



Masteroppgave

BØK 950 Økonomi og Administrasjon

Skatteplanlegging i multinasjonale selskap

*En analyse av den norske virksomheten til Mondelez og
Mondelez International Incorporated.*

Sindre Grøtheim og Mathias Richardsen

Totalt antall sider inkludert forsiden: 130

Molde, 26.05.16



Høgskolen i Molde
Vitenskapelig høgskole i logistikk

Obligatorisk egenerklæring/gruppeerklæring

Den enkelte student er selv ansvarlig for å sette seg inn i hva som er lovlige hjelpemidler, retningslinjer for bruk av disse og regler om kildebruk. Erklæringen skal bevisstgjøre studentene på deres ansvar og hvilke konsekvenser fusk kan medføre. Manglende erklæring fritar ikke studentene fra sitt ansvar.

<i>Du/dere fyller ut erklæringen ved å klikke i ruten til høyre for den enkelte del 1-6:</i>		
1.	Jeg/vi erklærer herved at min/vår besvarelse er mitt/vårt eget arbeid, og at jeg/vi ikke har brukt andre kilder eller har mottatt annen hjelp enn det som er nevnt i besvarelsen.	<input checked="" type="checkbox"/>
2.	Jeg/vi erklærer videre at denne besvarelsen: <ul style="list-style-type: none">• ikke har vært brukt til annen eksamen ved annen avdeling/universitet/høgskole innenlands eller utenlands.• ikke refererer til andres arbeid uten at det er oppgitt.• ikke refererer til eget tidligere arbeid uten at det er oppgitt.• har alle referansene oppgitt i litteraturlisten.• ikke er en kopi, duplikat eller avskrift av andres arbeid eller besvarelse.	<input checked="" type="checkbox"/>
3.	Jeg/vi er kjent med at brudd på ovennevnte er å <u>betrakte som fusk</u> og kan medføre annullering av eksamen og utestengelse fra universiteter og høgschooler i Norge, jf. Universitets- og høgskoleloven §§4-7 og 4-8 og Forskrift om eksamen §§14 og 15.	<input checked="" type="checkbox"/>
4.	Jeg/vi er kjent med at alle innleverte oppgaver kan bli plagiatkontrollert i Ephorus, se Retningslinjer for elektronisk innlevering og publisering av studiepoenggivende studentoppgaver	<input checked="" type="checkbox"/>
5.	Jeg/vi er kjent med at høgskolen vil behandle alle saker hvor det foreligger mistanke om fusk etter høgskolens retningslinjer for behandling av saker om fusk	<input checked="" type="checkbox"/>
6.	Jeg/vi har satt oss inn i regler og retningslinjer i bruk av kilder og referanser på biblioteket sine nettsider	<input checked="" type="checkbox"/>

Publiseringsavtale

Studiepoeng: 30

Veileder: Per Bjarte Sollibakke

Antall ord: 31 398

Fullmakt til elektronisk publisering av oppgaven

Forfatter(ne) har opphavsrett til oppgaven. Det betyr blant annet enerett til å gjøre verket tilgjengelig for allmennheten (Åndsverkloven. §2).

Alle oppgaver som fyller kriteriene vil bli registrert og publisert i Brage HiM med forfatter(ne)s godkjenning.

Opgaver som er unntatt offentlighet eller båndlagt vil ikke bli publisert.

Jeg/vi gir herved Høgskolen i Molde en vederlagsfri rett til å gjøre oppgaven tilgjengelig for elektronisk publisering:

ja nei

Er oppgaven båndlagt (konfidensiell)?

ja nei

(Båndleggingsavtale må fylles ut)

- Hvis ja:

Kan oppgaven publiseres når båndleggingsperioden er over?

ja nei

Er oppgaven unntatt offentlighet?

ja nei

(inneholder taushetsbelagt informasjon. Jfr. Offl. §13/Fvl. §13)

Dato: 26.05.16

Forord

Masteroppgaven gir en unik mulighet til å gå i dybden på et interessant fagtema. Vi fant tidlig ut at vi ville skrive oppgave om skatteplanlegging i multinasjonale selskap. De siste årene har det vært flere oppslag i media om ulike multinasjonale selskap i Norge som har redusert sin skattebelastning gjennom overskuddsflytting. Dette har vært en viktig årsak til at vi har valgt å skrive om temaet.

Vi vil rette en stor takk til vår veileder, Per B. Sollibakke, som har gitt oss nyttige innspill under hele denne prosessen. Vi har opplevd en stor grad av faglig frihet, og dette har vært veldig givende og lærerikt. Det rettes i tillegg en takk til biblioteket på Høyskolen i Molde, for å ha hjulpet oss med tilgang på Orbis-databasen. Vi har også satt stor pris på konstruktive tilbakemeldinger fra diverse ansatte på Høyskolen i Molde. Helt til slutt vil vi takke våre nærmeste med hjelp og støtte under arbeidet med utredningen, både på det faglige og menneskelige plan.

Mathias Richardsen og Sindre Grøtheim

Molde, Mai 2016

Sammendrag

Temaet for denne oppgaven er skatteplanlegging i multinasjonale selskap, og formålet med oppgaven er å få en større innsikt i hvordan multinasjonale selskap opererer i praksis, både i Norge og internasjonalt. Vi har forsøkt å avdekke om det er sannsynlig at den norske virksomheten til Mondelez driver fordelaktig skatteplanlegging. Med den informasjonen vi har tilgjengelig er det vanskelig å gi en konklusjon med høy validitet. Likevel er det flere ting som kan tyde på at overskudd flyttes ut av Norge. Etter en omstrukturering av den norske virksomheten i tiden rundt 2008, har profittmarginen falt betraktelig, og det er bare Nestlé av konkurrenter i Norge som har en lavere profittmargin. I tillegg har det vært en stor vekst i varekostnaden, og samtlige varekjøp kommer fra andre selskap i konsernet. Dette gir en mulighet for å sette en høy internpris i transaksjoner mellom nærstående parter, og på den måten flytte overskudd ut av Norge. Det kan virke som at omstruktureringen har gjort at noe av skattegrunnlaget er flyttet fra Norge til Sveits, der det er lavere selskapsbeskatning, og hvor den effektive skatteraten kan bli svært lav grunnet særegne skatteinsentiver sveitsiske selskap kan oppnå.

Selskapet som forvalter rettighetene til de immaterielle eiendelene i Norge, Kraft Foods Norge Intellectual Property AS, har ikke betalt skatt siden det ble opprettet i 2009. Årsaken til dette er at de immaterielle rettighetene er lokalisert utenfor Norge, og mest sannsynlig i et lavskatteland. En slik måte å organisere rettighetene til de immaterielle eiendelene er et effektivt virkemiddel for å flytte skattegrunnlaget ut av Norge.

I denne oppgaven har vi også gjennomført en analyse av Mondelez International Incorporated, det ultimate morselskapet i konsernet. Det kan se ut som det har vært en strategi å flytte mest mulig av skattegrunnlaget til Sveits for den europeiske virksomheten. Med en slik strategi oppnår konsernet oppnår en stor grad av hemmelighold, og lav skatterate. Vi opplever at hemmelighold har vært en gjennomgående faktor i arbeidet med den europeiske virksomheten til konsernet. I tillegg har det vist seg vanskelig å innhente regnskapene fra flere land, og informasjonen som er i regnskapene har vært mangelfulle når det gjelder transaksjoner med nærstående parter. Vi mener derfor at en større grad av transparens internasjonalt bør være et satsingsområde for å kunne stoppe uthuling av skattegrunnlaget.

1.0 Innledning	1
1.1 Disposisjon	2

Del I: Teori

2.0 Multinasjonale selskap	3
2.1 Definisjon	3
2.1.1 Eksistens.....	3
2.2 Utbredelse av multinasjonale selskaper	4
2.3 Håndtering av pengestrømmen.....	5
2.4 Organisering av multinasjonale selskaper	6
3.0 Kapitalstruktur	8
3.1 Kapitalstruktur i nasjonale selskap.....	8
3.1.1 Kapitalstruktur i et perfekt marked	8
3.1.2 Kapitalstrukturen og selskapsskatt.....	10
3.1.3 Implikasjoner mot Miller og Modigliani sin modell.....	12
3.2 Kapitalstrukturen i et imperfekt marked.....	13
3.2.1 Trade-off teorien	13
3.2.2 Pecking order teorien	14
3.3 Kapitalstruktur i multinasjonale selskap	15
3.3.1 Intern gjeldsflytting	16
3.3.2 Ekstern gjeldsflytting	16
3.3.3 Maksimering av overskudd	17
4.0 Internprising	20
4.1 Innledning.....	20
4.2 Bruk av internpris	21
4.3 Formelle krav til internprisdokumentasjon	23
4.4 Prissettingsmetoder	24
4.4.1 Tradisjonelle transaksjonsmetoder.....	25
4.4.2 Transaksjonsoverskuddsmetoder	26

5.0	Andre virkemidler.....	28
5.1	Royalties.....	28
5.2	Gjennomstrømningselskap.....	28
5.2.1	Sveits.....	29
5.2.2	Nederland.....	30
6.0	Empiri.....	32
6.1	Innledning.....	32
6.2	Internprising.....	32
6.2.1	Direkte analyse.....	32
6.2.2	Indirekte analyse.....	34
6.3	Tynn kapitalisering.....	36
6.3.1	Studier fra Norge.....	37
6.3.2	Internasjonale studier.....	37
6.4	Kapittelkonklusjon.....	38

Del II: Case

7.0	Den norske virksomheten til Mondelez.....	40
7.1	Innledning.....	40
7.1.1	Historie.....	41
7.1.2	Dagens situasjon.....	41
7.2	Selskapsstruktur i Norge.....	42
7.2.1	Den norske virksomheten til Mondelez.....	43
7.3	Internprising.....	43
7.3.1	Kostnadsanalyse.....	44
7.3.2	Delkonklusjon.....	52
7.4	Royalty.....	53
7.5	Opsjoner.....	55
7.6	Tynn kapitalisering.....	56
7.6.1	Kapitalstruktur.....	56
7.6.2	Intern gjeld og rentekostnader.....	59
7.7	Omstrukturering.....	60
7.7.1	Struktur før omstruktureringen.....	60

7.7.2	Struktur etter omstruktureringen	62
7.7.3	Skattebelastning	66
7.7.4	Utvikling i lønnsomheten	67
7.7.5	Andre faktorer	70
7.7.6	Oppsummering omstrukturering	70
7.8	Konkluderende kommentarer	70
8.0	Mondelez International Inc.....	72
8.1	Innledning.....	72
8.2	Fakta om selskapet	73
8.3	Konsernets totale skattebelastning	74
8.3.1	Analyse av fradrag	75
8.4	Pengestrømmen fra den europeiske virksomheten	77
8.4.1	Sveits.....	79
8.4.2	Nederland	80
8.4.3	USA.....	81
8.4.4	Delkonklusjon	82
8.5	Organisasjonsstruktur	82
8.5.1	Produksjon	84
8.5.2	Service.....	85
8.5.3	Internbank	86
8.6	Internprising	87
8.7	Tynn kapitalisering	90
8.8	Delkonklusjon	92
9.0	Konklusjon.....	94
10.0	Vedlegg.....	I

1.0 Innledning

Det har de siste par årene vært flere avsløringer om multinasjonale selskaper som, gjennom særs kreative metoder, har klart å senke sin skattebelastning betraktelig. Selskaper som Amazon, Google og Apple har vært i søkelyset etter avsløringer om aktiv bruk av skatteminimerende metoder. Apple har blitt beskyldt for å drive svært aggressiv skatteplanlegging, og er nå under etterforskning av Europakommisjonen. Blir selskapet funnet skyldig kan konsekvensen bli tilbakebetaling av skatt til Irland på hele 70 milliarder kroner (Størbu 2016).

I Norge har det også pågått en debatt om multinasjonale selskap og skatt. Skatteetaten mente at multinasjonale selskaper hadde forsøkt å unndra 16,7 milliarder fra beskatning i Norge i 2011 (Sættem 2013). Da kom det frem at flere bedrifter med milliardomsetning i Norge betalte ingen eller svært lite i skatt. Dette har vært en viktig pådriver for at vi har valgt å skrive om skatteplanlegging i multinasjonale selskap.

Det foregår nå en diskusjon på hvordan internasjonale og nasjonale skatteregler bør tilpasses for å beskytte selskapsskattegrunnlaget og motvirke flytting av overskudd til lavskatteland (Finansdepartementet 2015). Scheel-utvalget ble utnevnt i Norge for å skulle se på bedriftsbeskatningen i lys av den internasjonale utviklingen. Utvalget foreslo blant annet å senke selskapsskattesatsen som et tiltak for å motvirke overskuddsflytting. OECD har gjennom Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)-prosjektet startet en prosess for å gjennomgå, analysere, avdekke svakheter og foreslå tiltak i internasjonalt skatteregelverk (Nyberg et al. 2015). OECD og G20-landene har gitt sin støtte til rapporten, og sluttet seg til en handlingsplan på 15 tiltak som skal hindre uthuling av skattegrunnlaget. I løpet av de neste par årene vil arbeidet i disse landene intensiveres for å hindre overskuddsflytting.

I denne oppgaven skal vi fordype oss i temaet skatteplanlegging i multinasjonale selskap. Vi ønsker å undersøke hvordan den norske virksomheten til et multinasjonalt selskap opererer i praksis, og om overskuddsflytting blir brukt som virkemiddel for å senke konsernets samlede skattebelastning. I tillegg vil det blir foretatt en analyse av det ultimate morselskapet i konsernet. Vår problemstilling er:

«Skatteplanlegging i multinasjonale selskap: En analyse av den norske virksomheten til Mondelez og Mondelez International Incorporated».

Dette vil forhåpentligvis gi ytterligere innsikt i hvordan multinasjonale selskap opererer i det norske og globale skattesystemet, og sette fokus på problematikken rundt multinasjonale selskap og overskuddsflytting. Det er viktig å presisere at skatteplanlegging er et virkemiddel mange selskaper bruker for å redusere sin skattebelastning, og det er helt lovlig.

1.1 Disposisjon

I del I av oppgaven vil det bli presentert grunnleggende teori om multinasjonale selskap, og hva som kjennetegner dem. Deretter vil det bli introdusert teori som forklarer valg av kapitalstruktur for multinasjonale selskap, og hvordan dette skiller seg fra nasjonale selskap. Etter det vil det bli presentert andre virkemidler som multinasjonale selskap kan bruke for å senke sin skattebelastning, som blant annet internprising, royalties og gjennomstrømningselskap. Helt til slutt i teoridelen skal vi se nærmere på empiri om overskuddsflytting, og da vil både internasjonale og norske studier bli presentert.

I del II av oppgaven vil vi gjennomføre en analyse av den norske virksomheten til Mondelez for å undersøke hvordan et multinasjonalt selskap opererer i praksis, og om dette samsvarer med empirien. Deretter skal vi analysere det ultimate morselskapet i konsernet, Mondelez International Incorporated. En slik analyse vil forhåpentligvis gi bedre innsikt i hvordan multinasjonale selskaper opererer globalt for å senke sin skattebelastning. I vedleggene vil det komme fram hvilke tall vi har brukt som grunnlag for våre utregninger i oppgaven.

