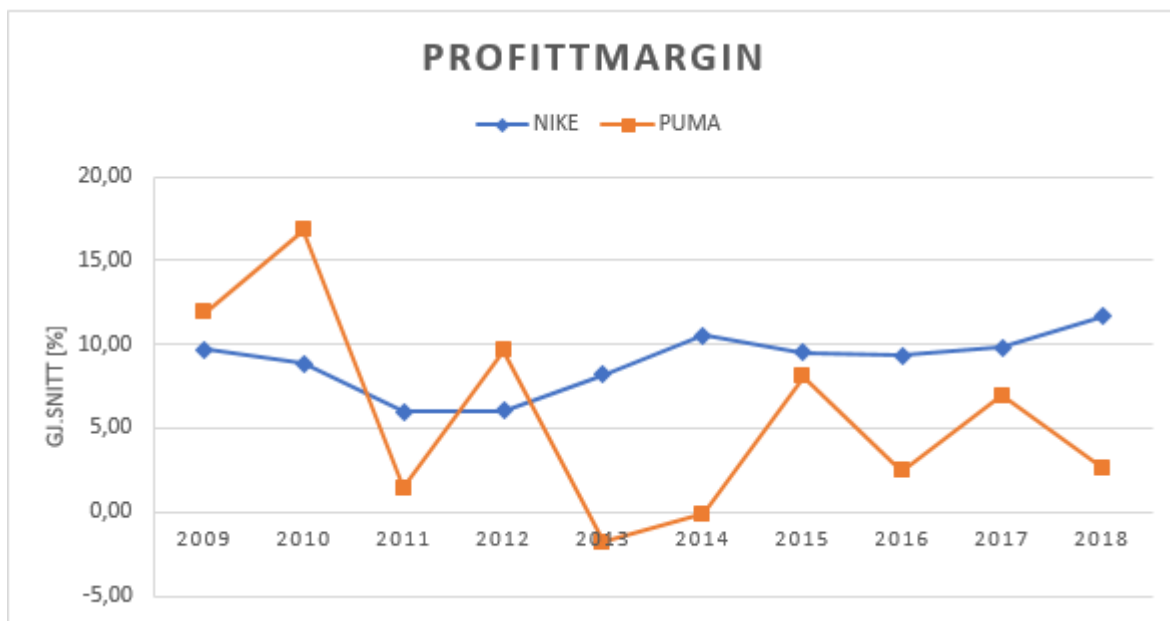
Tabell 8.5: Beskrivende statistikk over målte kvantitative variabler

Ved å se på variablene selskapets alder, gjeldsrate, gjeldsandel, andel immaterielle eiendeler og selskapets størrelse, kan man se at resultatfordelingen avviker noe fra normalfordelingen. Likevel er disse verdiene ikke betydelig avvikende fra intervallet $-2; 2$. Fordelingen for disse variablene er positivt skjeve, noe som betyr at de fleste resultatene var under gjennomsnittet. De andre variablene antar en distribusjon nær normalfordelingen og skjevhetsverdiene er i

området mellom - 2; 2 (George & Mallery, 2016, s.114). Kurtose for variablene er relativt høyt, noe som indikerer en konsentrasjon av resultater rundt gjennomsnittet.

8.2.2 Profittmargin

Figuren under presenterer endringer i profittmargin over tid for Nike og Puma.

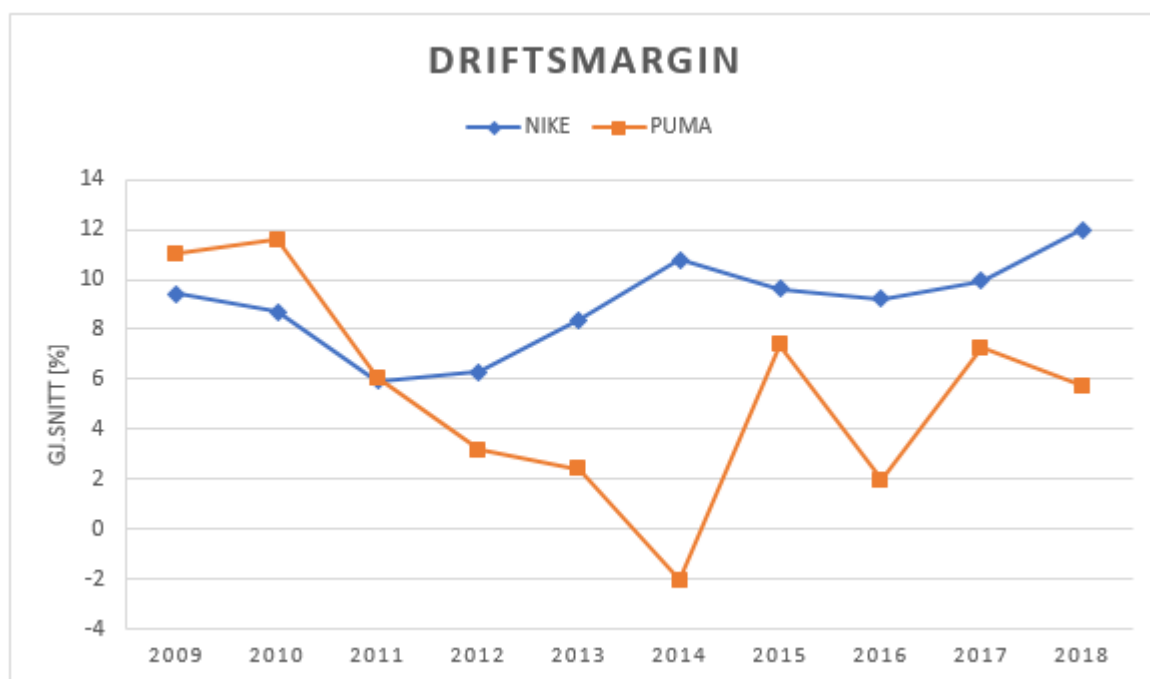


Figur 8.4: Endringer i profittmargin over tid for Nike og Puma

Hos Nike er profittmarginnivået i den analyserte perioden balansert, uten store svingninger og på rundt 10 %. Sesongsvingninger var synlige blant Puma selskapene, hvor profittmargin økte i år 2010, 2012, 2015 og 2017. I de resterende årene falt profittmarginen, men ikke mer enn 5 %. I 2013 var profittmarginen - 1,82 % og i 2014 var den 0,13 %. Som tidligere nevnt vil lave verdier for profittmargin indikere uønsket praksis i konsernets skatteplanleggingspolitikk. Disse negative resultatene for Puma kan forklares med eventuelle forskjeller i kapitalstruktur, restruktureringsprosesser i konsernet eller aggressiv skatteplanlegging ved bruk av interne priser. Lave verdier for profittmargin kan også ha andre årsaker, som høyere antall av nyetableringer hos Puma i forhold til Nike, noe det ikke er i vårt tilfelle siden alder av analyserte foretak ikke avviker så mye fra registrerte verdier i Orbis databasen.

8.2.3 Driftsmargin

Figuren under presenterer endringer over tid for driftsmargin hos Nike og Puma.

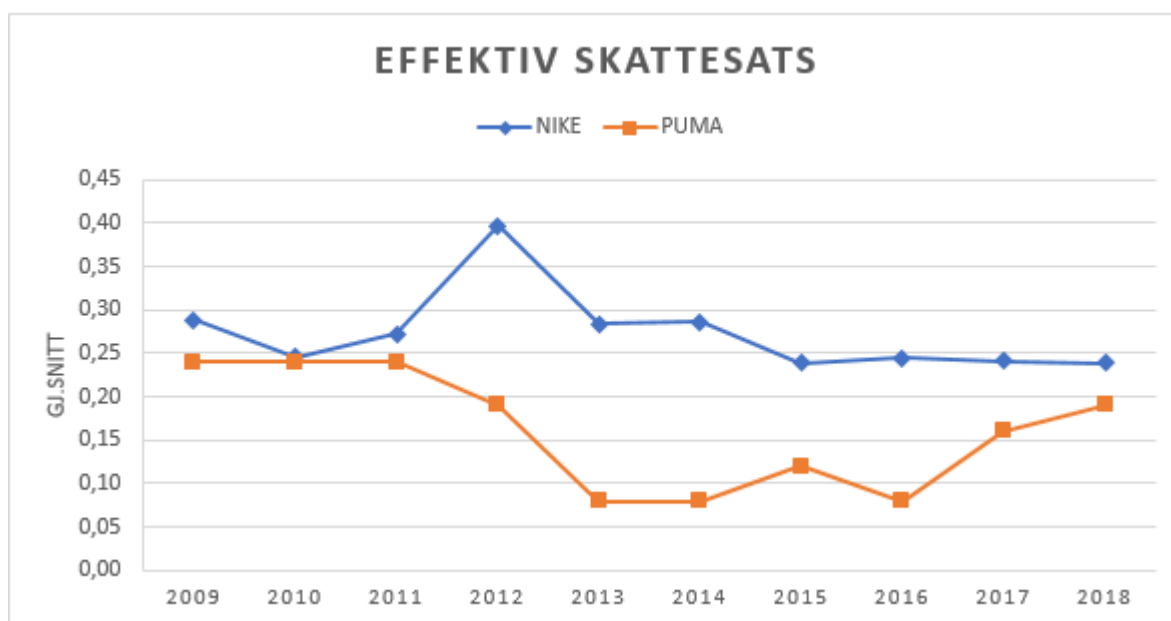


Figur 8.5: Endringer i driftsmargin over tid for Nike og Puma

Hos Nike varierer driftsmarginsnivåene fra 5,92 % i 2011 til 11,98 % i 2018. Svingninger i denne variabelen er synligere blant Puma selskaper. I starten av år 2009 var driftsmarginsnivået over 12 %, hvoretter det falt i 2014 og fikk verdien - 2,06 %. Den økte i årene 2015 og 2017 og ble redusert igjen i 2016 og 2018. Verdier for driftsmargin, slik som profittmargin, er bekymringsverdige når de er lave og kan indikere aggressiv skatteplanlegging hos multinasjonale foretak.

8.2.4 Effektiv skattesats

Figuren under presenterer endringer over tid for effektiv skattesats hos Nike og Puma.



Figur 8.6: Endringer i effektiv skattesats over tid for Nike og Puma

Sammenlignet med Nike hadde Puma et lavere nivå av effektiv skattesats for hele den analyserte perioden. Gjennomsnittsverdien for den analyserte perioden var 28 % for Nike og 16 % for Puma.

8.2.5 Korrelasjonsmatrise

Forholdet mellom variabler ble sjekket ved hjelp av Pearsons korrelasjonsanalyse. Resultatene fra analysen er presentert i tabell 8.6.

	Profittmargin	Driftsmargin	Effektiv skattesats	Selskapets alder	Gjeldsrate	Gjeldsandel	Andel immatrielle eiendeler	Selskapets størrelse	Realkapitalandel
Selskapets alder	0,14***	0,09	-0,13*	1					
Gjeldsrate	-0,20**	-0,21**	-0,21**	-0,02	1				
Gjeldsandel	-0,37**	-0,37**	-0,09	-0,31**	0,21**	1			
Andel immatrielle eiendeler	0,07	0,10	0,24**	-0,11*	-0,01	-0,03	1		
Selskapets størrelse	-0,02	<0,01	0,02	0,27**	-0,02	0,04	-0,14*	1	
Realkapitalandel	0,07	-0,07	0,10	0,13**	-0,14	0,09	0,09	0,13*	1

Kilde: Orbis

Tabell 8.6: Pearsons korrelasjonskoeffisienter for forhold mellom variabler i de multinasjonale selskapene Nike og Puma

Analysen viste at profittmargin var svakt og positivt korrelert med selskapets alder og negativt og lav til moderat korrelert med gjeldsrate og gjeldsandel. Driftsmargin korrelerte negativt og lav til moderat med gjeldsrate og gjeldsandel, på samme måte som profittmargin. Effektiv skattesats korrelerte svakt og positivt med andel immaterielle eiendeler og svakt og negativt med gjeldsrate og selskapets alder. Selskapets alder var positivt og svakt assosiert med realkapitalandel og selskapets størrelse, så vel som svakt og negativt med andel immaterielle eiendeler og moderat og negativt med gjeldsandel. Gjeldsrate korrelerte svakt og positivt med gjeldsandel. Andel immaterielle eiendeler var svakt og negativt assosiert med selskapets størrelse, mens selskapets størrelse var positivt og svakt assosiert med realkapitalandel. Andre forhold mellom variabler viste seg å være ubetydelige.

8.2.6 VIF-indeks

I tillegg ble VIF-koeffisienten beregnet for å teste for multikollinearitet. Tabell 8.7 inneholder resultatene av de utførte analysene.

Uavhengige variabler	Avhengige variabler		
	Profittmargin	Driftsmargin	Effektiv skattesats
Tilhørighet	1,19	1,19	1,17
Er i drift	1,19	1,19	1,20
Selskapets alder	1,36	1,34	1,33
Gjeldsrate	1,18	1,17	1,11
Gjeldsandel	1,28	1,28	1,19
Andel immaterielle eiendeler	1,09	1,09	1,08
Selskapets størrelse	1,22	1,22	1,18
Realkapitalandel	1,24	1,22	1,19

Kilde: Orbis

Tabell 8.7: VIF-koeffisienter for prediksjon i regresjonsmodellen

Som det fremgår av tabellen over er det ikke noe problem med multikollinearitet for de uavhengige variablene i våre modeller. VIF-faktoren har verdier under 3.

8.2.7 Regresjonsanalyse ved bruk av modellen Random Effects

I neste del ble det utført en regresjonsanalyse ved å benytte modellen Random Effects hvor følgende uavhengige variabler ble inkludert; tilhørighet (Nike vs. Puma), er i drift, selskapets alder, gjeldsrate, gjeldsandel, andel immaterielle eiendeler, selskapets størrelse og realkapitalandel. Totalt ble det utført tre modeller hver for seg for hver avhengig variabel. Som avhengige variabler ble profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats inkludert i modellene. Samlet resultat av analysene er presentert i tabell 8.8 og våre hypoteser er som følgende:

Hypoteseutvikling:

Nike viser tegn på skatteaggressivitet i større grad enn det Puma gjør.