DEL I: Teori

2.0 Multinasjonale selskap

2.1 Definisjon

Et multinasjonalt selskap er en bedrift som engasjerer seg i utenlandske direkte investeringer, og eier eller styrer verdiøkende aktiviteter i mer enn ett land (Dunning og Lundan 2008). Kjennetegnet ved multinasjonale selskap er dermed at de opererer ut over landegrensene. Som regel er morselskapet lokalisert i hjemlandet, mens datterselskap er lokalisert i andre land. Det er i tillegg et krav om at et morselskap må eie minst 50 % av et selskap for at det skal kunne kalles et datterselskap (Universitetet i Oslo 2016).

2.1.1 Eksistens

En mulig forklaring på hvorfor multinasjonale selskaper eksisterer er markedsimperfeksjoner. Multinasjonale selskaper vil se muligheten av ufullkommenheter i det nasjonale markedet for produkter, faktorer av produksjon og finansielle eiendeler. Store internasjonale selskaper har derfor større forutsetninger for å utnytte konkurransedyktige faktorer som stordriftsfordeler, opparbeidet kompetanse hos arbeidere, produktdifferensiering og finansiell styrke enn nasjonale selskap (Eiteman et al. 2012). Ifølge Eckert og Engelhard (1999) ville ikke multinasjonale selskaper eksistert i et perfekt kapitalmarked, siden det ikke ville vært noen imperfeksjoner å utnytte.

På bakgrunn av dette er det mulig å argumentere for at multinasjonale selskaper har et komparativt fortrinn i forhold til nasjonale selskaper. Mulighetene multinasjonale selskaper har til å redusere sin skattebyrde har på mange måter skapt et skille mellom nasjonale og

multinasjonale selskap, hvor de multinasjonale selskapene betaler betydelig mindre i skatt enn de nasjonale (Schjelderup og Jacobsen 2013). Dette har konsekvenser for eierskap og hvilke selskaper som kaprer markedsandeler. Spørsmålet er hvorfor selskaper investerer i utlandet og blir multinasjonale. Det er i hovedsak fire grunner til at multinasjonale selskap investerer i utlandet (Behrman 1972).

- Markedssøkere
- Råvaresøkere
- Effektiviseringssøkere
- Strategiske aktiva søkere

Når et selskap investerer i utlandet åpner det seg nye markeder, slik at de både kan eksportere eller importere tilbake til hjemmemarkedet. Råvaresøkere utvinner råvarer uansett hvor de blir funnet, enten for eksport eller for videre prosessering og salg i det landet der de er funnet. Dette gjelder typisk for bedrifter i oljebransjen. Et annet motiv er effektivitetsgevinster. Det kan være produksjonsgevinster, i form av at faktorer er underpriset i forhold til produktivitet. Den fjerde gruppen av multinasjonale selskap omfatter de som deltar i utenlandske direkte investeringer, vanligvis ved å kjøpe eiendeler av utenlandske selskaper for å fremme sine langsiktige strategiske mål. Dette kan opprettholde eller fremme et selskaps globale konkurransevne (Dunning og Lundan 2008).

2.2 Utbredelse av multinasjonale selskaper

Utbredelsen av multinasjonale selskap ekspanderte kraftig på 1980-tallet, da markedsliberalismen gjorde andre markeder mer tilgjengelig enn før. Vanligvis ekspanderer selskaper internasjonalt gjennom utenlandske direkte investeringer. En utenlandsk direkteinvestering kan defineres som en investering over landegrensene der investor har til hensikt å opprette en varig økonomisk forbindelse og øke innflytelse på virksomheten i investeringsobjektet (Norges Bank 1996). Multinasjonale selskaper sin raske globale ekspansjon gjennom utenlandske direkteinvesteringer har resultert i deres dominerende posisjon i internasjonal handel (UNCTAD 2009). Nærmere bestemt skjer opp mot to tredjedeler av verdenshandelen innad i de enkelte konsernene, mellom hovedselskap, datter- og underselskap (Utenriksdepartementet 2013).

Utenlandske direkteinvesteringer i Norge utgjorde ved utgangen av 2014 hele 1 297 milliarder kroner; som tilsvarer en økning på 10 prosent fra året før (Statistisk Sentralbyrå 2016). En stor andel av investeringene kommer fra Europa. Utenlandskeide selskaper skapte nesten 300 000 arbeidsplasser i Norge, og hadde en omsetning på rundt 1200 milliarder ved utgangen av 2011 (Nordkvelde et al. 2014). Multinasjonale selskaper er derfor en svært viktig del av den norske økonomien.

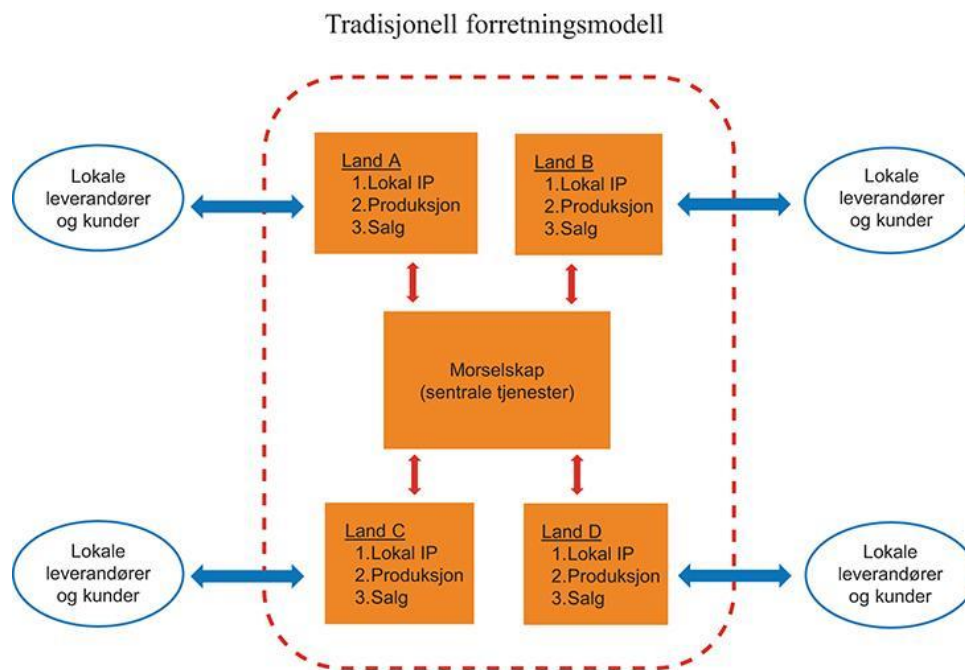
2.3 Håndtering av pengestrømmen

Når man skal koordinere kontantstrømmer i et multinasjonalt selskap er det første målet å etablere kontroll over pengereservene for organisasjonen. Det andre målet er å investere kortsiktig gjeld på en optimal måte, og det siste er å få lavest mulig kortsiktig finansiering (Bekaert og Hodrick 2009). Multinasjonale selskap må håndtere flere problemstillinger, som nasjonale selskap ikke møter. Blant annet handler det om restriksjoner fra myndigheter angående å overføre penger mellom land. I tillegg er det forskjellige skattesatser på ulike fond, samt transaksjonskostnader i forhold til valuta, og utfordringer med å opprettholde likviditet i alle datterselskap (Bekaert og Hodrick 2009). Skatteplanlegging for store multinasjonale selskap er som regel veldig kompleks, fordi selskapet må ha kontroll på alle strukturer og tolkninger av forskjellige lovverk rundt om i verden, samt omstendighetene av egne operasjoner.

Et multinasjonalt selskap ønsker å minimere bedriftens skattebelastning for hele konsernet. En stor fordel multinasjonale selskap har i forhold til rene nasjonale selskap er at de kan arbitrere ulike skattesatser på tvers av land. Pengeoverføringer fra datterselskap til morselskap i form av royalties for patenter eller betaling for ulike tjenester er vanligvis sett på som legitime utgifter for datterselskap lokalisert i andre land (Bekaert og Hodrick 2009). Dette åpner opp en mulighet for overskuddsflytting, som kan lette skattebelastningen for konsernet.

2.4 Organisering av multinasjonale selskaper

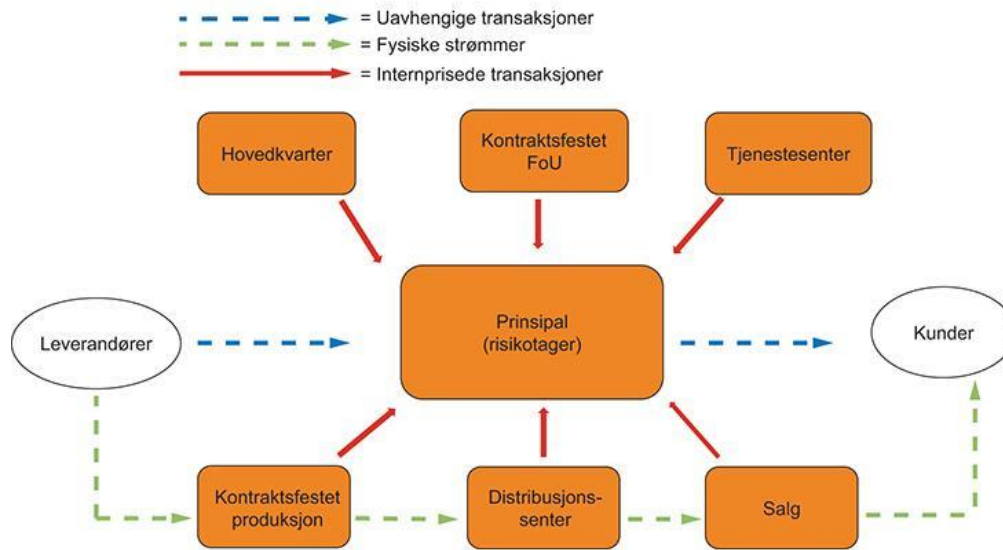
Det har vært en stor utvikling i måten multinasjonale selskaper organiserer driften de seneste årene. Utviklingen har gått i retning av den nye forretningsmodellen, og vekk fra den tradisjonelle forretningsmodellen, som var den vanlige måten å organisere driften for multinasjonale selskaper før. Den tradisjonelle forretningsmodellen kjennetegnes av at morselskapet eier flere produksjonsselskaper i ulike land, og disse selskapene har stor grad av selvstendighet (Scheel 2014). Et eksempel på dette kan være at de produserer og selger varer lokalt. Figuren 2.1 illustrerer den tradisjonelle forretningsmodellen.



Figur 2.1: Den tradisjonelle forretningsmodellen (Scheel 2014)

Den tradisjonelle forretningsmodellen skiller seg fra den nye forretningsmodellen på flere måter. Kjennetegnet ved den nye forretningsmodellen er at de enkelte funksjoner blir lokalisert der det er mest gunstig, og de ulike funksjonene i konsernet rendyrkes (Scheel 2014). Organiseringen av selskapet er mer kompleks enn ved den tradisjonelle forretningsmodellen, og en slik utforming gjør det lettere å utnytte ufullkommenhetene i markedet. Risiko og eierskap til meravkastning isoleres og blir typisk lokalisert et sted hvor overskuddet skattlegges lavt (Scheel 2014). Figur 2.2 på neste side illustrerer den nye forretningsmodellen

Ny forretningsmodell



Figur 2.2: Den nye forretningsmodellen (Scheel 2014)

3.0 Kapitalstruktur

3.1 Kapitalstruktur i nasjonale selskap

En bedrift kan hente inn kapital på flere måter. De kan finansiere sine eiendeler ved å låne fra banker og andre finansielle institusjoner, eller de kan utstede ulike typer gjeldsbrev, preferanseaksjer og opsjoner i form av verdipapir, samt ordinær egenkapital.

Sammensetningen av disse kapitalinstrumentene blir referert til som selskapets kapitalstruktur (Hillier et al. 2012). Ved å optimalisere kapitalstrukturen vil et selskap kunne minimere sine kapitalkostnader. I dette kapitlet vil vi se nærmere på hvordan kapitalstrukturen påvirker verdien på selskapet.

3.1.1 Kapitalstruktur i et perfekt marked

Franco Modigliani og Merton H. Miller skrev artikkelen ”The cost of capital, corporation finance and theory of investment” i 1958. Teoremene omhandler effekten av endret kapitalstruktur i forhold til selskapsverdi og risiko. Artikkelen har gjort Modigliani og Miller til noen av de mest anerkjente økonomene på området, og dannet mye av grunnlaget for forskningen om optimal kapitalstruktur. Teoremene baserer seg på forutsetningen om et perfekt kapitalmarked. Det innebærer fravær av skatt, transaksjonskostnader, asymmetrisk informasjon og agentkostnader. I tillegg antar de at kapitalkostnaden er lik for selskaper og enkeltindivider. Teoremet til Modigliani og Miller danner på mange måter grunnlaget for moderne tenkning rundt kapitalstruktur, og i avsnittet under vil to proposisjoner fra teoremet bli presentert.

Proposisjon 1: Verdien av et selskap er uavhengig av selskapets kapitalstruktur, $V_L = V_U$.

Selskap som er finansiert med både egenkapital og gjeld har verdien V_L , og den er lik verdien av et selskap som bare er finansiert med egenkapital, V_U . Det vil si at selskapets markedsverdi ikke blir endret dersom sammensetningen av egenkapital og gjeld blir forandret. Selskapets markedsverdi er summen av fremtidige kontantstrømmer, og kontantstrømmene er uavhengige av selskapets kapitalstruktur. Den første proposisjonen viser dermed at selskapets markedsverdi blir bestemt av kontantstrømmene som er generert av eiendelene i balansen, og ikke hvordan eiendelene er finansiert (Modigliani og Miller

1958). Dette kan også skrives som $V_L = E + D = V_U$. Som nevnt tidligere forutsetter Modigliani og Miller et perfekt kapitalmarked i sin modell. Et perfekt kapitalmarked innebærer:

- Verdipapirer er rettferdig priset. Det vil si at både investorer og selskaper kan handle de samme verdipapirene til markedspriser som er lik nåverdien av den fremtidige kontantstrømmen til verdipapiret.
- Ingen skatte- og transaksjonskostnader. Det betyr at det ikke er skattekostnader, transaksjonskostnader eller andre kostnader forbundet med handelen av verdipapiret.
- Kontantstrømmen er uavhengig av kapitalstrukturen, et selskaps finansieringsbeslutning påvirker ikke kontantstrømmen til prosjektet.