Skatteaggressivitet øker gradvis for analyserte foretak for perioden 2010 – 2018

Variabler	Profittmargin		Driftsmargin		Effektiv skattesats	
	B	SE	B	SE	B	SE
NIKE vs. PUMA	-6,89**	2,00	-6,46**	2,07	-0,14**	0,04
Er i drift	-9,29**	2,79	-8,61**	2,83	0,01	0,05
Selskapets alder	0,10	0,05	0,05	0,05	0,00	0,00
Gjeldsrate	-7,52	5,01	-7,55	4,79	-0,16*	0,08
Gjeldsandel	-12,84***	2,97	-10,90***	2,76	-0,09**	0,03
Andel immaterielle eiendeler	0,08	0,16	0,08	0,15	0,01*	0,00
Selskapets størrelse	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Realkapitalandel	-4,64	11,55	-4,19	10,65	-0,10	0,16
År 2010	2,18	4,38	-0,59	3,74	-0,08	0,05
År 2011	-7,29	4,28	-4,81	3,64	-0,08	0,05
År 2012	-2,06	4,19	-4,83	3,59	-0,08	0,05
År 2013	-7,63	4,18	-4,65	3,60	-0,15**	0,05
År 2014	-5,78	4,18	-6,06	3,59	-0,12*	0,05
År 2015	-1,15	4,15	-0,97	3,57	-0,12*	0,05
År 2016	-3,14	4,23	-3,16	3,62	-0,13*	0,05
År 2017	-2,72	4,17	-2,06	3,58	-0,11*	0,05
År 2018	-2,85	4,27	-1,31	3,67	-0,13*	0,05
Konstant	34,57***	5,64	32,53***	5,43	0,61***	0,10
N	285		286		293	
R2	0,27		0,27		0,25	
Adj.	0,19		0,19		0,2	
Wald chi	74,75***		56,95***		56,51**	

Kilde: Orbis

Tabell 8.8: Regresjonskoeffisienter RE for profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats

Wald chi verdier viser at alle de analyserte modellene har vist seg å være godt tilpasset våre data. R-squared viser at vi har forklart 27 % av den opprinnelige variasjonen i profittmargin, 27 % i driftsmargin og 25 % i effektiv skattesats ved hjelp av våre uavhengige variabler. Den justerte R-squared var 19 % for profittmargin, 19 % for driftsmargin og 20 % for effektiv skattesats.

Analysen viste at prediktorene til profittmargin er variablene; konsoliderte selskap (Nike vs. Puma), er i drift og gjeldsandel. Høyere profittmargin er observert blant Nike selskaper med 6,89 %. Selskaper som var i drift i 2018 viste en lavere profittmargin på 9,29 % sammenlignet med selskaper som ikke var aktive på markedet dette året. Med økningen av gjeldsandel med en enhet, falt profittmarginsnivået med 12,84 enheter. Tidseffekten viste seg å være irrelevant, noe som gjør at vi kan forkaste vår hypotese om den gradvise økningen i skatteaggressivitet for perioden 2010 – 2018 med tanke på profittmargin som mål på aggressiv skatteplanlegging.

Lignende forhold ble funnet for driftsmargin. Driftsmarginsnivået blant Nike selskaper var 6,46 % høyere sammenlignet med Puma selskaper. Selskaper som var aktive i 2018 viste lavere driftsmargin på 8,61 % sammenlignet med selskaper som ikke var aktive på dette tidspunktet. Da gjeldsandel økte med en enhet, falt driftsmarginsnivået med 10,9 enheter. Tidseffekten viste seg å være irrelevant, og dette gjør at vi kan forkaste vår hypotese om den gradvise økningen i skatteaggressivitet for perioden 2010 – 2018 med tanke på driftsmargin som mål på aggressiv skatteplanlegging.

For effektiv skattesats viste følgende prediktorer seg å være betydelige; selskapstype, gjeldsrate, gjeldsandel og andel immaterielle eiendeler. Blant utvalgte konsoliderte Nike selskaper var effektiv skattesats 0,14 enheter høyere. Med økning i gjeldsrate med en enhet, falt nivået av effektiv skattesats med 0,16 enheter, mens med økningen i gjeldsandel med en enhet, falt effektiv skattesats med 0,09 enheter. Da andel immaterielle eiendeler økte med en enhet, økte effektiv skattesats med 0,01 enheter. I tillegg ble det observert en betydelig tidseffekt. Effektiv skattesats var lavest for årene 2013 – 2018, og dette gjør at vi delvis kan akseptere vår hypotese om den gradvise økningen i skatteaggressivitet for perioden 2010 – 2018 med tanke på effektiv skattesats som mål på aggressiv skatteplanlegging. Dette er begrunnet i at en reduksjon i effektiv skattesats tilsvarer en økning i aggressiv skatteplanlegging (Chen et al., 2010).

Resultatene viser svært store forskjeller i de tre målene for aggressiv skatteplanlegging for Nike vs. Puma, hvor Puma konsernet har kommet dårligst ut av analysen. Resultatet kan tyde på aggressiv skatteplanlegging i større grad hos de utvalgte multinasjonale Puma foretakene enn det som kan være tilfelle hos de utvalgte Nike foretakene.

8.3 Resultatsammenligning

Som tidligere nevnt har vi benyttet oss av de tre alternative målene profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats for aggressiv skatteplanlegging i den statistiske analysedelen. Disse tre målene ble benyttet av tidligere forskning for å analysere skatteaggressivitet.

Profittmargin

Resultater for gjennomsnittlig profittmargin fra tidligere forskning avviker med 1,1 prosentpoeng for vårt utvalg av nasjonale selskaper, dvs. at profittmarginen til selskapene (5,9 %) er litt høyere enn det tidligere forskning tilsier (4,8 %). Profittmarginen til Nike konsernet (8,9 %) avviker med resultater fra tidligere forskning (2,1 %) med til sammen 6,8 prosentpoeng. Tilsvarende for Puma konsernet (5,98 %) får vi et avvik på 3,9 prosentpoeng sammenlignet med analyser foretatt av tidligere forskere.

Profittmarginen til Nike konsernet er høy og stabil, noe vi ikke kan si om Puma foretakene som varierer veldig fra år til år. Lave verdier i profittmargin for noen av årene kan tyde på forsøk på internprismanipulasjon som en av mulighetene for å kunne opptre skatteaggressivt. Selv om profittmarginen hos Nike er betydelig høy kan vi ikke konkludere med at konsernet som helhet ikke driver med internprismanipulasjon, da vi har sett tegn på at det muligens skjer i to av Nikes norskregistrerte foretak i kapittel 7.

Driftsmargin

Videre har vi driftsmargin for nasjonale selskap (6,0 %) som avviker fra tidligere forskning (8,9 %) med til sammen 2,9 prosentpoeng. Driftsmarginen til Nike konsernet (9,03 %) avviker med resultater fra tidligere forskning (4,6 %) med til sammen 4,4 prosentpoeng.

Sett på Puma konsernet (6,49 %) og tidligere forskning (4,6 %) får vi ca. 1,9 prosentpoeng i avvik. Disse verdiene kan tyde på at Puma konsernet (eventuelt noen konsoliderte selskaper) mulig opptre skatteaggressivt, hvor det kan ha blitt benyttet internprismanipulasjon i større grad enn det Nike konsernet gjør.

Effektiv Skattesats

Tidligere forskning utført av blant annet Balsvik et al., (2009) fikk sine hypoteser om at multinasjonale foretak opptrer mer skatteaggressivt enn nasjonale foretak bekreftet. Våre hypoteser har ikke blitt bekreftet gjennom de tre målene på skatteaggressivitet (profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats). Det har også blitt påvist tidseffekt for økning av skatteaggressivitet gjennom noen av årene, noe vi ikke klarte å få bekreftet på alle de tre analyserte målene for aggressiv skatteplanlegging i perioden (2010 – 2018).

Det har blitt gjort flere studier som benyttet profittmargin, driftsmargin, samt effektiv skattesats som mål på skatteaggressivitet og har fått de fleste uavhengige variabler signifikante. Noe som avviker med våre analyser hvor de fleste uavhengige variabler ikke har vist samme resultat. Dette kan muligens forklares med at vi har basert våre analyser på kun en bransje og med mindre utvalg av selskaper.

Del 5: Avslutning

9. Løsninger knyttet til skatteaggressivitetsproblematikken

Utjevning av skattesystemer i verden vil minske multinasjonale selskapers metoder og strategier for å utnytte ulikheter i skattesystemer og skattesatser. Denne ideen har tidligere vært diskutert og lagt fram som et forslag i EU-kommisjonen hvor de har ønsket å få dette tiltaket godkjent uten at alle medlemsland nødvendigvis trenger å være enige. I dag kreves det enstemmighet dersom Skattelovgivningen i EU skal endres og tiltak skal iverksettes. En effekt av et slikt tiltak ville vært styrkende og effektiviserende på det indre markedet, kunne hindret utthuling av skattesystemet og resultert i mer inntekter til EU.

Jevnere skattesystemer ville for eksempel endret politikken ved å flytte vekk beslutninger fra folkevalgte nasjonale organisasjoner og ført til redusering av hvert enkelt lands tilpasninger i forhold til næringsstruktur, naturressurser eller befolkningens preferanser. En løsning kan også være å ha samme skattesats for personer og selskap for å hindre at personer som egentlig er lønnstakere organiserer seg som foretak hvis selskapsskatten er lavere.

Skatteunngåelse og skatteomgåelse er internasjonale problemer, dermed kreves det også løsninger som er internasjonale. Samtidig er det flere gode grunner til å drive skattepolitikk på et nasjonalt nivå. En vanskelig, men fornuftig løsning er å finne en balanse mellom effektive løsninger og den demokratiske styringen (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 55-56).

Hovedregelen blant medlemslandene i EU er at de har sin egen skatte- og avgiftspolitik, forutsatt at landene følger de grunnleggende reglene og prinsippene i EU-traktaten om frihandel; som fri bevegelse av varer, tjenester, arbeidstakere og kapital (Regjeringen, 2014). I tillegg skal skattereglene være i tråd med reglene om statsstøtte, som er økonomisk bistand fra det offentlige organ til virksomheter som er aktive i et marked (Forsynings-, Administrasjons- og Kirke departementet, 2011, s. 8).

Et forslag presentert av EU-kommisjonen er et såkalt «Common Consolidated Corporate Tax Base» (CCCTB), som er et sett med regler for å kalkulere de multinasjonale selskapers skattbare overskudd i EU. Grenseoverskridende selskaper vil kun behøve å forholde seg til et EU-system for beregning av skattepliktig inntekt og slipper dermed å følge flere ulike nasjonale regler. Hovedsakelig går dette ut på at selskap kan inngi en selvangivelse for sine EU-

aktiviteter og motregne tapet i en medlemsstat mot fortjeneste i en annen. Det konsoliderte skattepliktige overskuddet blir deretter fordelt mellom medlemslandene hvor selskapet er aktiv ved bruk av en fordelingsformel. Medlemsstatene vil heretter skattlegge deres andel av fortjenesten til sin egen nasjonale skattesats.

Fordelene ved bruk av CCCTB er at det er et rettferdig og konkurransedyktig selskapsskatterammeverk for EU og som forbedrer det indre markedet for virksomheter. Rammeverket vil også redusere byråkrati og etterlevelseskostnader, samt være et enkelt redskap for å utarbeide en selvangivelse samlet for alle EU-aktiviteter i et selskap. CCCTB vil tillate selskaper å motregne fortjeneste i en medlemsstat mot tap i en annen, noe som spesielt er viktig for små og oppstartsbedrifter. Det vil også gi selskapene juridisk sikkerhet og redusere skattehindringer ved å gi et enkelt, stabilt og gjennomsiktig selskapsskattesystem for EU.

CCCTB bidrar også med å bekjempe skatteunngåelse ved at bruken av dette rammeverket blir obligatorisk. Dette vil forhindre selskaper med størst kapasitet til å drive med aggressiv skatteplanlegging, samt organisere seg bort fra sin del av beskatningen. Det eliminerer misforhold mellom nasjonale systemer, fortrinnsregimer og skjulte skatteregler. Det vil også ta vekk behovet for internprising som er en primær rute for gevinstskifte, og inkluderer også flere tiltak for å beskytte medlemsland mot gevinstskifte til ikke EU-land.

CCCTB vil støtte vekst, arbeidsplasser og investeringer i EU. Det kan styrke investeringene i EU med 3,4 % og veksten med opptil 1,2 %. Det vil oppmuntre til investeringer ved å tilby selskapene solide og forutsigbare regler, samt reduserte kostnader og administrasjon. Det vil også gi incentiver til å ha FoU-utgifter med et superfradrag som er avgjørende for vekst, og eliminere gjeldende skjevhet i selskapsbeskatningen ved å belønne egenkapitalfinansiering og støtte en sterk kapitalmarkedsunion (European Commission, u.å.).

Til tross for mange fordeler er det likevel flere forhold som taler for at vi ikke vil se et slikt system bli satt i gang med det første. Det er blant annet problematisk å finne en fordeling av skattegrunnlaget hvor det er mulig å komme til en enighet og som ikke gir uheldige tilpasninger. Et utpreget produsentland vil for eksempel ønske at verdien løses ut hvor varen eller tjenesten blir produsert, mens et utpreget konsumentland vil ønske at verdien løses ut på salgstidspunktet ved salg av varen eller tjenesten.

For at dette systemet i det hele tatt skal være hensiktsmessig må alle EU-land delta, også de landene hvor overskuddet per i dag flyttes til. Det kreves enstemmighet ved innføring av slike systemer og det er spesielt Storbritannia og Irland som ikke ønsker å delta. EU-kommisjonen argumenterer for nødvendigheten av et slikt tiltak og mener at det bør bli vedtatt ved et kvalifisert flertall (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 56-59).

Multinasjonale selskap som opererer utenfor EU vil ikke omfattes av reguleringer gjort på EU-nivå, og derfor må endringer bli gjort på et internasjonalt nivå og ved samarbeid med flere land. Det har de siste årene vært økt press på OECD for å finne internasjonale løsninger. FN har også vært aktiv på denne fronten og i 2019 samlet de flere nasjoner til et spesialmøte for diskusjonen om global skattereform (FN, 2019).

De siste årene har det blitt gjort mye arbeid for å gjøre utredninger, forhandlinger og finne tiltak mot skatteunndragelse, og det er flere politiske prosesser som er under arbeid. Deres hovedformål har vært å bevare selskapsskatten. Blant annet finnes Det Globale Forum som ble opprettet for å inkludere flere land og per i dag har en sammenslutning på over 160 medlemsland og er verdens største internasjonale organ innen skatteområdet. De skal sikre implementering av standardene for åpenhet og utveksling av informasjon (OECD, u.å.).