Proposisjon 2: *Forventet avkastning på et selskaps egenkapital er positivt relatert til gjeldsgraden, ettersom investorenes risiko øker med høyere gjeld.*

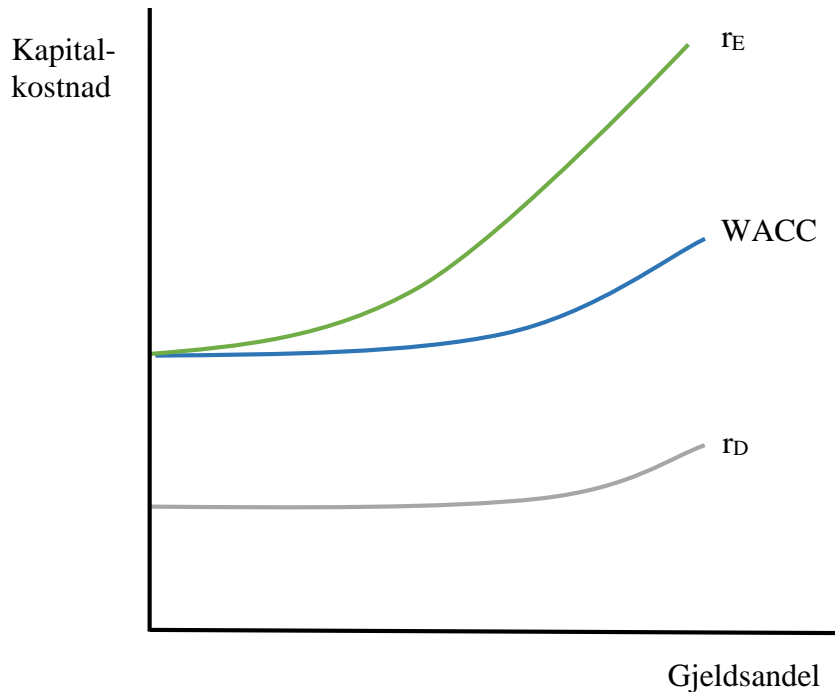
Modigliani og Millers andre proposisjon forklarer hvordan forventet avkastning og risiko endres når selskapet forandrer sin gjeldsandel. Risikoen til et selskap øker når selskapet er finansiert med både egenkapital og gjeld, kontra når selskapet er 100 % finansiert med egenkapital. Gjeldsfinansieringen er med på å øke risikoen til egenkapitalen, og derfor må investorene få en høyere forventet avkastning på egenkapitalen. Dette kan illustreres ved å ta utgangspunkt i formelen «Weighted Average Cost of Capital», også kalt WACC. Den viser kapitalkostnaden som et vektet gjennomsnitt av egenkapital og gjeld. Vektingen blir gjort ut fra egenkapitalandelen og gjeldsandelen i henhold til total kapitalen.

WACC:
$$r_U = r_E \left(\frac{E}{E+D} \right) + r_D \left(\frac{D}{E+D} \right)$$

Hvor r_E er forventet avkastningen på egenkapitalen, r_U er kapitalkostnaden, r_D er gjeldskostnaden, E er egenkapital og D står for gjeld. Det kommer frem av Modigliani og Millers sin første proposisjon at kapitalkostnaden for selskapet er konstant uansett hvilken kombinasjon av egenkapital og gjeld selskapet har. Dersom vi omformulerer WACC-formelen får vi et uttrykk for avkastningen til egenkapitalen r_E :

$$r_E = r_U + \frac{D}{E}(r_U - r_D)$$

Figur 3.1 illustrerer at kapitalkostnaden er konstant uansett hvilken kombinasjon av egenkapital og gjeld selskapet har.



Figur 3.1 WACC og gjeldsandel i et perfekt kapitalmarked (Berk et al. 2012)¹

3.1.2 Kapitalstrukturen og selskapsskatt

I en revidert utgave av teoremet fjernet Modigliani og Miller forutsetningen om at selskapene ikke betaler skatt (Modigliani og Miller 1963). I den reviderte utgaven blir det også antatt at selskaper får fradrag for gjeldsrenter, og at utbetalinger til egenkapitalen skjer etter rentebetaling og skatt. Dette fører til at selskapet får en skattefordel ved gjeldsfinansiering, som er med på å påvirke valget av kapitalstruktur. Dermed blir det viktigere for et selskap å velge hvordan investeringer skal finansieres. Den nye modellen forutsetter at selskapsskatten og kapitalkostnaden forblir uendret, og at gjelden er avdragsfri slik at all utestående gjeld holdes konstant. Verdien på rentefradraget kalles for skatteskjold, og kan uttrykkes med:

$$\text{Skatteskjold} = \tau_c r_D D$$

¹ Egenlaget figur basert på en figur hentet fra Berk (2012) på side 462.

Selskaper som er finansiert med gjeld får redusert sin skattekostnad gjennom skatteskjoldet, og dette medfører at de betaler mindre skatt enn selskaper som er 100 % egenkapitalfinansiert. Verdien av skatteskjoldet blir påvirket av skattesatsen, rentekostnaden og størrelsen på gjelden. Mens verdien til et selskap blir påvirket av dets fremtidige kontantstrømmer, og siden skatteskjoldet har en positiv effekt på kontantstrømmen, har det en effekt på verdien til selskapet. Forutsatt at rentekostnadene lik $r_D D$ forblir uendret, og at kontantstrømmen fra skatteskjoldet er like risikabel som gjelden den genererer, vil nåverdien av skatteskjoldet være:

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

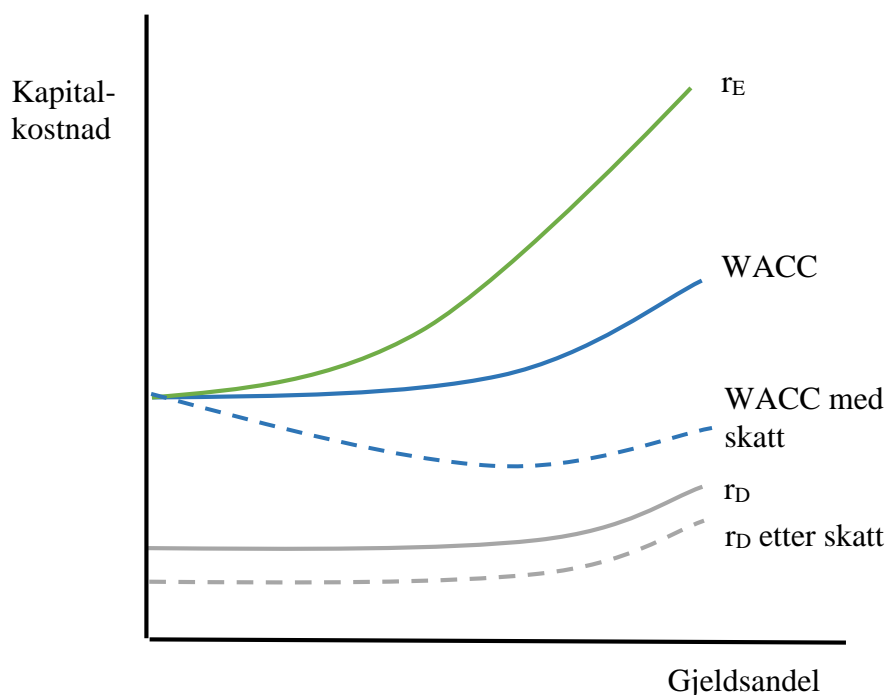
Nåverdien av skatteskjoldet blir dermed skattesatsen multiplisert med gjeldsverdien. Dersom gjelden øker, så vil selskapets verdi vokse med skattesatsen. Et selskap med gjeld vil dermed få følgende formel i den reviderte modellen til Modigliani og Miller (1963):

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

Selskapets verdi vil nå øke når gjelden stiger, og dette medfører at alle selskaper burde være 100% gjeldsfinansiert. WACC justert for skatt blir:

$$r_a = r_E \left(\frac{E}{E + D} \right) + r_D \left(\frac{D}{E + D} \right) (1 - \tau_C)$$

Skattefradraget på rentekostnaden reduserer kapitalkostnaden på gjelden, og dette er illustrert i figur 3.2 på neste side.



Figur 3.2: WACC med og uten skatt (Berk et al. 2012)²

3.1.3 Implikasjoner mot Miller og Modigliani sin modell

De foregående analysene impliserer at selskaper bør gjeldsfinansieres til det maksimale av hva som er mulig. Men i den virkelige verden er det urimelig å tro at selskapene vil utelukkende finansieres med gjeld på grunn av blant annet lover og skattemessige årsaker (Lumby og Jones 2015). Modellen til Modigliani og Miller overser noen viktige aspekter i valget av kapitalstruktur og dens effekter. Den tar blant annet ikke hensyn til agentkostnader, som oppstår i forbindelse med prinsipal-agent problematikken. Denne problematikken er kort fortalt kostnader som kommer av interessekonflikt mellom agent (ledelse) og prinsipal (eier) (Berk et al. 2012). I tillegg tar ikke modellen hensyn til konkurskostnader. I den virkelige verden kan et selskap påløpe store konkurskostnader. Hvis et selskap gires med gjeld, vil sannsynligheten for konkurs og derav den forventede kostnaden med konkurs øke. Konkurskostnader kan derfor forklare noe av grunnen til at det eksisterer få selskaper med svært høy gjeldsandel (Lumby og Jones 2015).

En ytterligere forklaring på hvorfor selskaper ikke finansieres utelukkende med gjeld er gjeldskapasitet. Gjeldskapasiteten til et selskap vil begrenses av det faktum at ikke alle verdier til et selskap kan stilles som sikkerhet for lån. Blant annet omdømme,

² Egenlaget figur basert på en figur hentet i Berk (2012) side 485.

kundelojalitet og ansattes kompetanse. En annen årsak til at Modigliani og Miller sitt teorem ikke holder i virkeligheten er at skattefordelen med å gjeldsfinansiere et selskap forsvinner når rentekostnadene overstiger driftsresultatet til (Berk og DeMarzo 2011). Det betyr at det ikke er nødvendig med 100 % gjeldsfinansiering for å få full skattefordel av gjeld.

3.2 Kapitalstrukturen i et imperfekt marked

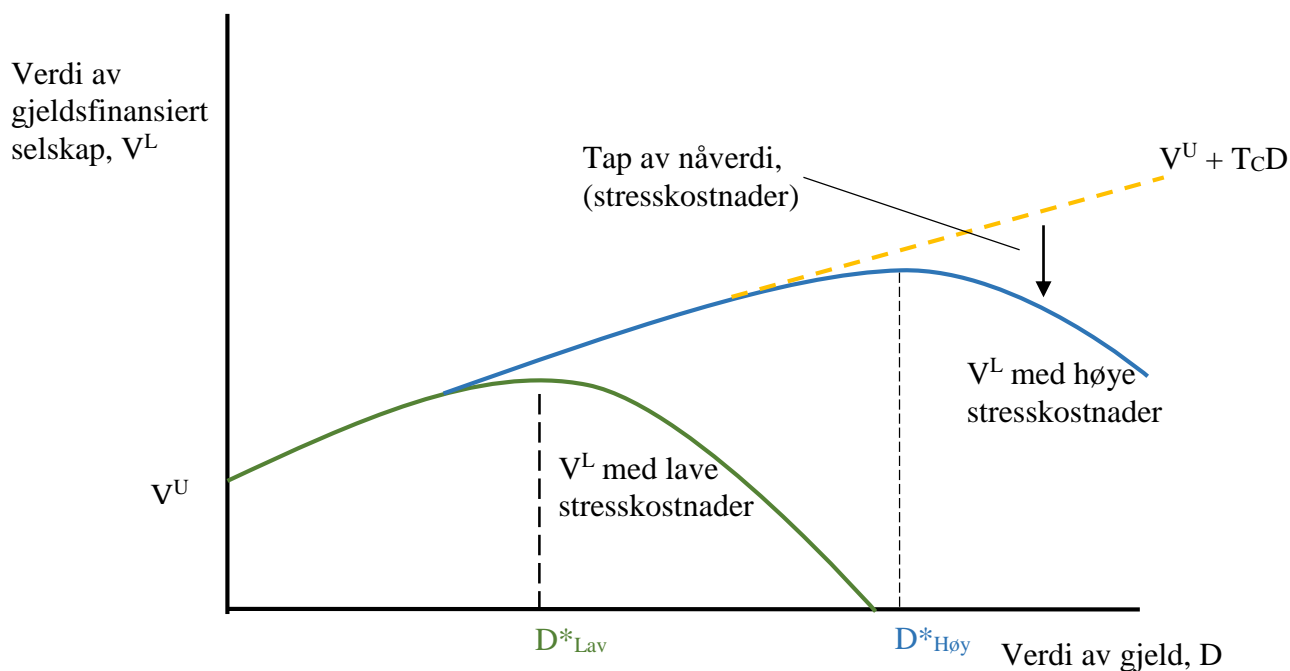
Teoremene til Modigliani og Miller har blitt kritisert for å bygge på urealistiske forutsetninger. Steve C. Myers introduserte derfor teoriene «Trade-off» og «Pecking order» i 1984, som er tilpasset kapitalstrukturer i imperfekte markeder.

3.2.1 Trade-off teorien

For å velge en optimal kapitalstruktur benytter Trade-off teorien en avveining mellom nytte og kostnader forbundet med gjeld. En fordel ved å benytte seg av gjeldsfinansiering er skattefordelen som blir gitt i form av fradrag på renter, mens en ulempe ved at selskapet er helt eller delvis gjeldsfinansiert er kostnaden knyttet til konkurs. Trade-off teorien kan illustreres ved følgende ligning:

$$VL = VU + NV (\text{Skatteskjold}) - NV (\text{Konkurskostnader})$$

I ligningen balanseres nytte og kostnader knyttet til gjeldsandelen. Figur 3.3 på neste side viser den optimale gjeldsgraden for et selskap, etter å ha tatt hensyn til finansielle stresskostnader og skattefordeler. Finansielle stresskostnader oppstår når et selskap har problemer med å møte sine gjeldsforpliktelse, og kan være relatert til blant annet administrative kostnader ved konkurs, tap av kunder og leverandører (Berk et al. 2012).



Figur 3.3: Optimal gjeldsgrad med skatt og finansielle stresskostnader (Berk et al. 2012)³

Når nivået på gjelden stiger, øker skattefordelen med gjeldsfradrag helt til rentefradragene overstiger et selskaps driftsresultat. Av den grunn vil sannsynligheten for konkurs, og dermed nåverdien av selskapets finansielle stresskostnader også øke. Det optimale nivå av gjeld, D^* , vil inntreffe når marginal nytte av gjeld tilsvarer den marginale kostnaden ved bruk av gjeld. Selskapets markedsverdi vil være maksimert ved optimal kapitalstruktur (gjeldsgrad). Derfor vil D^* være lavere for selskaper med høye finansielle stresskostnader.

3.2.2 Pecking order teorien

Myers og Majluf (1984) utviklet en modell som tar utgangspunkt i markeder hvor det finnes asymmetrisk informasjon. Hovedfunnet til Pecking order teorien er at kapitalstrukturen til et selskap ikke blir bestemt av en avveining mellom nytte og kostnader forbundet med gjeld, men i stedet er det en funksjon av følgende punkter (Lumby og Jones 2015):

- Gjeldskapasiteten til et selskap
- Mengde av opptjent inntjening som er tilgjengelig
- Hvor stor finansiering som behøves for å iverksette alle lønnsomme prosjekter for selskaper

³ Egenlaget figur basert på en figur hentet fra Berk (2012) side 521.

Selskapets behov for kapital er dermed en avgjørende faktor i valget av kapitalstruktur. Med asymmetrisk informasjon i markedet vil selskapet foretrekke en intern finansiering i stedet for ekstern. Grunnen til dette er at ledelsen i selskapet har en annen informasjon enn ekstern investor, og dette kan føre til at selskapets egenkapital blir underpriset i markedet. Underprisingen av egenkapitalen blir sett på som en informasjonskostnad.

Myers og Majluf (1984) tar utgangspunkt i denne informasjonskostnaden når de rangerer de foretrukne finansieringsalternativene. Alternativene med lavest informasjonskostnad blir rangert høyest, det vil si at selskapet foretrekker å finansiere sine eiendeler med opptjent egenkapital først, deretter gjeld og til slutt innskutt egenkapital (Myers og Majluf 1984).

3.3 Kapitalstruktur i multinasjonale selskap

I dette kapitlet har det kommet frem at skatteskjoldet er en viktig pådriver for både multinasjonale selskaper og nasjonale selskaper sin kapitalstruktur. Multinasjonale selskap kan utnytte skattefordeler mer aggressivt enn nasjonale selskap, gjennom å flytte gjeld fra datterselskap i lavskatteland til datterselskap lokalisert i høyskatteland. Verdien av denne skattefordelen påvirker kapitalstrukturen til multinasjonale selskaper, i tillegg til andre nytte- og kostnadseffekter beskrevet i delen om trade-off teorien. I denne delen av oppgaven vil vi bruke en modell utledet av Møen et al. (2011), som viser den optimale kapitalstruktur for et datterselskap av et multinasjonalt selskap. Modellen tar hensyn til om gjelden er intern eller ekstern, og dette vi mener er en styrke.

Et multinasjonalt selskap er lokalisert i land p , og har heleide datterselskap i land $i = 1, \dots, n$. Det antas at morselskapet er et rent holdingselskap, og at alle datterselskap er eid av mor. Kapitalen K_i er enten finansiert ved egenkapital E_i , ekstern gjeld D^e , eller intern gjeld D^l gjennom ulike datterselskap. Balansen til datterselskap i kan derfor uttrykkes som $K_i = E_i + D^e + D^l$. Morselskapet tilfører hvert enkelt datterselskap i med nødvendig egenkapital for å oppnå både en skatteoptimalisert kapitalstruktur samt et hensiktsmessig nivå av realkapital. Multinasjonale selskap vil vurdere flere faktorer under valget av optimal kapitalstruktur, både skatterelatert og ikke.

3.3.1 Intern gjeldsflytting

Multinasjonale selskap har ofte muligheter for å lånefinansiere sine investeringer gjennom morselskaper (intern bank). Det vil si at datterselskapene låner fra internbanken i stedet for eksterne finansinstitusjoner. Internbanken blir som regel lokalisert i et lavskatteland, slik at skattegevinsten blir maksimert. Bruken av intern gjeldsflytting har flere av de samme egenskapene som egenkapitalfinansiering, men med intern gjeldsflytting får de i tillegg fradrag for gjeldsrenter. Dette fører til at den totale skattebelastningen til konsernet blir redusert. Størrelsen på gjeldsfinansieringen fra internbanken vil variere med differansen i skattesatsen. Jo større differanse mellom skattesatsene i landene, desto større insentiv for intern gjeldsfinansiering vil datterselskapet ha. Som en konsekvens av dette vil de ulike selskapene i konsernet bli tynt kapitalisert. Kostnadsfunksjonen til intern gjeld kan uttrykkes som:

$$3.1 \quad C^I(b_i^I) = \frac{\eta}{2} * (b_i^I)^2 * K_i$$

Dette gjelder dersom $b_i^I > 0$, mens dersom $b_i^I \leq 0$ så blir kostnadsfunksjonen

$$3.2 \quad C^I(b_i^I) = 0$$

Hvor $b_i^I = D_i^I / K_i$ står for intern gjeldsgrad i selskap i , og η er en positiv konstant.

3.3.2 Ekstern gjeldsflytting

I tillegg til intern gjeldsfinansiering, kan multinasjonale selskaper også benytte seg av eksterne finansinstitusjoner for å finansiere investeringene sine. Denne finansieringsmetoden kan være fordelaktig i henhold til at den kan redusere asymmetrisk informasjon mellom ledelsen og styret i selskapet. En høy ekstern gjeld kan derimot føre til at ledelsen blir risikoavers, og dermed avslå lønnsomme investeringer. Ved å benytte seg av en stor andel ekstern gjeldsfinansiering øker også konkurssannsynligheten. Det er dermed både fordeler og ulemper knyttet til ekstern gjeldsfinansiering. For konsernet finnes det en optimal ekstern gjeldsgrad uten skatt. Kostnadsfunksjonen for ekstern gjeld uttrykkes som:

$$3.3 \quad C^E(b_i^E) = \frac{\mu}{2} * (b_i^E - b^*)^2 * K_i - \frac{\mu}{2} * (b^*)^2 * K_i$$

Hvor μ er en positiv konstant, og den eksterne gjeldsgraden i selskap i blir $b_i^E = D_i^E / K_i$, og dersom b_i^E blir null, så blir kostnadsfunksjonen også skalert til null. Den eksterne gjeldsflyttings-mekanismen er styrt av den vektete skattedifferansen mellom landene, og kan uttrykkes: $\sum_{j \neq i} \rho_j (t_i - t_j)$, hvor ρ_j er andel av realkapital i et datterselskap j mot total realkapital i konsernet, mens $(t_i - t_j)$ er differansen i skattesats mellom selskapet i land j og selskapene i land i . For konsernet vil det være optimalt med en stor gjeldsandel i land med høy skatterate, siden dette fører til at skattedifferansen blir større. Dermed blir skattebelastningen til konsernet lavere, men dette forutsetter at morselskapet stiller som kausjonist for lån i datterselskapene (Møen et al. 2011).

3.3.3 Maksimering av overskudd

Et multinasjonalt selskap ønsker å minimere bedriftens skattebelastning for hele konsernet. I det kommende avsnittet blir det vist hvordan et multinasjonalt selskap kan optimalisere sin kapitalstruktur for konsernet som helhet. Vi vil fortsatt ta utgangspunkt i Møen et al. (2011) sin modell, som forutsetter at et selskap har som hovedmål å maksimere overskuddet etter skatt. Skattemessig og sann profitt i datterselskap i , π_i^e og π_i^t er definert som:

$$3.4 \quad \pi_i^e = f(K_i) - r * K_i - C^E(b_i^E) - C^I(b_i^I)$$

$$3.5 \quad \pi_i^t = f(K_i) - r * (D_i^E + D_i^I)$$

Datterselskapets overskudd etter skatt basert på forutsetningene ovenfor blir dermed:

$$3.6 \quad \pi_i = (1 - t_i) * f(K_i) - r * K_i + t_i * r * (D_i^E + D_i^I) - C^E(b_i^E) + C^I(b_i^I)$$

For konsernets som helhet blir overskuddet summen av alle selskapenes overskudd etter skatt, fratrukket kostnadene konsernet har til å garantere gjelden:

$$3.7 \quad \Pi_p = V^L = \sum V_i^L - C_f = \sum \pi_i - C_f$$

Der konkurskostnader C_f kan skrives slik:

$$3.8 \quad C_f = \frac{\gamma}{2} * b_f^2 * \sum_i K_i = \frac{\gamma}{2} * \frac{(\sum_i D_i^E)^2}{\sum_i K_i}$$

Ved å derivere overskuddsfunksjonen etter skatt fra ligning (3.7) finner man optimalt nivå på intern og ekstern gjeld for hele konsernet.

$$3.9 \quad \max_{D_i^E + D_i^I} \Pi_p = \sum_i \{ (1 - t_i) * f(K_i) - r * K_i + t_i * r * (D_i^E + D_i^I) \\ - \frac{\mu}{2} * \left(\frac{D_i^E}{K_i} - b^* \right)^2 * K_i - \frac{\mu}{2} * (b^*)^2 * K_i - \frac{\eta}{2} * \left(\frac{D_i^I}{K_i} \right)^2 * K_i \} - \gamma/2 \\ * \frac{(\sum_i D_i^E)^2}{\sum_i K_i}$$

Gitt at maksimering av Π_p tar hensyn til at den samlede summen av utlån og innlån fra relaterte selskaper må være lik null $\sum r * D_i^I = 0$. Dermed vil førsteordensbetingelsen i forhold til optimal ekstern- og intern gjeld bli uttrykt slik:

Førsteordensbetingelse for den eksterne gjeld:

$$3.10 \quad D_i^E: t_i * r - \mu * \left(\frac{D_i^E}{K_i} - b^* \right) - \gamma \frac{\sum_i D_i^E}{\sum_i K_i} = 0$$

Førsteordensbetingelse for den interne gjeld:

$$3.11 \quad D_i^I: t_i * r - \eta * \frac{D_i^I}{K_i} - m * r = 0$$

Hvor m er Lagrange multiplikator i ligning (3.11). Dette gir skyggeprisen på skiftede rentekostnader. I optimum har vi at $m = \min_i t_i$. For å maksimere skatteskjoldet for den interne gjelden, bør multinasjonale selskaper la datterselskaper lokalisert i land med lavest mulig effektiv skatt være kreditor for den interne gjelden. Optimal bruk av ekstern og intern gjeld vil avhenge positivt av skattesats (t_i), hvis alt annet er likt. Ligning (3.10) og (3.11) viser at ekstern og intern gjeld er uavhengig av hverandre. Det betyr at optimalt nivå på ekstern gjeld er helt uavhengig av nivået på den interne gjelden (Hanssen og

Haltbrekken 2014). Det er verdt å merke seg er at regelverk mot overdreven bruk av gjeld vil påvirke ligningen. Dette vil redusere bruken av både intern og ekstern gjeld.

4.0 Internprising

4.1 Innledning

Multinasjonale selskap kan ved hjelp av fordelaktig internprising flytte overskudd fra høyskatteland til lavskatteland. Internprising omfatter prising av varer, tjenester, finansielle instrumenter og immaterielle verdier ved transaksjoner mellom beslektede selskaper (Schjelderup 2014). Denne prisen er altså ikke direkte bestemt av markedskreftene, da den blir satt innad i bedriften. Internprising er et av de mest aktuelle temaene innen internasjonal beskatning i dag (Andresen og Basteviken 2016).

Fastsettelsen av internprisen har stor innvirkning på beskatningen, ettersom den fastsatte prisen påvirker den skattepliktige inntekten (Finansdepartementet 2007). Det finnes retningslinjer på hvordan denne prisen skal settes. Internprisingsspørsmålene reguleres først og fremst av skatteloven § 13-1, supplert med skattelovens alminnelige regler om tilordning av inntekter og utgifter, og den ulovfestede omgåelsesnormen (Finansdepartementet 2007). Kapittel § 13-1 betegner fastsettelsen av pris slik:

§ 13-1. Interessefellesskap

(1) «Det kan foretas fastsettelse ved skjønn hvis skattyters formue eller inntekt er redusert på grunn av direkte eller indirekte interessefellesskap med annen person, selskap eller innretning».

(3) «Ved skjønn skal formue eller inntekt fastsettes som om interessefellesskap ikke hadde foreligget».

(Universitetet i Oslo 2016)

Skatteloven § 13-1 nedfeller altså armlengdeprinsippet som det bærende prinsipp i norsk rett for fastsettelse av skattemessige overføringspriser mellom interesseforbundne parter. Transaksjoner inngått i interessefellesskap skal, for skattemessige formål, vurderes som om de var inngått mellom uavhengige parter under sammenlignbare omstendigheter (Finansdepartementet 2007). Det kan imidlertid være utfordrende å sette en pris som reflekterer markedspris i praksis, men dette vil vi komme tilbake til.

4.2 Bruk av internpris

Valget av internpris påvirker den internasjonale fordelingen av overskudd mellom landene og hvor de forskjellige enhetene i selskapet er lokalisert. Hvis et selskap opererer i land med ulik selskapsskattesats, vil selskapet ha et insentiv til å sette en internpris som gjør at de får størst overskudd i det landet som har lavest skattesats. En slik tilpasning vil øke resultat etter skatt for selskapet. For å illustrere hvilke insentiver et selskap har ved fastsettelsen av internprisen, har vi valgt å bruke en modell av Hindriks et al. (2013).

Anta at et selskap produserer i land A , hvor en del av ferdigvarene blir solgt i land A , mens resten blir solgt i land B (der det ikke er produksjon). Prisen i land i , $i = A, B$, blir betegnet med p_i . Produksjonskostnaden i land A er $C = C(X_A + X_B)$, hvor $C' > 0$. Selskapene i land A og B betaler skatt av overskuddet med sats t_i . Med en internpris på ϕ blir det samlede resultatet for selskapet

$$4.1 \quad \pi = [1 - t_A][p_A X_A - C(X_A + X_B)] + [1 - t_B][p_B X_B - \phi X_B]$$

Dette kan også skrives som:

$$4.2 \quad \pi = [1 - t_A][p_A X_A - C(X_A + X_B)] + [1 - t_B]p_B X_B + \phi[t_B - t_A]X_B$$

Selskapet har insentiv til å velge en internpris som er med på å flytte overskuddet til landet med lavest skattesats. Dersom $t_B - t_A < 0$, vil selskapet ønske å maksimere overskuddet i land B , og dette kan gjøres ved å sette en lavest mulig internpris. Men dersom $t_B - t_A > 0$, er det land A som har lavest skattesats, og dermed vil selskapet ønske å maksimere overskuddet i land A . Selskapet kan maksimere overskuddet i en slik situasjon ved å sette høyest mulig internpris. Hvis man tar utgangspunkt i disse forutsetningene, vil insentivet for å sette en fordelaktig internpris øke med ulikheter i internasjonale skattesatser.

Ved fastsettelsen av internprisen er det to naturlige grenser å benytte seg av, den nedre grensen er at selskapet ikke kan sette en lavere pris enn marginalkostnad og den øvre grensen at prisen ikke kan være høyere enn markedsprisen i land A . Derav må ϕ tilfredsstillte: $C' \leq \phi \leq p_A$. Et selskap med monopol når $t_B - t_A < 0$ er tilfredsstillt, slik at

land B har lavest skattesats, i dette tilfellet blir $\phi = C'$, slik at overskuddet til selskapet blir:

$$4.3 \quad \pi = [1 - t_A][p_A(X_A)X_A - C(X_A + X_B)] \\ + [1 - t_B]p_B(X_B)X_B + C'[(t_B - t_A)X_B]$$

De nødvendige betingelsene for valg av X_A og X_B er henholdsvis:

$$4.4 \quad [1 - t_A][p_A + p'_A X_A - C'] + C''[t_B - t_A]X_B = 0$$

$$4.5 \quad [1 - t_B][p_B + p'_B X_B - C'] + C''[t_B - t_A]X_B = 0$$

Effekten av grenser på internprisen er avhengig av fortegnet på C' , dersom $C'' = 0$, er den nedre grensen upåvirket av endring i produksjonsutbytte. Tilførselen til land A fører til at marginalinntekt er lik marginalkostnaden, og dette gjelder også for land B . Når $C'' > 0$, må kostnadsøkningseffekten tas med. En økning i produksjonen øker marginalkostnaden, og minker intervallet til internprisen. Dette fører til at tilførselen til land A blir redusert under nivået som likestiller marginalinntekt og marginalkostnad, og det samme vil også skje i land B .