Det er nå også 126 stater som har sluttet seg til den multilaterale konvensjonen om informasjonsutveksling hvor stater kan be om å få utlevert opplysninger som i rimelig grad er tilgjengelig om sine egne innbyggere dersom det er mistanke om hvitvasking, skatteunndragelse eller andre lovbrudd (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 62).

OECD satte i gang en prosess i 2012 etter oppdrag fra G20, et samarbeidsforum bestående av 19 land samt EU, for å forhindre misbruk av skatteavtaler og gjennomgå utfordringer knyttet til omgåelse og utnyttelse av skatteregler med fokus på multinasjonale konsern. Grunnet det vesentlige provenytapet ble BEPS publisert av OECD i februar 2013 for å skape en mer rettferdig fordeling av skattebelastningen mellom landene. I juni 2013 ble BEPS fulgt opp med "Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting", som er en handlingsplan med 15 tiltak for å bekjempe internasjonale utfordringer knyttet til skatteerosjon. Forventningen var at disse tiltakene fortløpende skulle implementeres i medlemsstatene. De inkluderer minstestandarder, en gjennomførelse av eksisterende standarder og anbefalinger som er mindre bindende. Nærmere bestemt skulle denne handlingsplanen gi land med nasjonale og internasjonale instrumenter en bedre evne til å samkjøre rettigheter knyttet til skatt med deres økonomiske

aktivitet. Handlingsplanen identifiserer tiltak som er nødvendig, setter frister for å implementere disse handlingene, samt identifiserer ressurser og metodikk som trengs for implementeringen (OECD, 2013a, s.11).

Norge har på flere tiltakspunkter kommet lengre enn BEPS-anbefalingene, eksempelvis ved begrensning av rentefradraget og NOKUS-reglene; som er beskatningsregler som skal kontrollere selskap som er hjemmehørende i lavskatteland utenfor EØS. Også andre land bortsett fra OECDs medlemsland har frivillig deltatt i prosjektet, som blant annet Argentina, Brasil, Colombia, India, Indonesia, Kina, Latvia, Russland, Saudi-Arabia og Sør-Afrika. Implementeringen av handlingsplanen er med andre ord godt i gang.

Fra BEPS-prosjektet ble også Multiavtalen (The Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting) utviklet. Denne avtalen tar utgangspunkt i en automatisk endring i allerede inngåtte skatteavtaler mellom land, dersom begge land har godkjent Multiavtalen. Dette er ikke et arbeid som blir gjort i en håndheving da det på verdensbasis eksisterer mer enn 3000 skatteavtaler, men Multiavtalen er en start på å forhindre at allerede inngåtte avtaler ikke skal stå i veien for nye bestemmelser. Allerede har 99 land, inkludert Norge, sammensluttet seg til denne avtalen (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 64-65).

Videre ønsker vi å se på noen konkrete forslag til politikk som omhandler hvordan skattesystemet kan oppdateres for å minske kunstig overskuddsflytting. Vi vil også se på hvordan det offentlige kan fremme bedre atferd i sine roller som eier, investor og innkjøper, samt se på forslag om kontroll og finansiell åpenhet som skal gjøre det vanskelig å finne egne kreative løsninger for å omgå skatteregelveverket. Disse skatteforslagene kan underbygge og supplere prosesser internasjonalt og muligens føre til engasjement hos partier og bevegelser i andre land. De gir en bred tilnærming og kombinerer transparens, bedre kontroll og offentlig markedsrett.

9.1 Oppdatering av skattesystemet

På 1990-tallet var skattesystemet bygd slik at det var gunstige fradragregler, spesielt gjorde rentefradraget at noen ikke trengte å betale skatt i det hele tatt ved å ta opp store lån. Dette gjaldt både personer med høye inntekter og bedrifter, og de som hadde mest fant muligheter for å unngå beskatning. I 1992 skjedde det store omlegginger i det norske skattesystemet for å

ta tak i disse problemene og løsningen ble reduserte muligheter for fratrekk og skattesatsene kunne senkes uten at det hadde en påvirkning på statskassen. Selskapsskattesatsen ble redusert med over 50 %, helt ned til 28 % (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 78).

Frem til nå har det skjedd store endringer og verdensøkonomien har skutt fart. Digitalisering, multinasjonale selskaper og sterk vekst i finansmarkedene tar en mye større markedsandel enn tidligere. Det har vært en dobling av teknologiselskaper fra 2012 til 2017 og 60 % av den globale handelen foregår innad i konsern med selvvalgte priser (FN, 2018, s. 30). Det blir vanskeligere å bestemme hva riktig markedspris er når selskapene handler med varer og tjenester internt som ikke omsettes i det åpne marked. Handelen internt kan skje mellom avhengige parter, men skal fortsatt prises som om disse var uavhengige og opererte i et åpent marked, ref. armlengdeprinsippet.

En annen skatteproblematikk omhandler kriteriene for å være hjemmehørende i et land. Selskaper som er hjemmehørende i et land, er også skattepliktige der. Kriteriene for å anses å være hjemmehørende i et land er uklare og skaper derfor uenigheter mellom skattemyndighetene og selskaper. Fastsatte regler er enkle å omgå og landene har ulik praksis som gjelder, noe som gjør at riktig posisjonering kan gi et utfall hvor selskapsskatten totalt kan utebli.

En rapport utarbeidet av FN hevder at jo større de multinasjonale selskapene er, desto komplekse er også deres eierstrukturer. I gjennomsnitt har de 100 største multinasjonale selskapene i verden over 500 tilknyttede konsernselskaper i over 50 land, hvor ca. 20 % er etablert i skatteparadis. I deres eierskapsstruktur har disse selskapene 7 hierarkiske nivåer hvor eierskapskoblinger til tilknyttede konsernselskaper kan krysse 6 landegrenser. De har også rundt 20 av 500 holdingselskaper som er etablert i land med skatteavtaler som gir lav eller ingen beskatning av pengestrømmer (FN, 2016, s. Xiii). Disse selskapenes komplekse eierstrukturer gjør at de kan velge å bruke skatteavtaler mer eller mindre slik de selv ønsker og utnytte fri kapitalflyt i større grad enn det de mindre konsernselskapene kan. Store selskaper som Apple, Google og Facebook er eksempler på hvordan nye forretningsmodeller ikke omfattes av de eksisterende skattemodellene og gjør det enda tydeligere at skattesystemet har behov for en oppdatering.

9.2 Reforhandle skatteavtaler

I dag finnes det et nettverk av skatteavtaler mellom land og disse blir også referert til som dobbeltbeskatningsavtaler. Årsaken til at de også kalles dobbeltbeskatningsavtaler er at de skal forhindre at den samme inntekten eller formuen beskattes i flere land. Det finnes 3000 skatteavtaler globalt og Norge har avtale med ca. 100 land. Skatteavtalene Norge har er en del av den norske loven, og de landene som avtalene er inngått med har i flere tilfeller sagt fra seg retten til å skattlegge en særskilt inntekt. Skatteavtalene vil dermed begrense effekten når det kommer nye vedtatte skatteregler mot overskuddsflytting.

De fleste skatteavtaler følger OECD eller FN sine mønsteravtaler som hovedsakelig er ganske like, men på noen områder også avviker fra hverandre. Det er flere land som har kildeskatt på royalties i sine avtaler, men OECD-avtalene anbefaler ikke dette. Derimot bruker de kildeskatt på renter i sine bestemmelser. FN sin mønsteravtale åpner for kildeskatt på royalties og renter siden deres avtaler er utarbeidet for inngåelsen av skatteavtaler mellom utviklingsland og industriland. I disse avtalene vektlegges kildelandets skattebestemmelser.

Norge har skatteavtaler med kildeskatt på renter og royalties, men også avtaler uten, eksempelvis med Irland, Nederland og Luxemburg. Disse avtalene vil da være en begrensning hvis kildeskatt innføres i Norge. For at slike regler skal innføres uten begrensninger må skatteavtalene endres dersom man vil at multinasjonale selskap ikke skal kunne unngå kildeskatten. Det er behov for reforhandlinger av skatteavtaler for å minske mulighetene for overskuddsflytting ved begrensninger på fradrag for renter og royalties. Dette kan forbedres ved at en av avtalepartene tar initiativ til endring og begge blir enige.

I 2012 ble det startet i gang forhandlinger for å endre skatteavtalene etter anmodning fra de norske myndighetene, og en endringsavtale mellom Norge og Belgia ble undertegnet i 2014. En endringsavtale ble også undertegnet mellom Norge og Bulgaria og gikk ut på å innføre kildeskatt på renter. Sett bort ifra disse endringene har ikke Norge tatt initiativ til å endre sine skatteavtaler for å innføre kildeskatt på renter og royalties. Dette er en politikk som både kan og bør endres (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 88-89).

9.3 Innføre kildeskatt på royalties og renter

Situasjonen før den store omleggingen av skattesystemet på 1990-tallet ligner på situasjonen vi er i nå hvor det er et behov for en oppdatering. Vi har smutthull i dagens skattesystem med gunstige fradrag som royalty- og rentebetalinger som gir ekstra skattefradrag og hvor årsaken for å ikke skattlegge disse er for å hindre dobbeltbeskatning. Det begrunnes også med at det skal stimulere til låneopptak og flere investeringer, som igjen skal skape arbeidsplasser og økonomisk vekst. For å gjøre et land attraktivt for utenlandske investeringer er det nødvendig med et skatteregelverk som ikke krever dobbel skatt for den samme verdiskapningen. Å forhindre dobbeltbeskatning er viktig, men på en annen side er det like uheldig dersom de multinasjonale selskapene fullstendig slipper å betale skatt.

En strategi multinasjonale selskap bruker for overskuddsflytting mellom land er å plassere gjeld i sine datterselskap som hører hjemme i land med relativt høy skattesats, som for eksempel i Norge. De norske skattereglene går ut på at det ikke betales skatt av rentebetalinger til utlandet og rentebetalinger gir skattefradrag. På grunn av disse reglene kan et selskap låne penger fra morselskapet og hvis dette morselskapet er plassert i et land der renteinntekter ikke beskattes, kan man ved å betale dem renter indirekte flytte overskuddet. Summen av gjeldsrenter er fradragsberettiget, skattbart overskudd blir minsket i datterselskapet, og som et konsern sitter man igjen med et større samlet overskudd. Å flytte overskudd ved å bruke rentefradraget er en av de vanligste metodene for overskuddsflytting.

Låntager har rentekostnader og motsatsen er långiver som får renteinntekter. Dobbeltbeskatning unngås ved at långiver får residensbeskatning. Derimot når långiver er plassert i et land hvor det finnes unntak for beskatning av renteinntekter, får man dobbel ikke-beskatning av rentene som skaper en stor skattefordel for de som har en slik organisering av selskapet. For å beskatte dette kan man innføre kildeskatt og det blir dermed mindre attraktivt å plassere gjeld på denne måten.

Det er flere land som har innført ulike varianter av kildebeskatning på renter, blant annet Danmark, Frankrike, Island, Storbritannia, Tyskland og USA. EU-land har hittil ikke innført dette siden de er bundet av et rente- og royaltydirektiv som gir et forbud når mottakeren er plassert i EU. Derimot er Norge et EØS-land og ikke pliktig til å følge direktivet, men må muligens fortsatt forsvare råderetten over egen skattepolitikk (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 84).

Imidlertid er denne problematikken i noe grad blitt regulert og de fleste OECD-land har innført begrensninger i rentefradraget for å motvirke en slik skatteplanlegging. Norge innførte regelen om begrensningen med virkning fra 2014, jf. skatteloven § 6-41. Regelen går ut på at det ikke blir gitt fradrag for rentekostnader som vil overstige 30 % av resultatet før skatt, avskrivninger, og renter (skattemessig «EBITDA»). Denne regelen gjelder for rentebetalinger til nærstående part med minst 50 % eierskap eller kontroll og når kostnadene er høyere enn 5 millioner kroner. For å svekke mulighetene for å omgå skatt ble det i 2019 innført en utvidelse av begrensningen, og renter på noen eksterne lån blir nå regnet som interne renter, for eksempel hvis nærstående part stiller seg selv som sikkerhet for lånet som kommer fra en tredjepart som er uavhengig. Her finnes det også noen unntak, som hvis sikkerheten gis av et underliggende datterselskap (Finansdepartementet, 2015, s. 79).

Samme problematikk gjelder royalties som er betaling for patenter, varemerker eller immaterielle eiendeler. Disse er kostnader for selskapet og er dermed fradragsberettiget. Mottakeren av betalingene får dette som inntekt, men flere land har veldig lav beskatning på denne type inntekter. De siste 15 årene har flere EU-land innført patentboksers hvor profitt tilknyttet immaterielle eiendeler får en lavere beskatning. Nederland har for eksempel 25 % alminnelig skattesats, men kun 7 % på inntekter tilknyttet patenter. Patentboksene skal hovedsakelig fremme investeringer i ny teknologi og tiltrekke FoU, men problemet er når de også er med på å flytte overskudd vekk fra beskatning for multinasjonale selskaper (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 86).

Skatteutvalgets utredning NOU 2014:13 har foreslått å innføre kildeskatt på renter og royalty og finansdepartementet har sendt forslaget på høring. Kildeskatten vil da føre til at inntektene blir beskattet selv om de ikke skattlegges hos mottakerselskapet. Forslaget går ut på å innføre kildeskatt på 15 % på rentebetalinger til nærstående part som er hjemmehørende i et lavskatteland og også på immaterielle eiendeler betalt til nærstående part som er plassert i et annet land. Kildeskatt på renter og royalties vil være et viktig virkemiddel mot overskuddsflytting. For at kildeskatt på renter skal ha den ønskede effekten bør utformingen være på en slik måte at den også gjør seg gjeldende i tilfeller hvor långiver holder til i EØS-området, da den ellers kan omgås ved å ta opp lån fra selskap tilhørende i EU-land som Belgia og Luxembourg. For at kildeskatt på royalties skal ha den ønskede effekten bør den utformes slik at den inkluderer tilfeller der immaterielle rettigheter er registrert i selskap som hører til i EU-land. Høringsfristen på disse tiltakene er 27. mai 2020 (Regjeringen, 2020).