Hvis $C'' < 0$, vil en økning i produksjonen føre til at den nedre grensen minker og internprisintervallet øker. Selskapet får dermed et insentiv til å øke tilførselen til både land A og B . Dersom vi antar at $t_B - t_A > 0$, slik at man befinner seg på den øvre grensen av internprisregelen, blir overskuddet:

$$4.6 \quad \pi = [1 - t_A][p_A(X_A)X_A - C(X_A + X_B)] + [1 - t_B]p_B(X_B)X_B + p_A(X_A)[t_B - t_A]X_B$$

Med nødvendige betingelser for valg av produksjonsnivå

$$4.7 \quad [1 - t_A][p_A + p'_A X_A - C'] + p'_A [t_B - t_A]X_B = 0 \\ [1 - t_B][p_B + p'_B X_B - C'] + [t_B - t_A][p_A - C'] = 0$$

I dette tilfellet vil effekten på grensen være å redusere tilførsel til land A , ettersom dette øker den øvre grensen på internprisintervallet. Siden betingelsen ovenfor impliserer at

$p_{AC}' > 0$, vil tilførselen til land B være utover nivået som likestiller marginalinntekt og marginalkostnad, selv om land B har høyere skattesats. Konsekvensen av internprisregelen med øvre og nedre grenser har gitt selskapet et insentiv til å endre tilførselen til de to markedene i et forsøk på å manipulere internprisen. Med en slik regel ville et av landene få vekst i inntekter på grunn av økt skattebetaling fra selskapet, mens det andre landet ville hatt nedgang i inntekter. I et scenario der fastsettelsen av internpriser ikke hadde blitt regulert gjennom «armlengdeprinsippet», ville selskapet hatt et insentiv til å sette en ekstrem verdi på internprisen for å flytte overskuddet til lavskatteland.

4.3 Formelle krav til internprisdokumentasjon

Reglene om internprisdokumentasjon er hjemlet i ligningsloven § 4-12. Reglene kan deles i to hovedkategorier, oppgaveplikten og dokumentasjonskravet (Andresen og Basteviken 2016). Selskaper som er oppgavepliktige skal rapportere art og omfang av finansielle transaksjoner og mellomværender med nærstående foretak slik det er nærmere bestemt i internprisingsreglene (BDO 2013). Oppgaveplikten gjelder for alle transaksjoner rapportert i selvangivelsen.

For dokumentasjonen gjelder et proporsjonalitetsprinsipp. Det betyr at dokumentasjonen ikke trenger å inneholde mer informasjon eller være mer omfattende enn det som er nødvendig for at likningsmyndighetene skal kunne foreta en vurdering av priser og vilkår som er avtalt i den kontrollerte transaksjon (Skatteetaten 2007b). Dokumentasjonskravet bør altså gi nok informasjon til at ligningsmyndighetene kan vurdere om prisen er satt etter «armlengdeprinsippet». Selskapene må derfor gjøre en skjønnsmessig vurdering av om de har gitt tilstrekkelig dokumentasjon, og i så måte har de en viss frihet i hvordan dette skal forekomme. Internprisdokumentasjonen skal bestå av følgende hovedelementer (Skatteetaten 2007a):

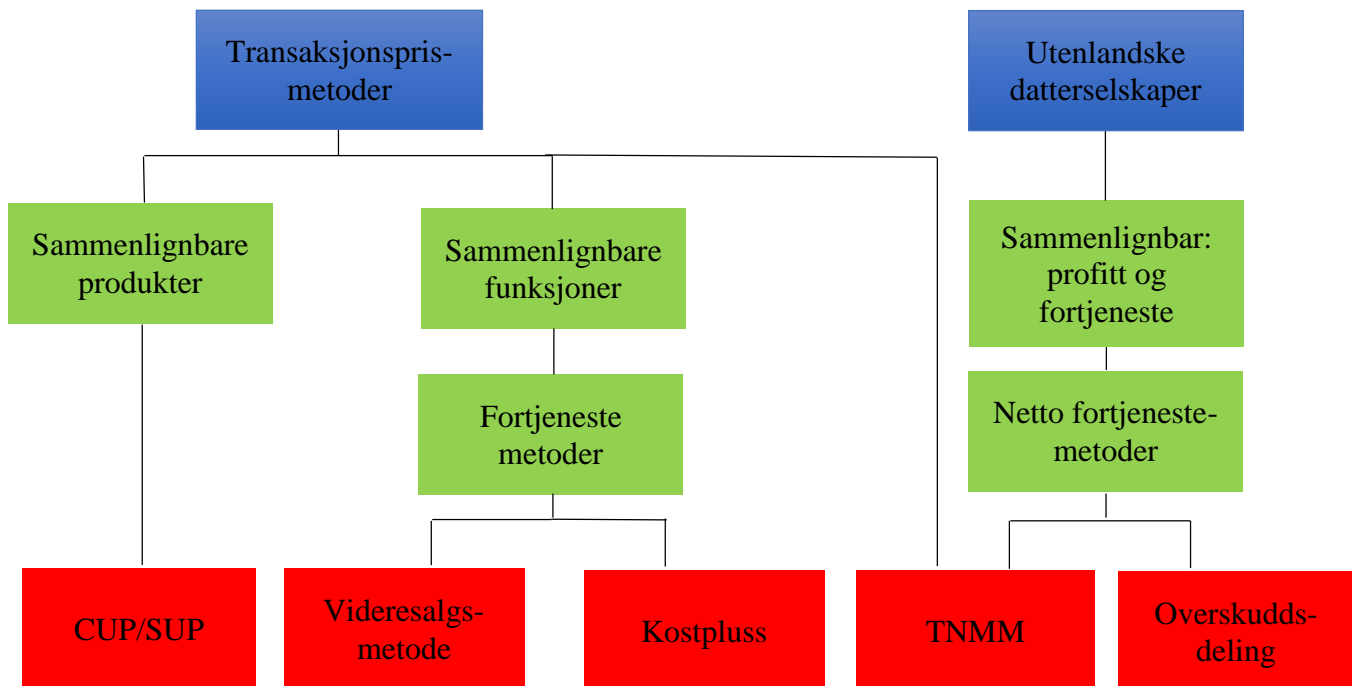
- En overordnet beskrivelse av foretaket, konsernet og virksomheten
- En beskrivelse av art og omfang av kontrollerte transaksjoner
- En funksjonsanalyse
- En sammenlignbarhetsanalyse (kan unntaksvis unnlates)
- En redegjørelse og begrunnelse for valgt internprisingsmetode

Dokumentasjonsplikten gjelder både transaksjoner internt i Norge og transaksjoner over landegrensene. I dokumentasjonsprosessen kan det forekomme at internprisingen ikke kan dokumenteres til å være i henhold til armlengdeprinsippet, og at endringer må gjennomføres (Andresen og Basteviken 2016). I et slikt tilfelle vil internprisen justeres til det man mener er transaksjonens reelle verdi. Skattedirektoratet (2014) påklaget transaksjoner utført av multinasjonale selskaper i Norge på henholdsvis 7,2 milliarder, 6,8 milliarder og 11,3 milliarder i årene 2012, 2013 og 2014. Skattedirektoratet mente at internprisen ble satt for lavt i disse tilfellene. Selskaper med en lav margin eller tap gjennom transaksjoner med et utenlandsk nærstående part har en høy risiko for bokettersyn (Ernst & Young 2013).

4.4 Prissettingsmetoder

Retningslinjene for fastsettelsen av internprisen er utarbeidet av «Organisation for Economic Co-operation and Development» (OECD). De gir en nærmere beskrivelse av armlengdeprinsippet og anvendelsen av dette. Retningslinjene oppgir fem metoder som anbefales å bruke i arbeidet med å komme frem til en riktig internpris (OECD 2010). Det blir erkjent at internprising ikke er en eksakt vitenskap og at anvendelse av den eller de mest hensiktsmessige metode(r) i mange tilfeller kan frambringe et intervall av mulige priser, som alle er like pålitelige (Finansdepartementet 2007).

Metodene kan skilles i to kategorier, de tradisjonelle transaksjonsmetoder og transaksjonsoverskuddsmetoden. Ingen av metodene anses som fordelaktig av OECD, og det er opp til bedriftene å bruke den metoden de synes er mest hensiktsmessig for å finne armlengdeprisen. I dette avsnittet vil vi gå gjennom de ulike prissettingsmetodene i korthet. Dette mener vi vil gi innsikt i ulikhetene mellom de forskjellige metodene, og hvordan de blir utøvd i praksis. Figur 4.1 på neste side er hentet fra BDO (2013), og illustrerer de fem prissettingsmetodene som er benevnt i retningslinjene til OECD.



Figur 4.1: Prissetingsmetoder

4.4.1 Tradisjonelle transaksjonsmetoder

Et kjennetegn ved anvendelse av tradisjonelle transaksjonsmetoder er at de krever sammenligning med en intern eller ekstern sammenlignbar ukontrollert transaksjon for å finne en armlengdepris (Skatteetaten 2016). Det er tre metoder som faller inn under denne kategorien. Den første metoden er sammenlignbar ukontrollert prismetode (SUP metoden). Der blir prisen på overførte tjenester eller eiendeler i en kontrollert transaksjon sammenlignet med prisen på overførte tjenester eller eiendeler i en tilsvarende ukontrollert transaksjon under sammenlignbare omstendigheter (BDO 2013). Retningslinjene til OECD (2010) uttrykker en preferanse for sammenlignbar ukontrollert pris-metoden i tilfeller der man kan finne en sammenlignbar ukontrollert transaksjon. Dette kommer av at forskjell i prisen på en kontrollert transaksjon fra prisen i sammenlignbare ukontrollerte transaksjonen normalt kan spores direkte til de kommersielle og finansielle relasjoner avtalt eller pålagt mellom foretakene. Dermed kan man etablere betingelser etter armlengdeprinsippet ved direkte å erstatte prisen på en sammenlignbar transaksjon for prisen på den styrte handlingen (OECD 2010).

Den andre metoden som går inn under denne kategorien er videresalgsmetoden. Denne metoden går ut på å finne prisen som varen selges for til sluttkunde og trekke ifra en

margin som skal ligge igjen hos kjøper (Roer 2015). Hvis varen selges internt, og det ikke er noe opplagt sammenligningsgrunnlag, blir videresalgsmetoden gjerne benyttet.

Den siste metoden i denne kategorien er kost-pluss-metoden. Den tar utgangspunkt i kostnadene en leverandør pådrar seg for eiendeler overdratt eller tjenester ytet til en nærstående kjøper. Et passende kost-pluss-påslag blir så tillagt for å komme fram til et passende overskudd i lys av de funksjonene som leverandøren utøver og markedsf forholdene (Finansdepartementet 2007). Denne metoden kan være nyttig i spesifikke situasjoner, slik som å anslå verdien av halvferdige produkter mellom beslektede selskaper. Likevel er det som regel vanskelig å estimere en passende profittmargin i praksis.

4.4.2 Transaksjonsoverskuddsmetoder

Transaksjonsoverskuddsmetoder undersøker fortjenesten som oppstår fra bestemte transaksjoner mellom nærstående foretak (OECD 2010). Det finnes situasjoner hvor transaksjonsoverskuddsmetoder er regnet for å være mer hensiktsmessig enn tradisjonelle transaksjonsmetoder. Blant annet i tilfeller der hver av partene gjør verdifulle og unike bidrag i forhold til den kontrollerte transaksjonen, eller hvor partene engasjerer seg i svært integrert aktivitet (OECD 2010). Det er likevel ikke hensiktsmessig å anvende en transaksjonsoverskuddsmetode bare fordi data om ukontrollerte transaksjoner er vanskelig å få tak i eller er ufullstendige på en eller flere måter. Det er to metoder som faller inn under transaksjonsoverskuddsmetoder: transaksjonsbasert nettomargin metode og overskuddsdeling.

Transaksjonsbasert nettomargin-metoden tar utgangspunkt i en netto overskuddsmargin i forhold til et egnet grunnlag (f.eks. omsetning, kostnader, aktiva). Metoden innebærer en sammenligning av nettofortjenesten i en kontrollert transaksjon med nettofortjenesten i en ukontrollert transaksjon (Skatteetaten 2016).

Overskuddsdelingsmetoden innebærer at en fortjeneste eller et tap, som oppstår på bakgrunn av en kontrollert transaksjon, fordeles mellom de involverte foretakene (Skatteetaten 2016). Fordelingen blir da basert på verdien av de funksjoner og eiendeler hver av de involverte parter bidrar med, samt hvilken risiko hver av partene påtar seg i forbindelse med sitt bidrag (BDO 2013). Den viktigste styrken til denne metoden er at den

kan tilby en løsning for høyt integrerte operasjoner der en ensidig metode ikke ville vært passende.

5.0 Andre virkemidler

5.1 Royalties

Et annet virkemiddel multinasjonale selskaper kan bruke for å flytte overskudd fra høyskatteland til lavskatteland er gjennom royalties. OECD (2014a) definerer royalties slik:

«Betaling av enhver art som mottas som vederlag for bruken av, eller retten til å bruke, enhver opphavsrett til verker av litterær, kunstnerisk eller vitenskapelig karakter, herunder kinematografiske filmer, alle slags patenter, varemerker, design eller modeller, tegninger, hemmelige formler eller fremstillingsmåter, eller for opplysninger om industrielle, kommersielle eller vitenskapelige erfaringer» (s. 32).

Royalties er en immateriell eiendel, som er unik for enhver bedrift. Siden immaterielle eiendeler omsettes i begrenset grad utenfor konsernet, vil det være krevende for skattemyndighetene å kontrollere prisfastsettelsen av royalties, og fradrag for slike betalinger kan benyttes til overskuddsflytting (Scheel 2014). Royaltyinntekter skal beskattes i det landet hvor selskapet som eier rettighetene er lokalisert. Et multinasjonalt selskap har derfor et insentiv til å flytte rettighetene til royalties i land som har lav beskatning. På denne måten kan de flytte skattebelastningen fra et høyskatteland til et lavskatteland. Scheel-utvalget foreslår å innføre en 15 % kildeskatt på royalties i Norge. Kildeskatt på royalty vil omfatte en skatt på bruttoinntekt for det mottakende selskap hjemmehørende i utlandet (Deloitte 2016). Utvalget mener en kildeskatt vil redusere multinasjonale selskapers insentiv for å sette en høy pris på royaltybetalinger (Scheel 2014).

5.2 Gjennomstrømningselskap

Et populært virkemiddel flere multinasjonale selskaper benytter seg av for å senke sin skattebelastning er gjennom såkalt «treaty shopping». Metoden går ut på at skatteyder kanalisere inntekten via et gjennomstrømningselskap i et tredjeland med gunstige skatteavtaler. Teknikken brukes typisk for å omgå kildestatens rett til å skattlegge

aksjeutbytte, renter og royalties (Søgaard 2011). Gjennomstrømningselskapet har gjerne liten eller ingen kommersiell aktivitet i gjennomstrømningsstaten, og bidrar til at skattegrunnlaget i kildestaten undergraves (Larsen 2010). En velkjent metode mange amerikanske selskaper bruker for å kanalisere inntekten, er gjennom en såkalt «Double Irish Sandwich». Effekten av en ganske kompleks struktur som involverer selskap i flere land, blir at salgsinntektene ender opp uten beskatning i skatteparadis.