9.4 Innføring av omvendt kreditfradrag for store multinasjonale konsern

For å hindre dobbeltbeskatning av et overskudd eller en pengestrøm, brukes kreditfradragmetoden. Dersom et norsk selskap driver investeringer i utlandet og får inntjening på dette, får de også en plikt om å skatte av overskuddet til de norske myndighetene. Det kan også hende at landet hvor dette selskapet har gjort investeringene og tjent pengene, ønsker å kreve skatt på overskuddet. Når disse landene har en skatteavtale med for eksempel Norge og man har betalt skatten i utlandet, kan disse bli trukket fra skatteregningen i Norge. På denne måten har man sluppet å betale dobbelt opp for den samme inntjeningen. Dette kreditfradraget er gjeldende på inntektstransaksjoner og overskudd som kommer inn til Norge. Dersom en får utbytte fra et selskap som eksempelvis holder til i Sverige, vil skatten man har betalt til Sverige bli trukket fra når de norske myndighetene gjør beregningen sin.

Publish What You Pay (PWYP) er en global organisasjon som består av rundt 800 organisasjoner fra 70 land som bruker kreditfradragmetoden og har tatt denne tankegangen et nivå lengre. Metoden deres blir omtalt som *omvendt kreditfradrag* og går ut på at det ikke skal være muligheter for å kostnadsføre en internttransaksjon og automatisk få fullstendig fradrag (Aarsnes, 2017, s. 1). Det skal da være pålagt å betale skatt på overføringen akkurat som man gjør med overskudd. Med denne metoden får man prosentvis lik skattefradrag for de interne transaksjonene lik den prosenten man betaler i skatt på overskuddet ut i fra det konsoliderte konsernregnskapet på et globalt nivå. Hvis det totale konsernet betaler 6 % skatt på overskuddet, får det også bare fradrag på 6 % på kostnadstransaksjoner.

Når et selskap kun opererer i ett land, må det forholde seg til samme skattesatser enn når et selskap opererer i flere land. Et multinasjonalt selskap kan for eksempel betale 2 millioner kroner til sitt morselskap for tjenester og redusere den norske skatteregningen med 440 000 kr, hvis vi antar en skattesats på 22 %. Disse 2 millionene blir inntekt for morselskapet og skattlegges i deres land, hvor skattesatsen kan være mye lavere enn 22 %. Hvis vi antar 5 % skatt blir deres regning på 100 000 kr. Som et samlet konsern sparer selskapet mye i skattepenger ved å bruke disse interne transaksjonsmetodene. Med omvendt kreditfradragmetoden ønsker man å innføre symmetri i behandlingen av inntekter og kostnader slik at prosentene ikke varierer på denne måten. Hvis 5 % betales i skatt på inntekter, får man også kun 5 % og ikke 22 % i fradrag for kostnader. Og dersom pengene tjenes inn og beskattes i flere land, vil man bruke gjennomsnittet av disse for å sette fradragprosenten.

Med PWYP sitt forslag blir det unødvendig med manipulasjon av internpriser og strategisk selskaps plassering i ulike land, dermed blir poenget med skatteparadiser også borte. Det blir heller ikke nødvendig å bruke kompliserte selskapsstrukturer for å gi inntjeningen en lang og uoversiktlig reiserute for å minimere skatter og dette vil også redusere advokat- og konsulentregninger, samt fremme sunn konkurranse mellom selskapene.

De skatterelaterte forhandlingene bruker lang tid for å komme til en enighet og årsaken til dette er blant annet at når et land får retten til å skattlegge en inntekt, mister et annet land også disse inntektene. Det blir en kamp om hvem som skal få rettighetene til å få skattepengene inn til sitt land. Et perfekt eksempel er skattlegging av digitale selskaper og om inntekten skal skattlegges der selskapet har fast driftssted eller hvor kundene befinner seg. En stor fordel med omvendt kreditfradrag er at innføringen ikke påvirker landenes legitime skattegrunnlag og skaper dermed heller ikke en destruktiv konkurranse mellom dem. Det blir opp til et hvert land å velge sin skattesats.

OECD har vist interesse for dette tiltaket og forslaget er under diskusjon, men kun uforpliktet. Tanken deres er at det kan nektes fradrag på noen kostnadstransaksjoner om skattebetalingene ikke oppfyller minimumsbeløpet i mottakerlandet. Forslaget deres er ikke like omfattende som omvendt kreditfradrag er, som inkluderer alle typer kostnadstransaksjoner.

De multinasjonale selskapene ender opp med å betale like mye skatt som de norske selskapene og dette skaper en rettferdig konkurranse. Dersom de multinasjonale selskapene ikke takler å betale sin andel av skatten, kan dette være et tegn på at disse selskapene tidligere ikke har bidratt til fellesskapet i lik grad som de andre norske selskapene har måttet gjøre og har manipulert sin struktur.

For at omvendt kreditfradrag skal få den gjennomslagskraften den trenger er det nødvendig å få på plass hva som inngår i bestemmelsene for fast driftssted slik at selskap ikke kan bygge om sin struktur for å ikke ha fysisk tilstedeværelse i land med høy skattesats. Dette kan de nå gjøre ved at de for eksempel bruker digitale løsninger som internetthandel for kundene. OECD er under en prosess for å endre og oppdatere kriteriene for fast driftssted og i påvente av beslutningen kan man i mellomtiden bruke en løsning som ikke krever avtale med andre land og som kan gjøre det mindre effektivt å strategisk velge hvor selskapet skal ha tilstedeværelse. Bruker man Norge som eksempel, kan man kreve skatt på betalingene som kommer fra norske

kunder direkte ved å pålegge en momssats. Denne løsningen er ikke optimal fordi den beskatter aktivitetene til et selskap og ikke selve overskuddet.

Omvendt kreditfradragmetoden kommer også til å kreve å få tilgang til en del opplysninger om hele konsernet for å kunne beregne hvor stort fradragene skal være. Skattemyndighetene trenger blant annet innsikt i lønnsomheten til konsernet globalt og nasjonalt, effektiv skatterate og størrelsen på kostnadstransaksjoner som går ut av landet. Ved tilfeller hvor de nektes tilgang til disse opplysningene, kan fradraget settes til null (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 90-95).

Det ønskes at metoden blir universell og skal kunne brukes i ethvert land. Jo flere land som implementerer dette, desto mer effekt vil man kunne se. Nasjonale selskap får samme konkurransegrunnlag som multinasjonale selskap og man vil kunne se at forskjellene utjevnes mellom de mest aggressive selskapene og nasjonale selskap. Skattemyndighetens tilganger fører også til mer åpenhet og det blir en mindre krevende prosess å beskatte sitt lands andel av et multinasjonalt selskap. Utviklingsland som har et stort behov for inntekter fra skatt for å utvikle landet, vil kunne oppleve en forbedring (Aarsnes, 2017, s. 17).

9.5 Politisk press overfor EU-land

Lekkasjen i 2017 som fikk navnet Paradise Papers, kastet lys over hvordan skatteparadiser drev med hemmelighet og hvor kompleks og vanlig oppbygningen og bruken av disse var. Politikere ble nødt til å handle og gjøre noe med skatteparadisene. Det ble utarbeidet svartelister over land som drev disse aktivitetene og EUs finanskommissær Pierre Moscovici ble en av hovedpersonene til å sette dette i sving. Flere EU-land var ikke enige om utarbeidelsen av svartelistene i redsel for å skremme vekk multinasjonale selskaper og miste deres konkurransefortrinn (Seljehaug, 2017). Da denne svartelisten først kom ut var det 17 land som stod oppført; Amerikansk Samoa, Bahrain, Barbados, De forente arabiske emirater, Grenada, Guam, Macao, Marshalløyene, Mongolia, Namibia, Palau, Panama, Samoa, St. Lucia, Sør-Korea, Trinidad og Tobago og Tunisia. Ingen av disse var EU-land. Dette ble møtt med stor kritikk av hjelpeorganisasjonen Oxfam hvor de mente at EU ikke svartelistet sine egne, blant annet Irland, Malta, Luxembourg og Nederland som burde ha vært på listen (NTB, 2017). Dette eksemplet på hvordan utarbeidelsen av svartelisten hadde motstridende interesser og incentiver illustrerer EUs dilemma hvor det ønskes å jobbe hardere mot overskuddsflytting, men hvor enkelte land er motvillige til flere av forslagene.

Overskuddet som blir flyttet fra multinasjonale selskaper i EU blir flyttet til lavskatteland som Irland, Luxembourg og Nederland og det er beregnet at de står for rundt 80 % av det flyttede overskuddet (Tørsløv, Wier & Zucman, 2018, s. 25). Luxembourg er kjent for finansiell hemmelighold, anonymitet og avtaler med multinasjonale selskaper hvor de garanteres lav beskatning og skjulte identiteter. Dokumentlekkasjen fra advokatselskapet Mossack Fonseca har satt lys over bruken av skallselskap i skatteparadis (Jacobsen, 2016). Luxleaks lekkasjen avslørte skattemyndighetene til Luxembourg for skandaløst lave skattesatser som ble tilbudt multinasjonale selskaper og fremmet spekulasjoner om EU-kommisjonens president Jean Claude Juncker, tidligere statsminister i Luxembourg, om hans rolle i å bryte de europeiske konkurransereglene og å være hovedarkitekt av skatteparadismodellen (Fowler, 2019). LuxLeaks har ikke fått noen konsekvenser hittil siden handlingene er innenfor lovens grenser. Noe som er ulovlig i Norge, eksempelvis å ikke drive regnskapsføring av store selskaper, vil være lovlig i mange skatteparadis. Dette skaper sterke reaksjoner (Jacobsen, 2016).

Det er flere ulike arrangementer som brukes til å utnytte EUs skatteregimer, som blant annet *Double Irish* og *Double Irish Dutch Sandwich*. Etter press fra EU ble det vedtatt at bruken av denne type arrangementer skulle stoppes, med en utfasing fram til 2020 for selskap som allerede tok ordningene i bruk. Kort tid etter vedtaket ble det derimot opprettet en ganske lik ordning kalt, *Single Malt*, med utnyttelse av skattelover i Irland og Malta. Det foreligger nå en enighet om å få avsluttet denne type struktur også.

Det er anslått at 500 milliarder dollar i selskapsskatt blir innviklet hvert år globalt av multinasjonale selskaper. 40 % av dagens direkte investeringer over landegrenser, med 18 milliarder dollar i verdi, blir beskattet av kun 10 land som tilbyr selskapsskattesatser på 3 % eller mindre. Landet som blir identifisert som et av de mest ansvarlige for sammenbruddet i det globale selskapsskattesystemet er definitivt Storbritannia. De er på toppen av listen over landene som har gjort mest for å lage komplekse systemer for skatteunngåelse og som bryter ned det globale selskapsskattesystemet. De tre topp rangerte jurisdiksjonene er en del av det britisk-kontrollerte nettverket av satellittjurisdiksjoner som består av De britiske Jomfruøyene, Bermuda og Caymanøyene (Mansour, 2019). Arbeidet mot korrupsjon og skatteakrobatikk førte til at myndighetene ble pålagt å offentliggjøre eierregistre på alle de oversjøiske territoriene sine av Storbritannias *Sanctions and Anti-Money Laundering Bill* i 2018.

Skattebetalingene til et selskap skal reflektere økonomiske realiteter og ikke forskjellsbehandling. Internpriser skal ha økonomisk berettigelse og ikke flytte profitt og unngå

skatt. Dette gir en urettferdig konkurransefordel overfor andre selskap, spesielt de små og mellomstore som må betale markedspris på tjenester og varer de bruker.

Mange EU-land har en sentral rolle i å tilrettelegge for multinasjonale selskaper for å tiltrekke seg flest selskaper som mulig, men når tilretteleggelsen inngår hemmelighold, kamp om minst mulig skatter og fører til urettferdig konkurranse, blir det større press på myndighetene. Som følge av LuxLeaks, Panama Papers og Paradise Papers ble TAX3 opprettet, som er en spesialkomite opprettet av EU-parlamentet og som arbeider mot økonomisk kriminalitet, skattesvindel og skatteunndragelse. I deres sluttrapport fra 2019 uttrykker de bekymring for politisk motvilje blant EU-land for å kjempe mot skatteproblematikken. Det må skapes allianser blant land som ønsker å bekjempe problemet og sammen fremme riktig praksis og skape press på land som er motvillige (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 99-104).

9.6 Senke terskelen for gjennomskjæring

Det er noen ganger vanskelig å se hvor grensen går mellom ulovlig og lovlig praksis ved skatteplanlegging i et selskap. Ingen ønsker å bevisst betale mer enn de må, derimot ønsker man heller det motsatte. For å leve i et samfunn hvor man deler goder, må man også bidra til fellesskapet. Grensen til hvor lovlig går over til ulovlig er når man får en inntekt, men velger å skjule denne for å slippe å betale sin del av skatten. Utnyttelse av smutthull og aggressiv planlegging er heller ikke moralsk riktig når et selskap konstruerer komplekse konsernstrukturer og flytter penger, men motivene bak denne planleggingen er uklare. Er det en forretningsmessig årsak til at pengene man tjener i et land får en lang reise og ender opp i Bermuda, eller vil man rett og slett unngå skattebetalingene i det landet? Det er ikke enkelt å komme i bunns i denne tematikken og det finnes flere muligheter for å unngå disse betalingene. Motivene er klare; store summer med penger spart for de som benytter seg av strukturene og store summer tjent for de som konstruerer og tilrettelegger for en slik praksis.

Gjennomskjæringsregelen, også kalt omgåelsesnormen, er den rettslige regelen skapt av Høyesterett som blir brukt for å forhindre at skattereglene omgås. Regelen står svakt og flere rettsaker har blitt tapt i Høyesterett grunnet dette. Hensikten har vært vanskelig å avdekke og det har blitt gjort subjektive vurderinger. Det er ingen lett sak å gi aksept for gjennomskjæring dersom det foreligger forretningsmessige begrunnelser.

Scheel-utvalget foreslo å lovfeste regelen og i april 2019 ble forslaget sendt til Stortinget. November 2019 kom bestemmelsene om å lovfeste regelen og den trådte i kraft fra 1. januar 2020, jf. skatteloven § 13-2. Omgåelsesnormens grunnvilkår om skattemotiv og totale vurderinger går ut på å definere at omgåelse foreligger når totale vurderinger tilsier at hovedformålet var å oppnå skattefordel ved en eller flere sammenhengende disposisjoner. Grunnvilkårene ble skjerpet på tre punkter; første punktet går ut på at det skal ligge en objektiv vurdering av skattemotivene til grunn, altså om formålet var å oppnå skattefordeler og vurderingen skal baseres på alminnelige lovtolkninger og en rasjonell aktørs formål. Det andre punktet går ut på at skattefordeler i utlandet ikke hovedsakelig skal medregnes og oppveies mot skattemessige virkninger. Det tredje punktet går ut på at hull i systemet som gjør omgåelse mulig har blitt oppdaget, men disse hullene ikke har blitt tettet. Skatteetaten ønsket at terskelen for gjennomskjæring skulle senkes, spesielt for konsernforhold, men lovgiver var ikke enig og lovfestingen har ikke endret terskelen (Banoun, 2019).

For at gjennomskjæringsregelen skal ha full effekt og riktige vurderinger skal bli gjort, er det andre områder som også må forbedres parallelt. Opplysningsplikten for multinasjonale selskap må utvides, slik at det blir pliktig å opplyse myndighetene og hensikten med transaksjoner lettere kan undersøkes. I tillegg må taushetsplikten til skatteadvokater strammes inn da disse sitter på mye info som kan gjøre at retten kan få bedre kontroll og ta de riktige beslutningene (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 109).

9.7 Opprette en nasjonal svarteliste for statlige investeringer

Det offentlig har mye markedsmakt og kan påvirke samfunnsutviklingen gjennom offentlige anskaffelser. Dette har blitt gjort før og resultert i rettferdig lønn og arbeidsvilkår, inkludering av funksjonshemmede og forhindret diskriminering. I senere tid har Helsinkis bystyre vedtatt at de ikke ønsker å samarbeide med selskap som kan kobles til skatteparadis. Imidlertid er dette vanskelig å følge i praksis da det er regelverk som stiller krav til hvordan anskaffelser skal skje. Det finnes strenge regler for arbeids- og lønnsvilkår som skal følges, men å ekskludere selskap på grunnlag av skatteparadisforbindelser finnes det ingen på. Det finnes andre måter som muligens kan fungere bedre, som ved å stille krav om åpenhet om eierskap og pengestrømmer, enn å ekskludere. Noe som også kan være en effektiv måte å avdekke om det foregår ulovlige handlinger og skaffe bedre oversikt.

I dag er det urettferdig behandling mellom nasjonale og multinasjonale selskap, da nasjonale er påbudt å fremlegge regnskapet i Brønnøysundregisteret, mens multinasjonale ikke trenger å opplyse om deres nøkkeltall for hele virksomheten. På denne måten kan de multinasjonale flytte overskudd og betale mindre skatt, noe de nasjonale ikke kan, og ende opp med å se mer effektive ut. Transparens blant multinasjonale selskap kan få slike forhold fram i lyset. For at tiltaket om transparens skal ha en god effekt må det være en samhandling politisk og juridisk. På den juridiske siden må kravene stå mye klarere fram og politisk må det være vilje. Et samarbeid mellom disse kan sette i gang en endring på skattefronten.

Norskeide statlige selskaper med internasjonal virksomhet skal følge standardene til Global Forum om transparens og effektiv informasjonsutveksling, og dermed ikke ha avtaler med skatteparadis som ikke følger disse. Per i dag er det kun Trinidad og Tobago som ikke oppfyller kriteriene, mens blant annet Caymanøyene, Bermuda og Seychellene oppfyller dem. Med andre ord kan de statlige selskapene investere i disse jurisdiksjonene, noe de også gjør. Statkraft har plassert 70 milliarder i sitt datterselskap i Belgia, og ved å gjøre dette har de unngått å betale flere milliarder i skatt til Norge.

Disse praksisene har blitt møtt med mye motstand og det er absurd at selskap som er statseide, organiserer seg bort fra å betale skatt til den norske stat. For å forhindre dette må Stortinget ta grep og få inn restriksjoner i sine vedtekter. Det at et land utveksler informasjon med Norge betyr ikke at man faktisk har innsyn. Skatteparadisene er på flere områder mangelfulle, eksempelvis ved levering av regnskap, bruken av stråmenn og dokumentoppbevaring.

Tidligere har EU opprettet en svarteliste for land som defineres som skatteparadis, men det negative med denne listen er at ingen EU-land er med på denne. Norge, samt andre land, trenger å opprette sine egne svartelister basert på strengere kriterier om hvilke land de ikke bør samarbeide med. Land som har ulike skatteregler for innenlandske og utenlandske selskap, og tillater komplekse strukturer som er konstruert for å tiltrekke seg profitt uten at det er noe økonomisk aktivitet i landet, må være på listen. Å drive med svartelisting av land er ikke den ultimate løsningen som kommer til å fange opp all aktivitet som pågår, men er et steg i riktig retning (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 120-130).

9.8 Forby skatterådgivning til revisjonsklienter av samme selskap

En revisor skal på vegne av samfunnet være deres tillitsmann og deres rolle er svært sentral i kampen mot økonomisk kriminalitet. I følge revisorloven skal revisjon utføres etter beste skjønn. Risiko for feilinformasjon i årsregnskapet som følger av mislighold og feil skal vurderes, jr. revl. § 5-2, fjerde ledd, 3. punkt. Revisor skal handle med integritet, objektivitet og aktsomhet ifølge revisorloven, jf. revl. § 1-2. Selv om revisors oppgave og plikt er nedskrevet i loven, forskrifter og revisjonsstandardene, er flere av deres plikter vage. Det er uklart hva som er deres ansvar i forhold til å avdekke korrupsjon. En internasjonal undersøkelse gjort av Association of Certified Fraud Examiners har forsket på dette feltet og deres undersøkelser hevder at en ekstern revisor kun avslører i 3,8 % (2016) av tilfellene hvor korrupsjon oppdages (ACFE, 2016, s. 21). Ved oppdagelse av økonomisk kriminalitet har revisor rett til å melde fra til politiet, men er ikke pliktig. Samtidig er man ifølge hvitvaskingsloven pliktig til å til å rapportere til Økokrim, jf. hvvl. § 26, første ledd.

Ettersom det både har vært nasjonale og internasjonale skandaler, har revisorer de senere årene fått høyere forventninger for å oppdage manipulasjoner i regnskapet og økonomisk kriminalitet. Derimot er dette ingen lett oppgave da selskapene som pådriver dette som oftest har klart å finne flere gråsoner å utnytte. Et eksempel er Enron Skandalen som er en av de mest oppsiktsvekkende konkursene i den amerikanske historien, hvor de i flere år fikk seg selv til å se mer profitable ut selv om de gikk med tap. Deres revisjonsselskap Arthur Anderson fikk mye kritikk for deres dobbeltrolle som rådgiver og revisor for Enron, hvor de dekket over og hindret den pågående etterforskningen mot Enron (Enron Corporation, 2018).

De største revisjonsselskapene driver også med rådgivningstjenester, og de har opprettet en struktur hvor de fordeler sin virksomhet over flere selskaper. Revisjonsselskapene og rådgivningsselskapene må være uavhengige av hverandre for å ikke påvirke revisjonen. I gjeldende revisorlov skal ikke disse komme i konflikt med hverandre, men grensene på dette er ikke helt klare. Når en revisor gir rådgivning til sin revisjonsklient kan dette fort være i strid med revisors uavhengighet, og derfor vil det være hensiktsmessig å forby skatterådgivning til klienter som også skal revideres, dersom det er av samme selskap (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 152-153).

9.9 Innføre utvidet land-for-land rapportering

Land-for-land rapportering (LLR) handler om at multinasjonale selskap har rapporteringsplikt i alle land de driver virksomhet dersom de har en konsolidert inntekt over 6,5 milliarder kroner i året. Bakgrunnen for denne rapporteringsplikten ligger bak arbeidet til OECD i 2013 mot uthuling av skattegrunnet og overskuddsflytting. Hovedvekten i deres rapport gikk ut på å forbedre det internasjonale regelverket slik at skatt mellom land ble fordelt rettferdig når inntekten var knyttet til flere jurisdiksjoner. For å kunne få dette til må skattemyndighetene i landene hvor selskapene opererer i ha tilgang til nøkkeltall som inntekter, utgifter, antall ansatte og hvilke type virksomhet de driver i hvert land og også der de kun har støttefunksjoner. LLR er også et av virkemidlene for behandling av internprising. Regelen står oppført i skatteforvaltningsloven § 8-12 og Norge ble det første landet som implementerte regelen i 2013 (Skatteetaten, u.å.-a).

Det finnes et første utkast av regelen som kom i 2012 som gjelder utvinningsselskaper og har korrupsjon som formål. Det fungerer sammen med det andre utkastet av regelen, utvidet LLR, som kom i 2015 og gjelder alle selskaper og har skattetilpasning som formål. Ulempen er at den første regelen omfatter selskap som betaler mer enn 800 000 kr i skatt og dette er også gjort gjeldende for den utvidede regelen. Når skatt er hovedformålet gir det ikke mening at selskap som betaler lite eller ingen skatt slipper rapporteringsplikten. På den måten får man ikke med seg de selskapene som bruker skatteparadis for å holde pengene i omløp og hensikten med LLR forsvinner.

Et konsolidert regnskap er ikke tilstrekkelig for å avdekke om det flyttes overskudd. LLR er et viktig tiltak som gjør det mulig å få innsikt i selskapenes aktiviteter i hvert enkelt land og avdekke om skatt betales der det tjenes, men det forutsettes også transparens og kontrollmulighet av de rapporterte tallene. Det er ikke et krav at de rapporterte tallene skal henge sammen med det reviderte årsregnskapet, og dermed blir ikke de reviderte tallene innsendt for kontroll. Dette skaper vanskeligheter ved sammenligning av selskapets finansregnskap opp mot de innsendte tallene.

Begge de ovennevnte hindringene blir sett på som endringsgrunnlag og Stortinget har fremmet dette i 2018. Siden det gikk fra enighet til uenighet hos de norske partiene, ble ikke endringene vedtatt. Per i dag slipper derfor selskapene å rapportere når de ikke betaler skatt til skatteparadisene de benytter (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 154-158).

9.10 Gi offentligheten informasjon om reelt eierskap

Norge er en av de fremste med selskapsregistrering og skattebetalinger. En oversikt over befolkning og hva hver enkelt eier, er en forutsetning for å ha et velfungerende samfunn. Dessverre ligger vi fortsatt et stykke bak når det kommer til å følge eierskapsstrukturer og pengestrømmer hos multinasjonale selskap. Vi har et aksjonærregister i Norge hvor man kan søke opp alle norske aksjeeiere. Utenlandske aksjonærer trenger derimot ikke å opplyse om hvem som er den reelle eieren dersom de benytter seg av forvalterkonti. Ved bruk av en slik legitim konto gir man en forvalter tilgangen til å administrere eierpostene, og navnet som står oppført i aksjonærregisteret er som oftest en utenlandsk bank. Siden rundt en tredjedel av Oslo Børs er eid av utlendinger, vil mye av åpenheten rundt eierstrukturer forsvinne når alle de norske eierne må operere åpent, mens de utenlandske ikke trenger dette (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 161-162).

Skjulte eierskap var et av årsakene til at Stortinget tok initiativ og kom med et forslag for å opprette et register over reelt eierskap og kontroll for alle selskap i Norge. Å gi offentligheten informasjon om reelt eierskap har også vært på den internasjonale agendaen i flere år, blant annet hos G20, OECD og Financial Action Task Force (FATF). Det ble i 2018 foreslått å åpne opp for et offentlig register over reelle rettighetshavere for å gi tilgang på hvem som styrer foretak og andre enheter i Norge. Loven inkluderer også registrering av opplysninger om utenlandske juridiske arrangementer som driver virksomhet i Norge, som blant annet «trusts» (Regjeringen, 2018).

Nå er alle EU- og EØS-land pålagt å opprette et offentlig register over reelle rettighetshavere. Både norske og utenlandske selskaper må opplyse om personene som kontrollerer deres virksomhet dersom eierne sitter på mer enn 25 % av aksjene i selskapene. Det å ha en terskel på 25 % gjør at flere slipper unna med registrering og det hadde vært ønskelig å ikke ha en slik terskel. Alle selskap burde ha blitt pålagt å ha mer åpenhet rundt opplysning om deres selskaper, slik som børsnoterte selskap har til børsen.

Det er ønskelig å kunne fått til et register som samler all informasjon om reelle eiere og samtidig holder god standard på informasjonen, lignende slik den er for norske aksjonærer hvor absolutt alle aksjeposter blir ført i registeret. Utenlandske eiere må også opptre åpent, kunder må navngis i personer og de må også registrere alle sine aksjeposter (Marthinsen og Walberg, 2019, s. 163-164).

Med disse tiltakene kan man få til enda mer åpenhet blant alle selskap som opererer i Norge og færre kan komme seg unna med registrering og hemmelighold.

9.11 Utvide opplysningsplikten

Mange vil se på Norge som et åpent samfunn med liten grad av finansiell hemmelighold. Vi har åpenhet rundt ligningen og alle har tilgang til skatteinformasjon om privatpersoner og bedrifter. Likevel kom Norge dårligst ut i Norden og fikk plass nr. 45 hos Financial Secrecy Index (FSI) i 2018, som er en vurdering av indikatorer for finansiell hemmelighold vektet av de økonomiske strømmingene i hvert land (Tax Justice Network, 2020a). Dette har imidlertid bedret seg i 2020 hvor Norge havnet på plass nr. 71, likevel en plassering som utgjør under middels på skalaen over hemmelighold. Årsaken til denne rangeringen er norsk økonomis nære bånd til skatteparadis. I tillegg operer utenlandske investorer anonymt i norske selskaper i stor skala via forvalterkontoer, som drives av banker i Luxembourg eller Sveits (Tax Justice Norway, 2020b, s. 1). De mangler også et register over reelle eiere og manglende rapporteringskrav om skattearrangementer for skatteyttere og deres rådgivere.

I Norge trenger vi tydeligere retningslinjer fra lovgivers side om skatteytters opplysningsplikt, ved at man plikter å opplyse uansett hva formålet med transaksjonene er. For etterprøving av opplysninger har en skatterådgiver ingen plikt til å opplyse om bistanden de gir til skatteklinter, selv om dette blir forespurt. Økokrim viser stor bekymring for framtidens transaksjoner som de mener kan falle utenfor gjeldende regler satt av Skatteetaten og regler for rapportering og kontroll. Ved at det ikke er en tredjepart rapportering vil sjansen for å bli tatt for et skattearrangement mindre, og risikoen gir en større lønnsomhet. Dersom skatteyter og deres rådgiver har plikt til å opplyse, vil de fleste aggressive skattearrangementer bli oppdaget og dersom de ikke opplyser bør de kunne bli holdt strafferettslig ansvarlig for brudd på plikten.