5.2.1 Sveits

Sveits er et populært gjennomstrømningsland for multinasjonale selskaper. Det er flere årsaker til dette. Blant annet er arbeidsstyrken høyt kvalifisert, og det er god kvalitet på forskning, utvikling og infrastruktur. I tillegg har landet stabile politiske og finansielle rammebetingelser og lave skattesatser for selskaper. Sveits toppet listen «financial secrecy index» for 2015, i hovedsak på grunn av svært liten transparens i bank- og finanssektoren (Tax Justice Network 2015a). Blant annet er ikke regnskapene til selskaper i privat sektor offentlig tilgjengelig (Grant Thornton 2013).

Det er tre nivåer av beskatning i Sveits: føderal, distrikt, og kommunal.⁴ Den føderale selskapsskattesatsen er en flat skatt på 8,5 %.⁵ Selv om skattesatsene i distriktene er generelt harmonisert er det lokale forskjeller, slik at den effektive skattesatsen kan variere mellom 11,4 % og 24,4 %, avhengig av hvilket distrikt og kommune et selskap er hjemmehørende (KPMG 2015b). Det er ikke noen spesifikke krav til internprisdokumentasjon i Sveits, men internprisen skal fastsettes etter armlengdeprinsippet i henhold til OECD sine retningslinjer. Sveits har svært gode rammebetingelser for såkalte «intellectual property»-selskaper. Slike selskaper kan bli beskattet med så lite som 3-5 % før nominelle utgifter (Ernst & Young 2002).

5.2.1.1 Skatteinsentiver

Sveits har noen særdeles attraktive skatteinsentiver tilpasset multinasjonale selskaper. Rene holdingselskap kan få «holding privilegium» på distriktsnivå. Et selskap med «holding privilegium» er fritatt for distrikt- og kommunalskatt, og trenger bare å betale føderal skatt på 7,83 % (Deloitte 2015). For å oppnå et slikt privilegium må et selskaps primære oppgave være å holde betydelige investeringer i andre selskaper, og majoriteten

⁴Distrikter blir kalt «kantoner» i Sveits

⁵ Effektiv 7,83 %.

av inntektene må være kapitalinntekter. Kravene for å oppnå «holding privilegium» er listet opp nedenfor (Deloitte 2015):

- Minimum to tredjedeler av holdingselskapets totale eiendeler må bestå av investeringer i datterselskaper eller, alternativt, at minst to tredjedeler av inntektene kommer fra kvalifiserende investeringer
- Selskapet kan ikke utføre aktiv handel eller annen virksomhet i Sveits (aktiviteter som å håndtere investeringer eller å drive selskapet er lov)

I tillegg har distriktene «bosted privilegium» for multinasjonale selskap som kun blir administrativt styrt fra Sveits. I et slikt tilfelle blir ikke mer enn omtrent 10 % av inntektene, som er opptjent i land utenfor Sveits, skattlagt (Meyer 2016). Distriktene kan også gi privilegier til et såkalt «Mixed Trading Company». Som en generell regel må minst 80 % av inntektene fra den kommersielle virksomheten til et slikt selskap komme fra ikke-sveitsiske kilder. I tillegg krever mange distrikter at minst 80 % av kostnadene må være relatert til aktiviteter som utføres i utlandet (PWC 2015a). Dersom selskapet oppfyller kravene for slik beskatning kan den samlede effektive skattebyrden til selskapet bli så lav som 5 %, avhengig av funksjoner og bosted til selskapet (KPMG 2015b).

Det siste privilegiet vi vil nevne er selskaper med «prinsipalstatus». Et slikt selskap vil ha ansvaret for sentrale funksjoner, risiko og andre ting samlet i en virksomhet. Fordelingen av varer blir gjort gjennom en kommisjonær eller agent. Produksjonen på den andre siden er gjennomført i navnet og på vegne av prinsipalselskapet via tredjeparter eller konsernselskaper (Can og Hess 2015). Avhengig av om selskapet driver med produksjon eller handel, kan den samlede effektive skattebelastningen bli mellom 5-8 % (Deloitte 2015). Sveits har de siste årene opplevd internasjonalt press, spesielt fra den Europeiske Union (EU), om å redusere disse skatteinsentivene. Derfor vil landet innføre en skattereform der flere av de spesielle skatteinsentivene blir faset ut (Ernst & Young 2014b).

5.2.2 Nederland

Nederland er et av verdens mest populære gjennomstrømningsland. En viktig årsak til dette er at landet har et omfattende nettverk av avtaler med andre land for å unngå dobbeltbeskatning. Dette gjør det mulig for multinasjonale selskap å redusere kildeskatt på

utbytte, renter og royalty på kapitalstrømmer til og fra andre land via Nederland (Tax Justice Network 2015b). I tillegg har Nederland et svært attraktivt skatteinsentiv kalt «Participation Exemption, som blant annet datterselskap av utenlandske selskap kan søke om. Et selskap som kvalifiserer for «Participation Exemption» er fritatt fra nederlandsk selskapsskatt på blant annet dividende, royalty, valutautveksling, salgsgevinster med mer (PWC 2015b).

Det viser seg at hele 91 av de 100 største multinasjonale selskapene i verden har finansielle selskaper plassert i Nederland (Tax Justice Network 2015b). Dette illustrerer at Nederland er et svært attraktivt land for å lokalisere gjennomstrømningsselskap. Dette underbygges av at Nederland er den største mottageren av direkte utenlandsinvesteringer fra amerikanske selskaper i verden (Hakim 2014).

6.0 Empiri

6.1 Innledning

I denne delen av oppgaven vil vi se nærmere på empiri om overskuddsflytting blant multinasjonale selskaper. Empiri er opplysninger om faktiske forhold i samfunnet, og bygger på vitenskapelige undersøkelser fra virkeligheten (Malt og Tranøy 2015). Det er i hovedsak to måter multinasjonale selskaper kan minimere sin skattebelastning ved overskuddsflytting, og det er gjennom tynn kapitalisering og internprising. Overdreven bruk av gjeld er synonymt med tynn kapitalisering (Hanssen og Haltbrekken 2014). Vi vil se både på norsk og internasjonal litteratur, da dette vil gi et mer solid empirisk grunnlag om utbredelsen av overskuddsflytting blant multinasjonale selskaper. De fleste internasjonale studier er gjennomført i USA og Tyskland. En viktig årsak til dette er at disse to landene tradisjonelt sett har hatt en høy selskapsskattesats.

6.2 Internprising

I teoridelen kommer det fram at multinasjonale selskaper har et insentiv til å flytte overskudd gjennom å sette en kunstig høy internpris ved transaksjoner mellom selskaper i samme konsern, dersom dette fører til at skattebelastningen for konsernet som helhet blir lavere. Analyser av interne transaksjoner forsøker å finne ut om prisene har blitt manipulert (Hanssen og Haltbrekken 2014). Målsettingen med å drive empirisk forskning på multinasjonale selskaper og internprising er å kvantifisere hvor mye overskudd som unndras beskatning i ulike land, og hvilke mekanismer som er spesielt viktige (Balsvik et al. 2009). Vi kan skille mellom indirekte og direkte metoder. I de to neste avsnittene vil vi diskutere disse to metodene nærmere.

6.2.1 Direkte analyse

For å gjennomføre en studie om internprising med direkte metode er man avhengig av å ha tilgang til konkrete data om prissettingen av ulike varer og tjenester i transaksjoner med nærstående parter. Siden denne informasjon vanligvis ikke er tilgjengelig for forskning, er det gjennomført få studier med direkte metode. Manglende tilgang på konkrete data er derfor en hindring mot direkte analyser (Hanssen og Haltbrekken 2014). De mest

overbevisende studiene av internprising sammenligner prisen på varer som handles innenfor flernasjonale selskaper med prisen som de samme varene handles for i et marked der partene er uavhengige (Balsvik et al. 2009). Videre sammenholdes eventuelle avvik i prissettingen med differansen i de skattesatsene som kjøper og selger innenfor det multinasjonale selskapet står overfor. Hvis det er avvik mellom internprisen og prisen satt mellom uavhengige parter som korrelerer med skattesatsene, kan dette være en indikasjon på overskuddsflytting.

Sammenlignende studier av prising i og utenfor konsernforhold kan ikke gjennomføres i Norge, da norske tolldata ikke inneholder informasjon om hvorvidt handelen skjer med et beslektet selskap (Scheel 2014). De fleste studiene som er gjennomført med direkte metode kommer fra USA. Amerikanske selskaper må opplyse om tolldata ved deklarasjon av import og eksport. Dette skyldes at amerikanske myndigheter gjennom en årrekke har vært opptatt av internprisingsproblematikk (Balsvik et al. 2009).

6.2.1.1 Studier med direkte metode

Siden norske tolldata ikke har tilstrekkelig informasjon for å gjennomføre studier med direkte metode, vil vi i denne delen se utelukkende på internasjonale studier. Clausing (2003) brukte månedlige data fra amerikanske multinasjonale selskaper sine internasjonale handelspriser i tidsrommet mellom 1997 og 1999 for å undersøke effekten av skattepåvirkninger på internprisen mellom selskaper i samme konsern. Resultatene av undersøkelsen viste betydelig bevis for skattemotivert internprising. Det var en sterk og statistisk signifikant sammenheng mellom landenes skattesatser og prisene på transaksjoner mellom selskaper i samme konsern i undersøkelsen.

En annen amerikansk studie undersøkte hvordan prissettingen til amerikanske multinasjonale selskaper varierte i forhold til om handelen var med beslektede eller uavhengige selskaper. Bernard et al. (2006) fant bevis for at prisene amerikanske eksportører satt for uavhengige selskaper var vesentlig høyere enn prisen til nærstående parter. I tillegg undersøkte de hvordan prispapet på transaksjonen ble påvirket av endring i skatteraten til destinasjonslandet. Prispapet ble større dersom varene ble sendt til land med lav selskapsbeskatning. Dette er en sterk indikasjon på manipulasjon av internprising, med det formål å flytte overskudd mellom land.

6.2.2 Indirekte analyse

Siden forskere sjeldent har tilgang til prisdata som gjør det mulig å sammenligne prisen på interne transaksjoner med tilsvarende transaksjoner mellom uavhengige parter benytter størstedelen av litteraturen seg av ulike indirekte metoder (Balsvik et al. 2009). Med indirekte metoder menes det at forskere ser på observerbare størrelser som blir påvirket av internprisene. Ved indirekte analyser av internprising vil man blant annet analysere sammenhenger mellom profittmargin og selskapsskattesatser (Hanssen og Haltbrekken 2014).

En hypotese er at multinasjonale selskap har muligheter til skattemotivert overskuddsflytting, og at dette vil slå ut i lavere profitabilitet (Scheel 2014). Hvis en filial av et selskap oppnår lavere profittmargin i et høyskatteland enn lavskatteland kan dette indikere overskuddsflytting gjennom internprising. Siden poenget med å manipulere internprisene er å påvirke det skattbare overskuddet, er den vanligste framgangsmåten i studier med indirekte metode å sammenligne overskuddet til sammenlignbare nasjonale og flernasjonale selskaper (Balsvik et al. 2009). En fordel med den indirekte metoden er at den får med hvilken effekt utnyttelse av internpriser har på svært selskapsspesifikke varer og tjenester (Olsen og Høgalmen 2013). Dette kan blant annet være royalties og ulike konserntjenester. Det er imidlertid vanskelig å gjennomføre en indirekte analyse med høy validitet. Dette kommer av at det er vanskelig å skille mellom effekten av uobserverbare faktorer, og det man faktisk forsøker å måle.

6.2.2.1 Norske studier

De fleste norske studiene med indirekte metode har sammenlignet overskuddet til sammenlignbare nasjonale og flernasjonale selskaper. Langli og Saudagaran (2004) gjennomførte en slik studie, der de sammenlignet profittmarginen til små og mellomstore multinasjonale og nasjonale selskap i perioden 1993-1996. Ifølge deres beregninger hadde multinasjonale selskap 2,6 prosentpoeng lavere profittmargin enn nasjonale selskap. Analysen tok hensyn til oppstartskostnader, størrelse, bransjetilknytning, kapitalstruktur og kapitalintensitet.

I en undersøkelse gjennomført av Balsvik et al. (2009) anslår de at nettostrømmen av overskuddsflyttingen går ut av Norge, og at provenytapet kan være i størrelsesorden 30 prosent av det potensielle skatteprovenyet fra utenlandske flernasjonale foretak. I den

samme undersøkelsen ble det også avdekket at multinasjonale selskaper hadde en profittmargin som lå 1,5 til 4 prosentpoeng under sammenlignbare nasjonale foretak i perioden 1993–2005.

I en oppdatert analyse av Balsvik et. al (2009), fant Møen og Tropina (2012) empirisk bevis for at utenlandskeide multinasjonale selskaper har 4-5 prosentpoeng lavere profittmargin enn nasjonale foretak. Et interessant aspekt ved undersøkelsen var at norskeide multinasjonale selskaper hadde bare 2-3 prosentpoeng lavere profittmargin enn nasjonale selskaper i snitt. Dette indikerer at norskeide multinasjonale foretak i mindre grad enn utenlandskeide multinasjonale foretak bruker internprising som virkemiddel for overskuddsflytting.

Sivertsen og Sjøtrø (2015) undersøkte om internprismanipulasjon forekom i Norge ved å benytte data fra 2008 til 2012 for å sammenligne lønnsomheten til flernasjonale og nasjonale selskaper. Etter å ha kontrollert for en rekke forhold som kunne påvirke lønnsomheten fant de ut at multinasjonale selskaper hadde omtrent ett prosentpoeng lavere profitabilitet enn nasjonale selskaper. Dette indikerer at multinasjonale selskaper flytter overskudd ut av Norge, selv om de ikke fant like stor effekt som tidligere studier.

6.2.2.2 Internasjonale studier

Grubert et al. (1993) sammenlignet profitabiliteten mellom nasjonale amerikanske selskaper og multinasjonale foretak. Analysen viste at utenlandskeide multinasjonale selskaper i USA oppga påfallende mindre skattbar inntekt enn nasjonale amerikanske selskaper. Etter å ha kontrollert for en rekke ulike variabler fant de et øvre tak på forskjellen i lønnsomheten som kunne tilskrives internprismanipulasjon på omtrent 50 %, men at dette var usikre beregninger. I en senere studie oppdaterte Grubert et al. (1997) dataene og spesifikasjonene, og da ble denne effekten justert til om lag 25 %.

Mens en generell sammenligning av nasjonale mot multinasjonale selskaper vil avdekke netto overskuddsflytting, kan man ved å trekke inn informasjon om skattesatser avdekke om det samtidig foregår overskuddsflytting til land med lave skattesatser og fra land med høye skattesatser (Balsvik et al. 2009). En studie av Harris et al. (1993) prøvde å avdekke om skattesatsene i datterselskaperens land påvirket profittmarginen til morselskapet. Studien fant empirisk bevis på at amerikanske multinasjonale selskaper med datterselskaper i

land med lav selskapsskattesats, hadde lavere skattbart overskudd for morselskapet i USA enn nasjonale selskaper.