I 2016 ble det vedtatt av Stortinget at det ville være en vurdering om opplysningsplikten skulle utvides og inkludere varsling om skatteplanleggingspakker og selskapsstrukturer, samt opplysning om finansielle transaksjoners formål av skatteyter og rådgivere. Regjeringen var ikke like engasjert og brukte over et år på å sette sammen et utvalg som skulle jobbe med den utvidede opplysningsplikten. Per nå har utvalget jobbet med vurderingen i to år og har lagt fram sine forslag. Det avgjørende nå vil være oppfølging fra Regjeringen (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 167-169).

9.12 Unnta skatte- og transaksjonsrådgivning fra advokaters taushetsplikt

Selskap som driver kunstig overskuddsflytting for å unngå skatt har som regel en dekkhistorie som omhandler en forretningsmessig årsak, som for eksempel et internlån som skal betjenes eller royaltybetalinger. Som oftest finnes det dokumentasjon bak hvorfor selskapene velger spesifikke skattearrangementer og denne dokumentasjonen kan myndighetene kreve tilgang til, med mindre tilretteleggeren er en advokat. Med andre ord er man mer beskyttet mot innsyn fra myndighetene dersom man tar i bruk skatterådgivning fra en advokat. De med penger kan kjøpe seg beskyttelse ved transaksjonsrådgivning og skatteplanlegging, i motsetning til de som ikke har råd til det, noe som flere vil synes er urettferdig. Selv om taushetsplikten står sterkt er det visse unntak som gjelder dersom advokaten har vært med på kriminelle handlinger eller hvis advokaten mistenker at transaksjoner som skjer i et selskap er unndratt skatt. Ved mistanke om skattekriminalitet må advokaten i grunn rapportere sin klient til Økokrim, men når advokaten selv har gitt strategiske råd for hvordan klienten skal gjøre dette, veier det mer mot at advokaten ikke ønsker å avsløre seg selv også (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 170-176).

I løpet 2018 – 2019 har advokater kun meldt inn 100 saker som de mener er mistenkelig, i motsetninger til banker som har meldt inn 37 903 saker (Det kongelige justis- og beredskapsdepartementet, 2018). I NOU 2015:3 ble det fremmet et lovforslag av Advokatlovutvalget om hvilke tilfeller advokater skal ha taushetsplikt og ikke. Norge mister 10 milliarder kroner i skatt hvert år ved at blant annet konsulenter og advokater bistår selskaper å unngå skatt gjennom deres skatteplanlegging. De fire store, PwC, Deloitte, EY og KPMG er noen av de som utfører slike tjenester. De opererer på tvers av landegrensener og har mer enn 80 kontorer i land som blir omtalt som skatteparadis hvor de ikke krever selskapsskatt eller revisorgodkjente regnskapsrapporter (Marthinsen & Walberg, 2019).

I 2009 foreslo skatteunndragelsesutvalget å ta vekk taushetsplikten på rådgivningsstadiet helt til innlevering av selvangivelse. Dette er en avveining mellom klientens behov for konfidensialitet og samfunnets behov for kontroll av skattegrunnlaget. Sett ut i fra samfunnets perspektiv bør taushetsplikten til advokater vike dersom det trengs tilgang til opplysninger i kompliserte skattesaker. Det er et behov for å klarlegge hvor lang en advokats taushetsplikt skal gå og samtidig ivareta forpliktelsen man har til menneskerettighetene.

9.13 Styrke Skatteetatens kapasitet

Skatteetaten har en krevende jobb når de begir seg ut i alle de kreative måtene multinasjonale selskaper unndrar skatt på. Det er en krevende jobb å finne ut om for eksempel internprising er gjort etter reglementet og om prinsippene for nærstående selskaper er fulgt. Ufullstendig informasjon og smutthull gjør arbeidet deres enda vanskeligere og tidkrevende, men når de først klarer å finne bevis er premien også ganske stor. Fra 2009 til 2016 klarte skatteetatens kontroller å sanke inn 79 milliarder kroner i inntektskorrigeringer, hvorav 99 % av disse gjaldt inntektsøkninger. Likevel hevdes det at Skatteetaten ikke utfører nok kontroller. Prosessen for å ilegge tilleggs-skatt er kompleks og ressurskrevende for å oppfylle betingelsene, og dermed blir det sjeldent tatt i bruk.

En framtidig mulighet kunne vært å pålegge selskaper å gi full informasjonstilgang til alle deres transaksjoner, og bruke kunstig intelligens til å finne avvik i selskapsstrukturer og transaksjonsmønstre som kan indikere overskuddsflytting eller en lavere skatteregning enn de burde hatt. Teknologi er fremtiden og skattemyndighetene er i gang med bruken av dette. Maskiner lærer av historiske data og blir flinkere til å kjenne igjen mønstre og kan jobbe på et helt annet nivå enn det mennesker klarer.

I mellomtiden kan det vurderes om all den informasjonen og tilgangen til data som Skatteetaten sitter på kan utnyttes i høyere grad, men da trengs det også mer ressurser. Ressurser til Skatteetaten er en årlig bestemmelse som avgjøres når statsbudsjettet blir satt (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 180-187).

9.14 Sterkere vern ved varslings om aggressiv skatteplanlegging

SwissLeaks, LuxLeaks, Panama Papers og Paradise Papers er de største lekkasjene som har vært i historien og det er varslere som har oppdaget og delt dem med omverden. Lekkasjene har skapt store debatter og satt i gang endringer internasjonalt. Varslere og journalister har arbeidet sammen for å gjøre avsløringene offentlige.

Varslerne påtar seg stor risiko når de innhenter og bearbeider datamengder om selskapene. De går imot sine arbeidsgivere og er svært redd for at deres identitet skal avsløres. Varsleren i LuxLeaks har måtte forsvare seg for å ikke bli dømt for å lekke konfidensiell informasjon og gitt skatteplanleggingstjenestene til en journalist. Journalisten som offentliggjorde lekkasjen

ble tiltalt og varsleren fikk bøter og betinget fengsel for å ha lekket forretningshemmeligheter. Det er fortsatt en pågående rettsprosess (Hjertaker & Jacobsen, 2019).

Presseorganisasjoner og sivilsamfunn har lenge arbeidet med å bedre vern for varslere og i april 2019 vedtok EU-parlamentet en utvidelse av direktivet for å styrke deres rettigheter. I forhandlingsrundene var det spesielt Luxembourg og Irland som var uenig. Nå er det vedtatt at identiteten til varslere og de som arbeider med offentliggjøringen ikke skal straffefølges.

Norge har lenge hatt regler som støtter varslere gjennom arbeidsmiljøloven. I 2019 ble det utarbeidet et nytt lovforslag som definerer «kritikkverdige forhold» for korrupsjon og annen økonomisk kriminalitet, mens aggressiv skatteplanlegging ikke ble nevnt. Det nye forslaget presiserte hvordan en skal opptre ved oppdagelse av kritikkverdige forhold, hvor det først skal prøves å rettes på internt av arbeidstaker, om ikke arbeidstaker har grunn til å tro at det ikke vil være en hensiktsmessig løsning. Det er store utfordringer knyttet til å finne bevis for aggressiv skatteplanlegging, og selv den skarpeste skattejuristen kan ha problemer med å avgjøre om det er snakk om unndragelse av skatt eller omgåelse, da de som planlegger og legger opp til en slik struktur ofte opererer på lovens ytterste grense (Marthinsen & Walberg, 2019, s. 188-190).

For å beskytte ved varsling av aggressiv skatteplanlegging må Norge ta grep og oppdatere lovverket. De må inkludere aggressiv skatteplanlegging som kritikkverdig forhold og en grunn for ekstern varsling. Lovverket må balansere selskapenes legitime krav på vern av deres produkter og også ta hensyn til varslersens rettsvern og ytringsfrihet. En presisering og styrking av varselsvernet er nødvendig.

9.15 Oppsummering

Forslagene nevnt ovenfor må sees i sammenheng med hverandre for å få mest mulig virkning og prosessene må skje internasjonalt for at de skal ha den påvirkningen som ønskes. Det er flere tiltak som er under diskusjon, men disse ligger lenger frem i tid. Noen av dem er midlertidige løsninger og andre har et stort behov for å bli konkretisert. Vi har prøvd å nevne forslag som har en kortere tidshorison og som passer med prinsippene vårt skattesystem er dannet rundt. For å sende et klart signal til våre politikere er det viktig med bruken av markedsrett, bedre tilsyn og åpenhet. Ved å gjøre dette på riktig måte kan det underbygge og utfylle internasjonale prosesser, og et ønskelig utfall hadde vært om dette også var til inspirasjon for bevegelser og partier i andre land.

De nevnte forslagene er avhengig av hverandre for å være mest effektive. De norske skattereglene for kildeskatt på renter og royalties bør endres slik at flytting av overskudd blir mindre inntektsgivende. Ved å reforhandle skatteavtaler Norge har med andre land vil man kunne klare å få en større effekt i lengden, og samtidig må det arbeides med å ha et politisk press overfor land som svekker skattegrunnlaget i Norge. For større selskaper bør man innføre omvendt kreditfradrag.

Det trengs en internasjonal enighet på visse definisjoner, som for eksempel om fast driftssted innbefatter selskap som har økonomisk tilstedeværelse i et land. For å kunne kreve inn skatt på en rettferdig måte trenger man opplysninger om selskapene, for eksempel om aktivitet, skattebetalinger, reelt eierskap, transaksjoner og strukturer. Å klare å skaffe mest mulig data om selskapene er også veldig nyttig når myndighetene bruker teknologi for å finne avvik i selskapsstrukturer og transaksjonsmønstre.

I dag har vi selskap som tar seg godt betalt for å gi rådgivning om hvordan et selskap kan utnytte gråsoner og smutthull for å betale minst mulig i skatt. Slik virksomhet må reguleres bedre og de må ikke ha muligheten til å utnytte advokaters taushetsplikt. Selskap som er statseide har et ansvar om å bevare fellesskapets penger på god måte og kan ikke organisere seg bort fra å betale inn skatt til den norske stat. Det må settes tydelige krav til slike investeringer.

For å gjøre det vanskeligere med kunstige arrangementer kan gjennomskjæringsregelen spille en stor rolle og for å klare å gjøre dette effektivt og riktig må andre områder parallelt forbedres. Dette gjelder eksempelvis utvidet opplysningsplikt og taushetsplikten til skatteadvokater som må strammes inn for at myndighetene kan få en bedre oversikt og ta de riktige beslutningene.

Ved å innføre og forbedre forslagene sammen ser vi at de gir større gjennomslagskraft og effekt. Vi må først og fremst ta ansvar for Norge og beskytte det norske skattegrunnlaget, og samtidig håpe på at det gir ut et sterkt signal internasjonalt om at det er et behov for endring globalt. Endringer vil ikke skje over natten, men vi kan være pådrivere for å finne gode internasjonale løsninger som kan bytte ut det utdaterte skatteregelverket som tar utgangspunkt i veldig gamle prinsipper. Belønningen for å få til en endring er stor, men dersom tiltakene ikke blir satt i gang vil også tapet være større.

10. Konklusjon

I denne masterutredningen har vi sett på skatteaggressivitet i multinasjonale selskaper, med spesielt fokus på sammenligning opp mot Nike konsernet over en 10 års periode. Vi har analysert forekomsten av mulige tegn på aggressiv skatteplanlegging hos nasjonale og multinasjonale selskaper, med bruk av indirekte metoder i lys av tidligere forskning og agentteori, som inkluderer forskning på internprising og tynn kapitalisering/gjeldsflytting. Vi har også sett på løsninger for å begrense muligheten for aggressiv skatteplanlegging hos multinasjonale selskaper.

Som tidligere nevnt ligger skatteaggressivitet i en gråsoner og grenser mot ulovlig skatteplanlegging. Skatteregler som trenger en oppdatering blir utnyttet og landenes skattegrunnlag blir uthulet. Gjennom en kartlegging av eksisterende litteratur på skatteområdet fikk vi oversikt over hvilke virkemidler som multinasjonale selskaper benyttet for aggressiv skatteplanlegging ved overskuddsflytting. En av metodene som blir benyttet er blant annet internprising og bruken av dette er svært utbredt og veldokumentert, samt bekreftet signifikant i Norge og internasjonalt. En annen metode er tynn kapitalisering som må sees i sammenheng med kapitalstruktur. Tynn kapitalisering er utbredt internasjonalt, hvor det har blitt empirisk bevist at metoden tas i bruk av multinasjonale virksomheter.

Etter en kartlegging og forståelse for hvor utbredt aggressiv skatteplanlegging er hos multinasjonale selskaper i både Norge og internasjonalt, utførte vi analyser for å bekrefte/avkrefte dette. Våre analyser viste tegn på aggressiv skatteplanlegging hos noen multinasjonale selskaper innenfor sportsklær- og tekstilbransjen, sammenlignet med nasjonale foretak. Det viste seg at både Nike og Puma viser tegn på bruken av klassiske virkemidler for overskuddsflytting. I vår beskrivende og sammenlignende analyse i kapittel 7 fant vi ut at Nike International Ltd, Nike Retail B.V. Norway Branch, samt Puma Norway AS har altfor lave og utilfredsstillende verdier på profittmargin, driftsmargin, samt høy vareforbruk og varekostnader. Dermed innehar disse selskapene typiske karakteristika som tyder på skattemotivert internprisingsatferd. Videre ved å analysere gjeldsflytting som virkemiddel for aggressiv skatteplanlegging ser vi at de samme tre selskapene skiller seg ut. Analysen vår har vist uvanlig lave egenkapitalandeler og høy gjeldsgrad hos overfor nevnte foretak, og dette støtter teorien om gjeldsflytting og tynn kapitalisering som trolig blir benyttet som virkemiddel for overskuddsflytting.

Våre regresjonsanalyser i analyse del 2 hvor vi ser på Nike og nasjonale foretak, viser ikke-signifikante verdier på både profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats som mål på skatteaggressivitet, noe som er i strid med tidligere forskning. Det kan forklares med at vi har brukt et mindre utvalg sammenlignet med de større utvalgene som tidligere forskning har studert. Regresjonsanalyser som ser på Nike vs. Puma viste seg å være signifikante for alle tre mål for skatteaggressivitet dvs. profittmargin, driftsmargin og effektiv skattesats og disse viser tegn på at Puma antageligvis er mer skatteaggressiv i sine holdninger enn det de utvalgte Nike foretakene er.

Når vi ser på tidseffekten for nasjonale foretak vs. Nike og Nike vs. Puma så er variabelen ikke-signifikant for profittmargin og driftsmargin, men signifikant for effektiv skattesats hvor reduksjon i skattesats tilsvarer en økning i skatteaggressivitet. I vårt tilfelle er det registrert en delvis reduksjon i skattesatsen som blant annet kan forklares med internprisingsregelverket i 2008, samt innstramninger av regelverk nasjonalt og internasjonalt i 2014 som gjaldt rentebegrensingsregelen.

Det er en lav grad av gjennomsiktighet hos Nike og Puma som følge av mangel på informasjon om virksomhetens eierskapsforhold og ikke minst mangel på offentlig tilgjengelig regnskap, som for oss også var utfordrende å anskaffe. I tillegg er det sterke samspill mellom ulike metoder for aggressiv skatteplanlegging, og disse fører til at det i en regresjon er mange samspillseffekter som gjør det vanskelig å trekke helt sikre konklusjoner. Basert på tidligere forskning og vår analyse, ser vi at de fleste store selskap anvender en kombinasjon av metoder for overskuddsflytting. I tillegg vil regelendringer som påvirker en av metodene for skatteplanlegging, også kunne få følger for hvor mye de andre metodene blir benyttet. Dessuten vil de multinasjonale foretakene gjerne tilpasse sine metoder for skatteaggressivitet. Dermed kan vi ikke med sikkerhet bekrefte at utnyttelse av hverken internprising eller gjeldsflytting/tynn kapitalisering foregår hos våre analyserte foretak, men at både Nike og Puma viser tegn på at dette kan være tilfellet.

I den siste delen av oppgaven presenterte vi hvordan en utjevning og oppgradering av skattesystemer internasjonalt ville minske bruken av tilgjengelige metoder og strategier for å kunne utnytte ulikheter i skattesystemer. Bruken av CCCTB har et stort potensiale for å fjerne insentiver til skatteplanlegging. Det er også press på OECD og EU for å finne internasjonale løsninger og utarbeide en global skattereform. OECD har presentert en handlingsplan med 15 tiltak for bekjempelse av internasjonale utfordringer knyttet til skatteerosjon, med navnet

BEPS. Gjennom BEPS-prosjektet ble også Multiavtalen til, som tar utgangspunkt i en automatisk endring av allerede inngåtte skatteavtaler mellom land. For regulering av skatteplanlegging er flere prosesser satt i gang, mens andre trenger å få mer oppmerksomhet. Vi har vært innom flere forslag som trenger forbedringer for at effekten av disse skal bli signifikante.

Mange av dagens foreslåtte reguleringer gjelder på EU-nivå, og for å få en god effekt må endringer gjøres i sammenheng med hverandre på et internasjonalt nivå i samarbeid med flere land. Med en bred tilnærming av tiltak, kombinert med transparens, bedre kontroll og offentlig markedsmakt, kan vi komme godt på vei mot bekjempelsen av aggressiv skatteatferd hos multinasjonale selskaper.

Gjennom arbeidet med denne oppgaven har vi merket et skifte i holdninger knyttet til skatteplanlegging, hvor media har mye av årsaken. Store skandaler og avsløringer om hvordan de største multinasjonale selskapene minimerer sin skattebetaling og hvilken belastning det har på samfunnet, har åpnet øynene for mange. Vi ønsker at denne oppgaven skal være med på bevisstgjørelsen og ser for oss at aggressiv skatteplanlegging vil bedres i tiden fremover.

11. Forslag til videre forskning

Våre funn impliserer at noen multinasjonale virksomheter trolig er mer aggressive i sin skatteplanlegging enn andre multinasjonale og nasjonale foretak. Empirisk forskning på dette temaet, som i høy grad kan grense opp mot økonomisk kriminalitet, er ofte kompleks og er både vanskelig å måle og oppdage. Ofte vil det være utfordrende å skaffe den nødvendige informasjonen for analyseformål, noe det også var i vårt tilfelle og som resulterte i at vi foretok analyser av et mindre utvalg enn først planlagt. Dersom man vil danne seg et større bilde av konsernets skattemotiverte og inntektsskiftende atferd, bør man se på flere (om ikke alle) foretak i samme multinasjonale konsern. Det hadde også vært interessant å foreta analyser rettet mot handel mellom konsoliderte foretak som opererer i forskjellige land for å kunne vise at endrede skattesatser i ulike land har effekt på kvantum og pris på varer som omhandles i konsernet. Det hadde også vært nyttig å fange opp nøyaktig hvilke land overskudd flyttes fra, og hvilke land som står som mottakere av profitten, noe det ikke var mulig å gjennomføre på nåværende tidspunkt.

Det kan være interessant å se om Orbis databasen etter hvert skaffer regnskapsdata for flere selskaper i Nike og Puma konsernet, noe som kan være aktuelt for andre studenter å ta i bruk for mer nøyaktig og fullstendig analyse. Eventuelt sjekke muligheter for datainnsamling fra andre databaser eller kontakte skatteetaten og deres analyseavdeling hvis de med årene utgir denne informasjonen. I tillegg kan man forsøke å kontakte sentralskattekontoret for storbedrifter, da de arbeider med internprising og sammenligningsanalyser, noe vi selv har forsøkt, men ikke lyktes med. Det er i tillegg et lite utvalg av studier som analyserer multinasjonale foretak innenfor samme bransje, som gir en mulighet til å skrive unike masteroppgaver innenfor den bransjen som er av interesse.

Siden det nylig har blitt gjort en innstramming i rentebegrensningsregelen for inntektsåret 2019, kan det gi en god mulighet for analyse av en utvalgt næring, eventuelt et multinasjonalt selskap, og se på gjeldsflytting og mulige endringer i graden av denne aktiviteten både før og etter at rentebegrensningsregelen har trådt i kraft.

Tidligere analyser og forskning har vist oss ulike metoder for utvikling av avhengige og uavhengige variabler forankret i agentteori, og kommet med forslag for mål på skatteaggressivitet. Dette kan det arbeides videre med for å utforske andre variabler som kan forbedre de statistiske modellene, slik at man får større muligheter til å finne potensiell

aggressiv skatteatferd. Det viktige å huske er at aggressiv skatteatferd ikke skiller mellom skatteomgåelse, skatteunndragelse og skattetilpasning og derfor er det viktig å kunne operasjonalisere mål som vil skille mellom de tre nevnte begrepene. Det vil resultere i at fremtidig forskning vil kunne si noe mer om graden og alvorligheten av skatteaggressivitet og om denne atferden er ulovlig/lovlig. Vår forskning ser kun på aggressiv skatteplanlegging og mekanismer som internprisfastsetting og gjeldsflytting/tynn kapitalisering, men det finnes flere mekanismer som blir benyttet av multinasjonale foretak i deres aggressive skatteatferd som er verdt å forske på. Noen av disse virkemidlene som kan forskes på er blant annet: royalties, omorganiseringer og gjennomstrømmingsselskaper.

Litteraturhenvisning

- Aarsnes, F. (2017). *Hvordan fjerne skatteeffekten av skatteparadisier. Beskatning over landegrensene og omvendt kreditfradrag*. Hentet fra <https://www.publishwhatyoupay.no/publikasjon/hvordan-fjerne-skatteeffekten-av-skatteparadisier-beskatning-over-landegrensene-og>
- ACFE. (2016). *Report to the Nations on occupational fraud and abuse*. Hentet fra <https://www.acfe.com/rtn2016/docs/2016-report-to-the-nations.pdf>
- Alstadsæter, A., N. Johannessen & G. Zucman. (2018). Tax Evasion and Inequality Online Appendix. Hentet fra <http://gabriel-zucman.eu/files/AJZ2017Appendix.pdf>
- Alstadsæter, A., N. Johannesen & G. Zucman. (2019). Tax Evasion and Inequality, *American Economic Review*, 109(6), 2073-2103. Hentet fra <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20172043&&from=f>
- Bakke, H. S. (2007). *En empirisk analyse av multinasjonale selskapers kapitalstruktur med hensyn på skattemotivert gjeldsskifting* (Mastergradsavhandling, Norges Handelshøyskole). Hentet fra <https://openaccess.nhh.no/nhh-xmlui/handle/11250/167847>
- Balsvik, R., Jensen, S., Møen, J., & Tropina, J. (2009). Kunnskapsstatus for hva økonomisk forskning har avdekket om flernasjonale selskapers internprising i Norge. *SNF Rapport nr. 11/09*. Hentet fra https://openaccess.nhh.no/nhh-xmlui/bitstream/handle/11250/165025/R11_09.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Banoun, B. (2019, 25. november). Ny lovfestet gjennomskjæringsregel. Hentet fra <https://wiersholm.no/nyheter/ny-lovfestet-gjennomskjaeringsregel>
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2006). *Transfer Pricing by U.S. -Based Multinational Firms* (NBER Working Paper No. 12493). Hentet fra National Bureau of Economic Research nettside: <https://www.nber.org/papers/w12493.pdf>
- Brønnøysundregistrene. (2017). *Årsregnskap regnskapsåret 2016 for 934164474*. Oslo. PricewaterhouseCoopers AS

- Brønnøysundregistrene. (u.å.-a). Avvikende regnskapsår. Hentet 14. november 2019 fra <https://www.brreg.no/innsending-av-arsregnskap/innsendingsplikt-til-regnskapsregisteret/avvikende-regnskapsar/>
- Brønnøysundregistrene. (u.å.-b). Nøkkelopplysninger fra enhetsregisteret. Hentet 18. november 2019 fra <https://w2.brreg.no/enhet/sok/detalj.jsp?orgnr=913438922>
- CFI. (u.å.). Transfer Pricing. Setting prices for goods and services between related entities. Hentet 26. februar 2020 fra <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/transfer-pricing/>
- Chan, K. H., Mo, P. L. L. & Zhou, A. Y. (2013). Government ownership, corporate governance and tax aggressiveness: evidence from China, *Accounting & Finance*, 53 (4), 1029-1051. <https://doi.org/10.1111/acfi.12043>
- Changemaker & Tax Justice Network Norway. (2012). *Skjult - Et hefte om skatteparadis, kapitalflukt og hemmelighold*. Hentet fra <https://www.taxjustice.no/uploads/documents/121009> Mottatt fra Heydas 9. okt.pd f
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q. & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.11.006>
- Clausing, K. A. (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade. *Journal of Public Economics*, 87(9), 2207-2223.
- Contractor, F. J., Kundu, S. K. & Hsu, C. (2003). A Three-Stage Theory of International Expansion: The Link between Multinationality and Performance in the Service Sector. *Journal of International Business Studies*, 34(1), 5-18. Hentet fra <https://www.jstor.org/stable/3557136>
- Crocker, K. J. & Slemrod, J. (2005). Corporate tax evasion with agency costs, Corporate tax evasion with agency costs. *Journal of Public Economics*, 89 (9), 1593-1610. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2004.08.003>

- De Boer, R. & Nouwen, M. (2013). 'Europees geschut tegen belastingparadijzen en agressieve fiscale planning. Het vizier staat nog niet scherp'. *Amsterdam Center for Tax Law (ACTL)*, WFR 2013/34. Hentet fra <https://www.studeersnel.nl/nl/document/hogeschool-inholland/integratieve-toets-aocbev/college-aantekeningen/weekblad-voor-fiscaal-recht-europees-geschut-tegen-belastingparadijzen-en-agressieve-fiscale-planni/1278790/view>
- Deloitte. (u.å.). BEPS-traktaten trådte i kraft 1. juli – hva nå? Hentet 07. januar 2020 fra <https://www2.deloitte.com/no/no/pages/tax/articles/beps-readiness-scan.html>
- Desai, M. A. & Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of financial economics*, 79 (1), 145-179. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Desai, M.A., Foley, C.F. & Hines, J.R. (2004). A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets. *Journal of Finance*. Vol. 59, 2451-2487.
- Det kongelige Finansdepartementet. (2014). Skatter, avgifter og toll 2014. *Det kongelige Finansdepartementet*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/2489af048e0948f6b651768260ddf197/no/pdfs/prp2013201400011s0dddpdfs.pdf>
- Det kongelige justis- og beredskapsdepartementet. (2018). *Spørsmål nr. 38 til skriftlig besvarelse fra stortingsrepresentant Marianne Marthinsen*. Hentet fra <https://www.stortinget.no/globalassets/pdf/dokumentserien/2018-2019/dok15-201819-0038-vedlegg.pdf>
- Devereux, M. P. (2006). *The Impact of Taxation on the Location of Capital, Firms and Profit: A Survey of Empirical Evidence* (Working Paper No. 0702). Hentet fra Oxford University Centre for Business Taxation nettside: <http://eureka.sbs.ox.ac.uk/3395/1/WP0702.pdf>
- Douma, S. & Schreuder, H. (2013). *Economic approaches to organizations* (5. utgave). Harlow: Pearson education limited.