Overvekten av empirien på dette feltet kommer fra USA, men i de senere år har det også blitt publisert studier med europeisk data. Dischinger (2007) brukte mikrodata til europeiske datterselskaper av multinasjonale selskaper, i perioden fra 1995 til 2005, for å kartlegge omfanget av overskuddsflytting. Resultatet av undersøkelsen viste en reduksjon i det konsoliderte resultatet før skatt for et tilknyttet selskap på omtrent 7 %, dersom forskjellen i selskapsskattesatsen i datterselskapets hjemland økte med 10 prosentpoeng til morselskap. Studien fant dermed empirisk bevis for overskuddsflytting blant datterselskap av multinasjonale selskap.

6.3 Tynn kapitalisering

Som nevnt tidligere er overdreven bruk av gjeld synonymt med å være tynt kapitalisert. OECD (2012) definerer tynn kapitalisering slik:

«Tynn kapitalisering refererer til situasjonen der et selskap er finansiert gjennom et relativt høyt nivå av gjeld i forhold til egenkapital. Tynt kapitaliserte selskaper er noen ganger referert til som høyt belånt»⁶ (s. 3).

I det følgende skal vi se både på norske- og internasjonale undersøkelser om tynn kapitalisering blant multinasjonale selskap. Multinasjonale selskap ønsker å minimere sine globale kapitalkostnader, og kan gjennom å finansiere filialer i høyskatteland med overdreven bruk av gjeld, få maksimalt fratrukk på skatt gjennom rentefradrag. De fleste analyser av tynn kapitalisering undersøker derfor om multinasjonale selskap har signifikant høyere gjeldsandel og rentebetalinger enn nasjonale selskap i høyskatteland (Olsen og Høgalmen 2013). Det er gjennomført få empiriske undersøkelser om gjeldsflytting i Norge sammenlignet med studier om internprising ved indirekte metode. Vi skal likevel belyse noen av de viktigste funnene.

⁶ Egen oversettelse fra engelsk til norsk.

6.3.1 Studier fra Norge

Hægeland (2003) undersøkte sammensetningen av egenkapital- og fremmedkapitalfinansieringen i utenlandske selskap sammenlignet med norskeide selskap. Datamaterialet ble hentet fra Statistisk sentralbyrås regnskapsstatistikk, og dekket årene fra 1993 til 1999. Resultatene av undersøkelsen ga ikke grunnlag for å trekke sterke konklusjoner om at utenlandskeide selskaper tilpasser seg vesentlig forskjellig fra norskeide selskaper. Det viktigste funnet var en lavere egenkapitalandel blant utenlandskeide selskap enn nasjonale selskap.

Bakke (2007) foretok en empirisk analyse av multinasjonale selskapers kapitalstruktur med hensyn til skattemotivert gjeldsskifting. Grunnlaget for analysen var regnskapsdata fra norskregistrerte nasjonale og multinasjonale selskap i perioden fra 1994 til 2001. Resultatet av analysen indikerte at det forekommer strategisk allokering, men sammenhengene var noe svake. I tillegg hadde multinasjonale selskaper i Norge en høyere gjeldsgrad enn nasjonale selskaper. Undersøkelsen fant også en positiv sammenheng for skattedifferansen mellom den norske og utenlandske skattesatsen.

Et gjennomgående trekk dersom en sammenligner inngående direkteinvesteringer med utgående direkteinvesteringer er at investeringer i Norge finansieres med stor grad av gjeld (gir fradrag for renter), mens investeringer i utlandet finansieres med en større andel egenkapital (Scheel 2014). Dette kan indikere at multinasjonale selskaper bruker tynn kapitalisering som virkemiddel for å senke skattbart overskudd.

6.3.2 Internasjonale studier

En studie av Buettner og Wamser (2013) undersøkte multinasjonale selskapers bruk av intern gjeld som metode for å flytte gjeld mellom beslektede selskaper. Det ble brukt data fra tyske multinasjonale selskaper over en tiårsperiode og fra over hundre forskjellige land. Resultatene viste at intern gjeld er mer brukt av multinasjonale selskaper med datterselskap i lavskatteland, og spredningen øker desto større forskjell det er i skattesatsene mellom landene. Møen et al. (2011) undersøkte i hvilken grad multinasjonale selskaper bruker ekstern og intern gjeld som virkemidler for å optimalisere sin kapitalstruktur. Undersøkelsen brukte en Midi database fra Deutsche Bundesbank, med

data fra flere land i Europa. Resultatet fra den empiriske analysen var at alle skatteeffekter var signifikante.

I en metastudie av 19 andre studier viser De Mooij (2008) at en reduksjon i selskapsskatten på ett prosentpoeng kan anslås å redusere gjeldsgraden med rundt 0,2-0,3 prosentpoeng. Trenden er faktisk tydeligere i de nyeste studiene. Dette samstemmer med teorien om at multinasjonale selskaper har et insentiv til å finansiere selskaper med mer gjeld hvis selskapsskattesatsen blir høyere.

En studie av Huizinga et al. (2008) presenterer en modell for optimal gjeldspolitik tiltenkt et multinasjonalt selskap, som inkorporer internasjonale skattefaktorer. Modellen som blir brukt i studien predikerer at gjelden til et multinasjonalt selskap i et land er avhengig av et vektet gjennomsnitt av nasjonale skattesatser og forskjeller mellom nasjonale og utenlandske skattesatser. Undersøkelsen finner empirisk bevis for at kapitalstrukturen til utenlandske datterselskap reflekterer lokal skatterate for bedrifter, samt forskjellen i skatterate mellom morselskapet og landet der datterselskapet er lokalisert.

6.4 Kapittelkonklusjon

I dette kapitlet har vi sett på empiri om overskuddsflytting blant multinasjonale selskap. Det er gjennomført få studier på internprising ved direkte metode, siden denne type data er lite tilgjengelig for forskning. Vi presenterer to studier som er gjennomført ved direkte metode i dette kapitlet, og de finner en sterk og statistisk signifikant sammenheng mellom landenes skattesatser og prisene på transaksjoner mellom selskap i samme konsern. Når det gjelder studier med indirekte metode, viser flere norske undersøkelser at utenlandskeide multinasjonale selskap har lavere profittmargin enn sammenlignbare nasjonale selskap. Den utenlandske empirien finner også bevis som tyder på overskuddsflytting blant multinasjonale selskap.

Vi har i tillegg sett på studier som omhandler tynn kapitalisering fordi det kan gi svar på om multinasjonale selskaper bruker gjeldsmekanismer for å flytte overskudd. De få studiene som er gjennomført i Norge finner bevis for at utenlandskeide multinasjonale selskap har høyere gjeldsgrad enn nasjonale selskap. Dette gjelder også for utgående og

inngående direkteinvesteringer ut av landet. Når det gjelder omfanget av intern og ekstern gjeldsflytting i Norge, finnes det lite empiri på dette temaet. Internasjonale studier finner empirisk bevis for at multinasjonale selskaper bruker ekstern og intern gjeldsflytting som virkemiddel for overskuddsflytting. I tillegg viser flere anerkjente studier at skatteraten påvirker kapitalstrukturen.

DEL II: CASE

7.0 Den norske virksomheten til Mondelez

7.1 Innledning

I denne delen av oppgaven tar vi utgangspunkt i den norske virksomheten til Mondelez for å prøve å avdekke hvordan multinasjonale selskaper kan minimere sin skattekostnad i praksis. Dette vil forhåpentligvis gi innsikt i hvordan multinasjonale selskaper opererer i det norske og globale skattesystemet. I vårt valg av selskaper har konsernet sin størrelse internasjonalt vært av stor betydning, samt at det har vært mye oppmerksomhet i engelske medier om fordelaktig skatteplanlegging. I tillegg gjennomførte den norske virksomheten til Mondelez en stor omstrukturering i tiden rundt 2008, og vi ønsker å finne ut om den var skattemotivert.

I dette kapitlet har vi hovedsakelig benyttet oss av års- og kvartalsrapporter som kilde for våre analyser. For oss har det vært viktig å begrense oss til å bare bruke offentlig informasjon, slik at våre funn ikke trenger å anonymiseres. Den største utfordringen i dette arbeidet har vært mangel på informasjon, da vi finner at det er lite transparens rundt års- og kvartalsrapporter i flere land, samt informasjon rundt selskapsstruktur og transaksjoner med nærstående parter. Utstrakt bruk av skatteplanlegging kan skade omdømmet til et selskap, så det er naturlig at det er lite åpenhet rundt dette teamet.

7.1.1 Historie

Historien til selskapet i Norge stammer helt tilbake til slutten av 1800-tallet, da Fred. Christensen og Olaf Larsen grunnla Freia sjokoladefabrikk på Rodeløkka i Oslo, som også er deres tilholdssted i dag (Freia 2015). Selskapet vokste raskt og hadde før første verdenskrig kapret over halvparten av det norske sjokolademarkedet. Da det i 1992 ble klart at Freia kunne bli solgt til et amerikansk selskap, ble det store oppslag i norsk media. Etter en av de største aksjehandelene som er gjennomført i Norge, ble Freia et datterselskap av den amerikanske industrigiganten Mondelez International Incorporated (Store Norske Leksikon 2015).⁷ Snacksprodusenten Maarud AS ble kjøpt opp av Mondelez i 2002, før det på et senere tidspunkt ble solgt til oppkjøpsfondet Hercules Capital (NTB 2014). I 2005 ble det annonsert betydelige nedskjæringer i sjokoladeproduksjonen til Freia her i Norge, og en stor del av sjokoladeproduksjonen ble flyttet til Litauen, Estland og Sverige. Som en del av en stor omstrukturering i Mondelez-konsernet i tiden rundt 2008, ble driften av den norske virksomheten skilt ut i flere selskaper.

7.1.2 Dagens situasjon

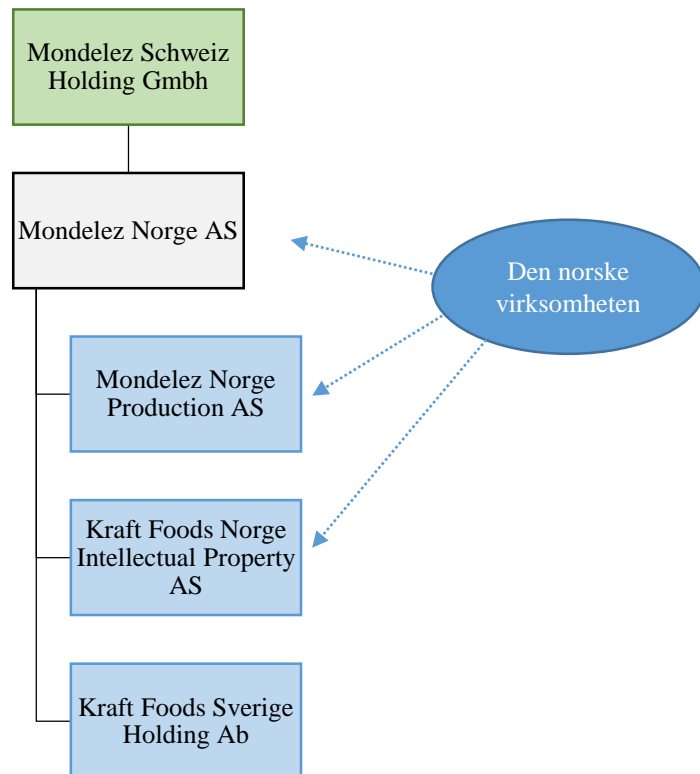
Mondelez er i dag den største aktøren i det norske sjokolademarkedet. Den andre store aktøren i sjokolademarkedet er Nidar AS, lokalisert i Trondheim. Det har vist seg vanskelig å innhente oppdaterte tall på Mondelez sin markedsandel i sjokolademarkedet, men i 2013 hadde deres populære merkevare Freia en markedsandel på hele 60 % i sjokoladesegmentet (Kampanje 2013).

Den norske produktporteføljen til Mondelez består av velkjente merkevarer som blant annet Freia, Philadelphia, O'Boy, Oreo og Ritz (Asko 2015). Den samlede norske virksomheten til Mondelez hadde en omsetning på omtrent 2,5 milliarder i 2014. Selskapene som er en del av den norske virksomheten til Mondelez sysselsetter 312 årsverk i Norge. Den største inntektskilden til den norske virksomheten er sjokoladesegmentet, med et salg på i overkant av 1,6 milliarder i 2014 (Brønnøysundregisteret 2015d). Den andre store inntektskilden er produkter innenfor matvarekategorien.

⁷ Kraft Food Inc. skiftet navn til Mondelez International Inc. i 2012

7.2 Selskapsstruktur i Norge

Mondelez har en relativt kompleks selskapsstruktur i Norge, som også omfatter holdingselskapet for den svenske virksomheten. Mondelez har totalt fem datterselskaper i Norge, der to av selskapene er norske filialer av sveitsiske selskap. Vi har derfor sett det som hensiktsmessig å bruke fellesbetegnelsen «den norske virksomheten til Mondelez» om selskapene som er en del av verdiskapningen i Norge. Når vi bruker uttrykket «den norske virksomheten til Mondelez» i denne oppgaven, inkluderer det selskapene Mondelez Norge Production AS, Kraft Foods Norge Intellectual Property AS og Mondelez Norge AS. Siden Kraft Food Sverige Holding AB er et rent holdingselskap for den svenske virksomheten, har vi valgt å separere dette selskapet fra den norske virksomheten, og ser på selskapet som en del av den svenske virksomheten. I tillegg har vi valgt å utelatte de to norske filialene til de sveitsiske selskapene i denne betegnelsen, siden disse selskapene ikke har egne regnskap. Men vi vil komme nærmere tilbake til disse selskapene senere i kapitlet. Eierskapsstrukturen til den norske virksomheten er illustrert i figur 7.1.



Figur 7.1: Selskapsstruktur for Mondelez i Norge

7.2.1 Den norske virksomheten til Mondelez

Mondelez Norge AS er morselskapet for den norske virksomheten, og har tre ulike datterselskap. Selskapet driver med salg av næringsmidler til det norske markedet. Mondelez Norge AS er 100 % eid av Mondelez Schweiz Holding GmbH, som igjen er indirekte eid av det ultimate morselskapet i konsernet, Mondelez Incorporated. Ved utgangen av 2014 var antall årsverk 157 i selskapet (Brønnøysundregisteret 2015d). Selskapet står for mesteparten av verdiskapningen til den norske virksomheten, og hadde en omsetning på omtrent 2,3 milliarder kroner i 2014.

Mondelez Norge Production AS er produksjonsvirksomheten til Mondelez i Norge. De produserer sjokolade på Rodeløkka i Oslo. Etter store nedskjæringer i tiden rundt 2005 er det nå bare 155 årsverk igjen i produksjonen (Brønnøysundregisteret 2015e). Kraft Foods Norge Intellectual Property AS forvalter rettighetene til de immaterielle eiendelene for Mondelez i Norge. I årsregnskapet til bedriften står det at selskapet eier, vedlikeholder og administrerer intellektuelle rettigheter eid av selskapet, samt å lisensiere slike rettigheter til tilknyttede selskaper og tredjeparter. Selskapet hadde en profittmargin på hele 63 % i 2014, og har ingen ansatte ifølge selskapets årsregnskap (Brønnøysundregisteret 2015).⁸

Mondelez Norge AS ble fritatt for konsernregnskapsplikten i 2009, slik at alle de tre ulike selskapene i den norske virksomheten har selvstendige regnskap. Det finnes dermed ikke et samlet regnskap for den norske virksomheten til Mondelez. I alle utregninger for den samlede norske virksomheten har vi sett oss nødt til å summere de tre selskapene sin finansielle stilling fra regnskapet. Mondelez Norge AS mottar utbytte fra det svenske holdingselskapet, og det har vi trukket fra i utregninger for den norske virksomheten.

7.3 Internprising

I teoridelen drøftet vi hvordan multinasjonale selskap kan lette sin skattebelastning gjennom overskuddsflytting. Som nevnt i teoridelen har multinasjonale selskap et insentiv til å flytte overskudd fra høyskatteland til lavskatteland gjennom å sette en fordelaktig internpris i transaksjoner med nærstående parter. En stor andel av den norske virksomheten

⁸ Profittmargin: $26\,416\,000 / (41\,909\,000) * 100 \% = 63,03 \%$

sine innkjøp kommer fra selskaper i samme konsern. Når et selskap kjøper varer fra andre selskap i samme konsern oppstår det en mulighet for å sette en fordelaktig internpris.

I neste avsnitt vil vi gjennom en kostnadsanalyse forsøke å avdekke om den norske virksomheten til Mondelez flytter overskudd ved hjelp av fordelaktige internpriser i transaksjoner med nærstående parter. Som en del av analysen vil vi også sammenligne lønnsomheten til den norske virksomheten med andre bedrifter i samme bransje. Hvis den norske virksomheten til Mondelez har lavere profitabilitet enn sammenlignbare konkurrenter i Norge, kan dette tyde på overskuddsflytting. I en slik analyse er det spesielt nasjonale selskap som er interessant å sammenligne med, siden de ikke har mulighet for overskuddsflytting til andre land. Som nevnt i teoridelen er det en hypotese at multinasjonale selskap har muligheter til skattemotivert overskuddsflytting, og at dette vil slå ut i lavere profitabilitet (Scheel 2014). Et annet moment som kan indikere overskuddsflytting er at en stor andel av de påløpte kostnadene kommer fra transaksjoner med andre selskap i konsernet, lokalisert i lavskattelend. Dette gjelder spesielt i situasjoner der det ikke synes naturlig ut fra bedriftens virksomhetsområde eller konsernets struktur.

7.3.1 Kostnadsanalyse

Som følge av at vi ikke har innsyn i Mondelez sine pris- og kostnadsdata, har vi ikke mulighet til å gjennomføre en direkte prisanalyse av Mondelez sine transaksjoner. Derfor vil vi foreta en indirekte analyse av den norske virksomheten sin profittmargin før skatt. Når vi nå skal analysere finansregnskapet vil det være aktuelt å se på resultatutviklingen over tid. I vår analyse har vi sammenlignet den norske virksomheten til Mondelez med konkurrenter innen både snacks- og sjokoladekategorien, samt andre selskaper som selger kjente merkevarer i matvarekategorien i Norge. Det er viktig å påpeke at det er lave marginer i dagligvarebransjen, og store kvantum er ofte nødvendig for å tjene penger.

En lav profittmargin før skatt kan gi en indikasjon på om den norske virksomheten setter en fordelaktig internpris på kjøp av varer og tjenester, med det formål om å redusere skattemessig overskudd her i Norge. Figur 7.2 på neste side viser profittmargin før skatt i prosent for den norske virksomheten til Mondelez, dets selskaper og konkurrenter i bransjen.

Profittmargin før skatt i %				
Selskap	2011	2012	2013	2014
Den Norske Virksomheten til Mondelez	3,3 %	3,2 %	4,9 %	2,6 %
Mondelez Norge AS	2,9 %	1,5 %	1,6 %	1 %
Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	17 %	62,9 %	55,1 %	63 %
Mondelez Norge Production AS	6,4 %	9,1 %	23 %	8,1 %
Sjokolade og Snacks				
Orkla Confectionary & Snacks AS	19 %	20,5 %	13,8 %	14,3 %
Mars Norge As	12,6 %	16,3 %	16,9 %	13,7 %
Diplom-Is AS	3,3 %	-0,1 %	2,7 %	6,8 %
Merkevarer Mat				
Fjordland AS	3,1 %	3,8 %	3,8 %	4,7 %
AS Nestlé Norge	2,6 %	3,9 %	2,3 %	1,5 %
Danone Norge	4,4 %	10,5 %	3,8 %	4 %
Tine SA	6,2 %	4,5 %	4 %	6,1 %
Orkla Foods Norge As	16,9 %	17,2 %	-3,5 %	13,5 %
Unilever Norge AS	-0,6 %	2,3 %	1,7 %	3,1 %

Figur 7.2: Profittmargin før skatt i bransje

Det kommer frem av figur 7.2 at den norske virksomheten til Mondelez hadde en profittmargin på 2,6 % i 2014. Dette er lavere enn samtlige konkurrenter i Norge med unntak av Nestlé Norge AS. Disse to selskapene har flere likhetstrekk, blant annet er begge eid av selskap lokalisert i Sveits, og en del av svært store konsern på verdensbasis. I tillegg har de noenlunde lik produktportefølje.

Den konkurrenten vi mener har flest likhetstrekk med den norske virksomheten til Mondelez er Orkla Confectionary & Snacks AS. De eier den andre store aktøren i det norske sjokolademarkedet, Nidar AS. Selskapet er en del av et norsk multinasjonalt konsern, og kjøper varer primært fra nærstående parter i Norden (Brønnøysundregisteret 2015f). Siden selskapsskattesatsen er relativt lik i de nordiske landene, blir incentivet for å flytte overskudd ut av Norge mindre enn ved transaksjoner med selskaper fra Sveits, hvor

selskapsskattesatsen er lavere enn i de nordiske landene.⁹ Som vi vil komme tilbake til senere i kapitlet tror vi at den norske virksomheten kjøper en god del av varene fra et sveitsisk selskap. På bakgrunn av dette mener vi selskapet er spesielt interessant å sammenligne med Mondelez. Orkla Confectionary & Snacks AS hadde en profittmargin før skatt på 14,3 % i 2014, noe som er langt høyere enn norske virksomheten til Mondelez. Dette kan være en indikasjon på overskuddsflytting.

Figur 7.2 viser at både Mondelez Norge Production AS og Kraft Foods Norge Intellectual Property AS hadde en relativt høy profittmargin i 2014. I utgangspunktet er dette en indikasjon på at overskudd ikke flyttes ut av Norge, siden forholdsvis mye overskudd skal skattlegges her i Norge. Det viser seg imidlertid at disse to selskapene har betalt omtrent en million kroner i skatt siden 2009, og vi mener derfor at den høye profittmarginen ikke er en indikasjon mot overskuddsflytting, men dette vil vi komme tilbake til senere i kapitlet.¹⁰ Det er vanskelig å anslå hva som er en fornuftig profittmargin for den samlede norske virksomheten. Vi vil derfor foreta en analyse av kostnadene. Dette vil forhåpentligvis gi mer innsikt i hvorfor den norske virksomheten har en lav profittmargin før skatt.

Driftsmarginen til en bedrift gir en indikasjon på hvor lønnsom driften i selskapet er. Figur 7.3 på neste side viser driftsmargin i prosent for den norske virksomheten og dets selskaper, samt for konkurrenter i bransjen.

⁹ Selskapsskattesats i Norge er 25 %, mens i Danmark er den 23,5 %. Sverige har en selskapsskattesats på 22 %.

¹⁰ Tallene er hentet fra kontantstrømoppstillingen til disse to selskapene, og er lagt med i vedlegg 7.14 og 7.15.

Driftsmargin i %				
Selskap	2011	2012	2013	2014
Den Norske Virksomheten til Mondelez	2,8 %	3,1 %	4,9 %	3,1 %
Mondelez Norge AS	2,3 %	1,4 %	1,4 %	1,4 %
Kraft Foods Norge Intellectual Property	15,1 %	62,4 %	55,2 %	62,9 %
Mondelez Norge Production AS	7,1 %	9,5 %	23,8 %	9,4 %
Sjokolade og Snacks				
Orkla Confectionary & Snacks AS	19 %	20,4 %	13,7 %	14,1 %
Mars Norge AS	12 %	16,1 %	16,9 %	13,4 %
Diplom-Is AS	4,2 %	0,9 %	4,1 %	8,0 %
Merkevarer Mat				
Fjordland AS	2,9 %	3,6 %	3,8 %	4,7 %
AS Nestlé Norge	2,9 %	4,1 %	1,7 %	1,6 %
Danone AS	4,3 %	10,5 %	4,0 %	4,2 %
Tine SA	6,8 %	4,8 %	4,9 %	6,8 %
Orkla Foods Norge As	17 %	17,1 %	2,4 %	11,9 %
Unilever Norge AS	3,4 %	1,6 %	1,5 %	2,8 %

Figur 7.3: Driftsmargin i %

Det kommer frem av figuren at Mondelez Norge AS har en driftsmargin på bare 1,4 %.¹¹ Sammenligner vi dette med andre konkurrenter i Norge, ser vi at selskapet har et lavt driftsresultat. Den samlede norske virksomheten har en høyere driftsmargin, men dette kan i hovedsak tilskrives Kraft Foods Norge Intellectual Property AS, med sin svært høye driftsmargin. En ytterligere analyse av kostnadene er nødvendig for å få større innsikt i hvorfor den norske virksomheten har en lav profittmargin. Derfor vil vi se nærmere på varekostnaden til den norske virksomheten. Figur 7.4 på neste side viser varekostnaden for den norske virksomheten til Mondelez de siste par årene.

¹¹Driftsresultat: $32\,720\,000 / 2\,296\,981\,000 * 100\% = 1,42\%$. Driftskostnad: $2\,264\,261\,000 / 2\,296\,981\,000 * 100\% = 98,58\%$.

År	Salgsinntekter	Varekostnad	i % av salgsinntekt
2014	2 541 384 000	2 038 411 000	80,21 %
2013	2 626 007 000	1 984 398 000	75,57 %
2012	2 472 418 000	1 907 679 000	77,16 %
2011	2 291 589 000	1 757 438 000	76,69 %
2010	2 017 427 000	1 406 210 000	69,70 %
2009	1 763 880 000	1 160 980 000	65,82 %
2008	2 090 894 000	1 128 071 000	53,95 %

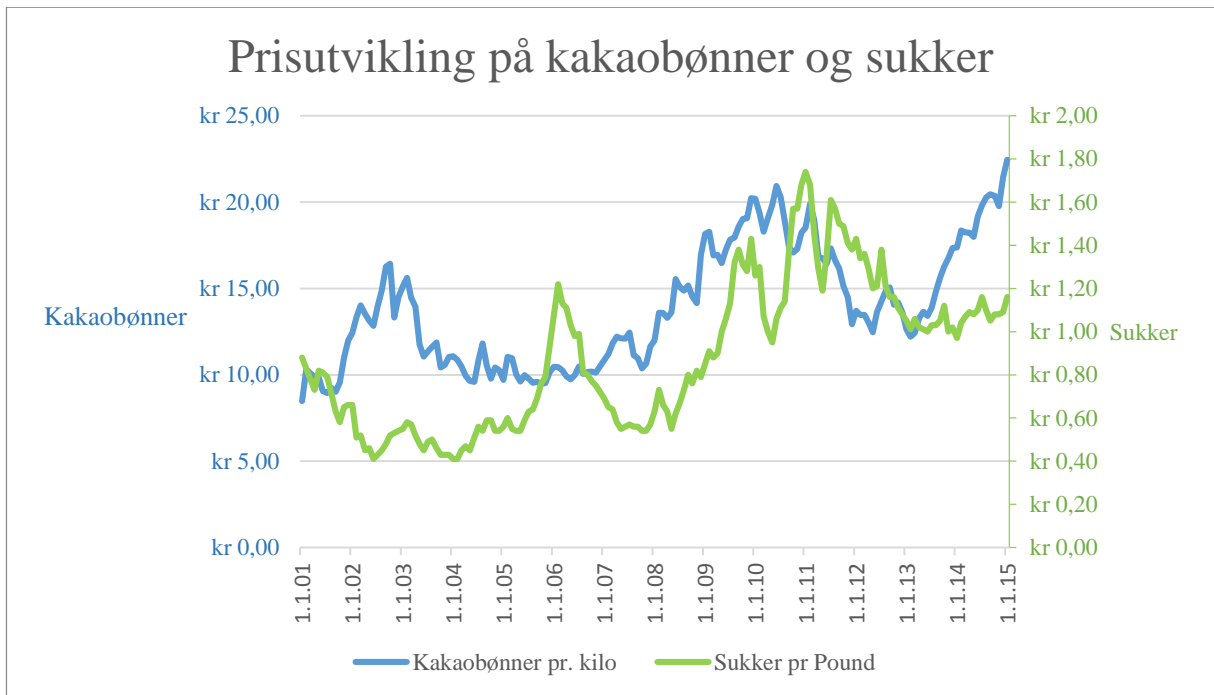
Figur 7.4: Vareforbruk for den norske virksomheten til Mondelez

Den norske virksomheten hadde et vareforbruk i forhold til salgsinntekt på hele 80,21% i 2014. Det viser seg at andelen interne varekjøp er hundre prosent. Det er bare Mondelez Norge AS som har oppgitt varekostnad i sitt regnskap av selskapene i den norske virksomheten, og bedriften står dermed for hele vareforbruket. Senere i oppgaven vil vi komme tilbake til hvilke selskap i konsernet vi tror varene er kjøpt fra, og hvorfor de to andre selskapene i den norske virksomheten ikke har oppgitt varekostnad. Foreløpig kan vi i hvert fall konkludere med at en stor andel interne transaksjoner åpner en mulighet for å sette en fordelaktig internpris, som kan være med å forklare hvorfor profittmarginen til den norske virksomheten er forholdsvis lav. En sammenligning med selskap i samme bransje kan være adekvat for å se om den norske virksomheten har en høy varekostnad i forhold til konkurrentene. Varekostnaden til den norske virksomheten og konkurrenter i Norge er vist i figur 7.5 på neste side.

Selskap	Vareforbruk i % av SI
Mondelez Norge AS	88,74 %
Den norske virksomheten til Mondelez	80,21 %
Fjordland AS	69,10 %
Unilever Norge AS	58,51 %
Tine AS	57,59 %
Mars Norge AS	57,30 %
Orkla C&S Norge	45,89 %
AS Nestlè Norge	45,27 %
Orkla Foods Norge AS	45,08 %
Danone Norge	37,04 %
Diplom-Is AS	31,24 %

Figur 7.5: Vareforbruk sammenlignet med konkurrenter i 2014

Av figuren ser vi at den norske virksomheten til Mondelez har høyere varekostnad enn samtlige konkurrenter. Det er bemerkelsesverdig at varekostnaden skal være så stor. En mulig årsak til at vareforbruket har vokst i perioden er økte kostnader forbundet med råvarer i produksjonen. De viktigste råvarene i produksjonen av sjokolade er tørrmelk, kakaosmør, kakaomasse og sukker (Brønnøysundregisteret 2015d). Derfor kan det være hensiktsmessig å se på prisutviklingen på de viktigste råvarene i produksjon av sjokolade. Figur 7.6 på neste side viser prisutviklingen på kakao og sukker i perioden fra år 2000 til 2014.



Figur 7.6: Utvikling i råvarepriser¹²