- Enron Corporation. (2018, 2. desember). *I Store norske leksikon*. Hentet fra https://snl.no/Enron_Corporation
- Eriksen, M., Daniel, T., Suarez-Martinez, A., Stewart, H., Jensen, J.Ch., Reeves, D., & Schjelderup, G. (2013). Taushet er gull. *Publish What You Pay Norway*. Hentet fra https://www.regjeringen.no/contentassets/b1f2476fea0846c095daf58e868596b2/22_p_wyp_vedlegg_taushtetgull.pdf
- European Commission. (2012). Recommendation on Aggressive tax planning. *European Commission*, C 8806 final, Brussels. Hentet fra https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/c_2012_8806_en.pdf
- European Commission. (u.å.). Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB). Hentet 29. februar 2020 fra https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/common-consolidated-corporate-tax-base-ccctb_en
- Fallan, E. & Fallan, L. (2019). Corporate tax behaviour and environmental disclosure: Strategic trade-offs across elements of CSR? *Scandinavian Journal of Management*. Volume 35, Issue 3, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2019.02.001>
- Fama, E.F., & Jensen, M.C. (1983). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325
- Finansdepartementet. (2015). *Bedre skatt— En skattereform for omstilling og vekst*. (Meld. St. 4 (2015–2016)). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/93247a3b212a4accb49ba119cd9e7d45/no/pdfs/stm201520160004000dddpdfs.pdf>
- Finansleksikon. (u.å.). Egenkapitalprosent. Hentet 02. februar 2020 fra <https://www.finansleksikon.no/Formelsamling/E/Egenkapitalprosent.html>
- FN. (2016). *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy challenges*. Hentet fra https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf

- FN. (2018). *World Investment Report 2016. Investment and new industrial policies*. Hentet fra https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf
- FN. (2019). Economic and Social Council Special Meeting on International Cooperation in Tax Matters (ECOSOC Chamber, 29 April 2019). Hentet fra https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2019/04/2019-ECOSOC-Tax-meeting_Tentative-Programme.pdf
- Forsynings-, Administrasjons- og Kirke departementet. (2011). *EØS-avtalens regler om offentlig støtte*. Hentet fra https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/fad/vedlegg/konkurransopolitikk/offentlig-stotte/offentlig_stotte_veildere_2011.pdf
- Fowler, N. (2019, 13. mars). European Commission to Investigate Secret #LuxLeaks Tax Deal. Hentet fra <https://www.taxjustice.net/2019/03/13/european-commission-to-investigate-secret-luxleaks-tax-deal/>
- George, D. & Mallery, P. (2016). *IBM SPSS statistics 23 step by step: A simple guide and reference* (14th Edition). New York: Routledge.
- Gjems-Onstad, O. & Furuseth, E. (2013). *Praktisk Internasjonal Skatterett og Internprising* (1. utg.). Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS
- Gresik, T. A. (2001). The taxing Task of Taxing Transnational. *Journal of Economics Literature*. No.39 (3). p. 800-838. Hentet fra https://www.jstor.org/stable/2698314?seq=1#metadata_info_tab_contents
- Grubert, H., Goodspeed, T. & Swenson, D. (1993). Explaining the Low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States, *Studies in International Taxation*, 237-276. Hentet fra <http://www.nber.org/chapters/c8000.pdf>

- Grubert, H. & Mutti, J. (1991). Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making. *Review of Economics and Statistics*, vol. 73, 285-293. Hentet fra https://www.jstor.org/stable/2109519?casa_token=SmKSPPR41DsAAAAA:RkuzeORNBzi-VeUFDrzzRfOiOKyYNmv3dNI7vLTVBxX2QMqQHVb_AIM8iePLINNpa93N9DZgQ-c0yukuOf3TG3Vt1y21ywwPL6PsYIDigOSO_GVZxxg&seq=4#metadata_info_tab_contents
- Gupta, K. & Newberry, K. (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1), 1– 34. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(96\)00055-5](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(96)00055-5)
- Gupta, R. (2017). *Recent Trends In Transfer Pricing Intangibles, GAAR and BEPS*. India: Bloomsbury India
- Hanlon, M. & Heitzman, S. (2010). A review of tax research, *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 127-178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hjertaker, I. & Jacobsen, S. K. (2019, 19. februar). Ny lov om vern av forretningshemmeligheter. Hentet fra <https://taxjustice.no/artikkel/innspill-fra-tax-justice-network-norge-til-lov-om-vern-av-forretningshemmeligheter>
- Huizinga, H. & Laeven, L. (2008). Capital Structure and International debt Shifting. *Journal of Financial Economics*, Vol. 88 (1), 8-118.
- Hægeland, T. (2003). Egenkapital og utenlandsk eierskap. En analyse basert på regnskapsstatistikken. Vedlegg 5 til NOU 2003:9, *Skatteutvalget*
- Jacobsen, S. K. (2016, 02. mai). Oljefondet ut av Luxembourg og Delaware. Hentet fra <https://taxjustice.no/artikkel/oljefondet-ut-av-luxembourg-og-delaware>

- Klassen, K., Lang, M. & Wolfson, M. (1993). Geographic Income Shifting by Multinationa Corporations in Response to Tax Rate Changes. *Journal of Accounting Research*, vol. 31, 141-173. Hentet fra <https://www.jstor.org/stable/pdf/2491168.pdf?refreqid=excelsior%3A1f62ade142916c32a9d4672c04f594b2>
- Laguir, I., Staglianò, R. & Elbaz, J. (2015). Does corporate social responsibility affect corporate tax aggressiveness? *Journal of Cleaner Production*, 107, 662-675. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.05.059>
- Langli, J. C. (2015). Evaluering av unntak for revisjonsplikt i små aksjeselskaper. Oslo: *Handelshøyskolen BI*. Hentet fra [http://home.bi.no/john.c.langli/paper/Langli_2015.03.26_Evalueringsrapport\(625s\).pdf](http://home.bi.no/john.c.langli/paper/Langli_2015.03.26_Evalueringsrapport(625s).pdf)
- Langli, J. C. & Saudagaran, S. M. (2004). Taxable income differences between foreign and domestic controlled corporations in Norway. *European Accounting Review* 13 (4),713-741. Hentet fra <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/0963818042000237115?needAccess=true>
- Lanis, R. & Richardson, G. (2011). The effect of board of director composition on corporate tax aggressiveness. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(1), 50-70. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2010.09.003>
- Ljungdahl, F. (1999). The development of environmental reporting in swedish listed companies - practice, concepts, causes. Dr.art. avhandling. *Lund University*.
- Lomas, U. (2007, 04. januar). Luxembourg Terminates 1929 Holding Companies Regime. Hentet fra https://www.tax-news.com/news/Luxembourg_Terminates_1929_Holding_Companies_Regime_25940.html

- Mansour, M. B. (2019, 28. mai). New ranking reveals corporate tax havens behind breakdown of global corporate tax system; toll of UK's tax war exposed. Hentet fra <https://www.taxjustice.net/2019/05/28/new-ranking-reveals-corporate-tax-havens-behind-breakdown-of-global-corporate-tax-system-toll-of-uks-tax-war-exposed/>
- Marthinsen, M. & Walberg, M. (2019). *Rødt lys. Det store skatteranet - og hvordan vi kan stoppe det*. Oslo, Cappelen Damm AS
- Marthinsen, M. & Walberg, M. (2019, 16. september). Skatteplanleggerne må reguleres strengere. Hentet fra <https://frifagbevegelse.no/nyheter/skatteplanleggerne-ma-reguleres-strengere-6.490.646607.f00a13539e>
- Mjelde, M. & Minsås, H.O. (2005). *Internasjonal internpris sin betydning for overføring av overskudd i multinasjonale selskap*. (Siviløkonomutredning). NHH, Bergen.
- Møen, J., Schindler, D., Schjelderup, G. & Tropina, J. (2011). *International Debt Shifting: Do Multinationals Shift Internal or External Debt?* (CESifo Working Paper No. 3519). Hentet fra http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_3519.html
- Nielsen, B. K. & Nilsen, Ø. V. (2010). Multinasjonale selskapers skattemessige tilpasning av kapitalstruktur. En empirisk studie av norsk og britisk kontinentalsokkel. *Samfunns- og næringslivsforsikring AS*, Arbeidsnotat nr. 45/10. Hentet fra https://openaccess.nhh.no/nhh-xmlui/bitstream/handle/11250/166308/AN45_10.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- NOU 2009: 19. (2009). *Skatteparadis og utvikling. Tilstand, analyser og tiltak.* Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/0a903cdd09fc423ab21f43c3504f466a/no/pdf/nou200920090019000dddpdfs.pdf>
- NTB. (2017, 5. desember). EU svartelister 17 skatteparadiser. Hentet fra <https://e24.no/norsk-oekonomi/i/4qOO3g/eu-svartelister-17-skatteparadiser>
- OECD. (2008). Study into the Role of Tax Intermediaries. Hentet 05. februar 2020 fra <http://www.oecd.org/tax/administration/39882938.pdf>
- OECD. (2013a). Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing. Hentet fra <https://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>

- OECD. (2013b). Update: Base Erosion and Profit Shifting. *OECD Publishing 2013*. Hentet fra [https://www.oecd.org/mcm/C-MIN\(2013\)7-ENG.pdf](https://www.oecd.org/mcm/C-MIN(2013)7-ENG.pdf)
- OECD. (2017). OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. *OECD Publishing 2017*. Hentet fra https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page4
- OECD. (u.å.). Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes. Hentet 29. februar 2020 fra <https://www.oecd.org/tax/transparency/>
- Pearse Trust. (2012, 13. juni). US Companies & Their Use Of The Double Irish Dutch Sandwich. Hentet fra <https://www.pearse-trust.ie/blog/bid/86105/US-Companies-Their-Use-Of-The-Double-Irish-Dutch-Sandwich>
- Plesko, G. A. (2003). An evaluation of alternative measures of corporate tax rates. *Journal of Accounting and Economics*, 35 (2), 201-226. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(03\)00019-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(03)00019-3)
- Regjeringen. (2014, 22. april). Kort om EU og EUs historie. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/tema/europapolitikk/fakta-115259/kort-om-eu/id685170/>
- Regjeringen. (2018, 22. juni). Økt åpenhet om norske selskaper og foretak. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/okt-apenhet-om-norske-selskaper-og-foretak/id2605474/>
- Regjeringen. (2020, 28. februar). Høring om kildeskatt på renter og royalty. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/horing-om-kildeskatt-pa-renter-og-royalty/id2691804/>
- Salkind, N. J. (2010). *Encyclopedia of Research Design* (Volume 3). California: SAGE Publications Inc.
- Schindler, D. & Schjelderup, G. (2012). Debt shifting and ownership structure. *European Economic Review* 56, 635-647.

- Seljehaug, J. I. (2017, 5. desember). EU vedtar skatteparadis-svarteliste. *Finansavisen*. Hentet fra <https://finansavisen.no/nyheter/politikk/2017/12/eu-vedtarskatteparadis-svarteliste>
- Skatt. (2019, 28. november). 3 gode grunner til å opprette holdingselskap. Hentet fra <https://www.skatt.no/2019/01/16/3-gode-grunner-til-a-opprette-holdingselskap/>
- Skatteetaten. (u.å.-a). Om land-for-land-rapportering. Hentet 21. mars 2020 fra <https://www.skatteetaten.no/bedrift-og-organisasjon/rapportering-og-bransjer/bransjer-med-egne-regler/internprising/land-for-land-rapportering/om-land-for-land-rapportering/>
- Skatteetaten. (u.å.-b). Skatte-ABC 2018. Hentet 15. januar 2020 fra <https://www.skatteetaten.no/rettskilder/type/handboker/skatte-abc/2018/utland--internprising-transfer-pricing/U-13.008/U-13.009/>
- Sterling, T. (2019, 31. desember). Google to end 'Double Irish, Dutch sandwich' tax scheme. Hentet fra <https://www.reuters.com/article/us-google-taxes-netherlands/google-to-end-double-irish-dutch-sandwich-tax-scheme-idUSKBN1YZ10Z>
- Swenson, D. L. (2001). Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing. *National Tax Journal*, Vol. 54, No.1, 7-16. Hentet fra https://www.jstor.org/stable/41789532?read-now=1&seq=10#page_scan_tab_contents
- Tax Justice Network. (2020a). *Financial Secrecy Index*. Hentet fra <https://fsi.taxjustice.no/index/top>
- Tax Justice Norway. (2020b). *Financial Secrecy Index 2020*. Hentet fra <https://fsi.taxjustice.net/PDF/Norway.pdf>
- Tropina, J. (2010). Tax income differences between multinational and domestic corporations in Norway: A panel data approach. *SNF project no 1185*, 4-7. Hentet fra https://openaccess.nhh.no/nhh-xmlui/bitstream/handle/11250/166278/AN05_10.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Tørsløv, T. R., Wier, L. S. & Zucman, G. (2018). *The Missing Profits Of Nations* (NBER Working Paper No. 24701). Hentet fra National Bureau of Economic Research nettside: <https://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2018.pdf>

Tørsløv, T. R., Wier, L. S. & Zucman, G. (2020). *The Missing Profits Of Nations** (NBER Working Paper No. 24701). Hentet fra National Bureau of Economic Research nettside: <http://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2020.pdf>

Watson, L. (2015). Corporate Social Responsibility, tax avoidance and earnings performance, *Journal of the American Taxation Association*, 37(2), 1-21.
<https://doi.org/10.2308/atax-51022>

Zucman, G. (2014). "Taxing across borders; tracking personal wealth and corporate profit", *Journal of Economic Perspectives*, 2014, 28(4): 121–148. Hentet fra <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.28.4.121>

Zucman, G. (2017). *Skjult rikdom – Hvordan de superrike gjemmer formuene i skatteparadiser*. Oslo: Forlaget Manifest AS

Vedlegg

Oversikt over foretak benyttet i analyse del 1:

MULTINASJONALE FORETAK

NIKE INTERNATIONAL LTD
NIKE NORWAY AS
NIKE RETAIL B.V. NORWAY BRANCH (NUF)
ASICS NORGE AS
PUMA NORWAY AS

NASJONALE FORETAK

RESPONSE NORDIC AS
SPORT 1 GRUPPEN AS
STORMBERG AS
ULTIMATE NORDIC AS

Oversikt over foretak benyttet i analyse del 2:

SELSKAPER SOM INNGÅR I NIKE KONSERNET

NIKE INC
NIKE EUROPEAN OPERATIONS NETHERLANDS B.V.
CONVERSE NETHERLANDS B.V.
AMERICAN NIKE SL
CONVERSE EUROPE LIMITED
CONVERSE RETAIL ITALY S.R.L.
FRENCH FOOTBALL MERCHANDISING
HURLEY 999 SL
LOMBARDIA MERCHANDISING SRL
NIKE (UK) LIMITED
NIKE 360 HOLDING B.V.
NIKE BARCELONA MERCHANDISING S.L.
NIKE CZECH, S.R.O.
NIKE DEUTSCHLAND GMBH
NIKE FRANCE
NIKE ITALY S.R.L.
NIKE POLAND SP. Z O.O.
NIKE RETAIL HELLAS LTD
NIKE CR D.O.O.

SELSKAPER SOM INNGÅR I PUMA KONSERNET

PUMA SE
AUSTRIA PUMA DASSLER GESELLSCHAFT M.B.H.
PUMA NORWAY AS
PUMA BENELUX B.V.
PUMA KOREA INC.
PUMA FRANCE SAS
PUMA CZECH REPUBLIC, S.R.O.
PUMA NORDIC AB
STICHD GROUP B.V.
PUMA POLSKA SP. Z O.O.
STICHD B.V.
PUMA SPOR GIYIM SANAYI VE TICARET ANONIM SIRKETI
PUMA UKRAENA TOV
STICHD ITALY S.R.L.
STICHD UK LTD
GENESIS GROUP INTERNATIONAL LIMITED
PUMA-RUS
NROTERT AB

NASJONALE FORETAK

SPORT 1 GRUPPEN AS
J A MAGNUSSEN ENGROS AS
STORMBERG AS
RESPONSE NORDIC AS
MYLNA SPORT AS
DNA STORO AS



Norges miljø- og biovitenskapelige universitet
Noregs miljø- og biovitenskapelige universitet
Norwegian University of Life Sciences

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway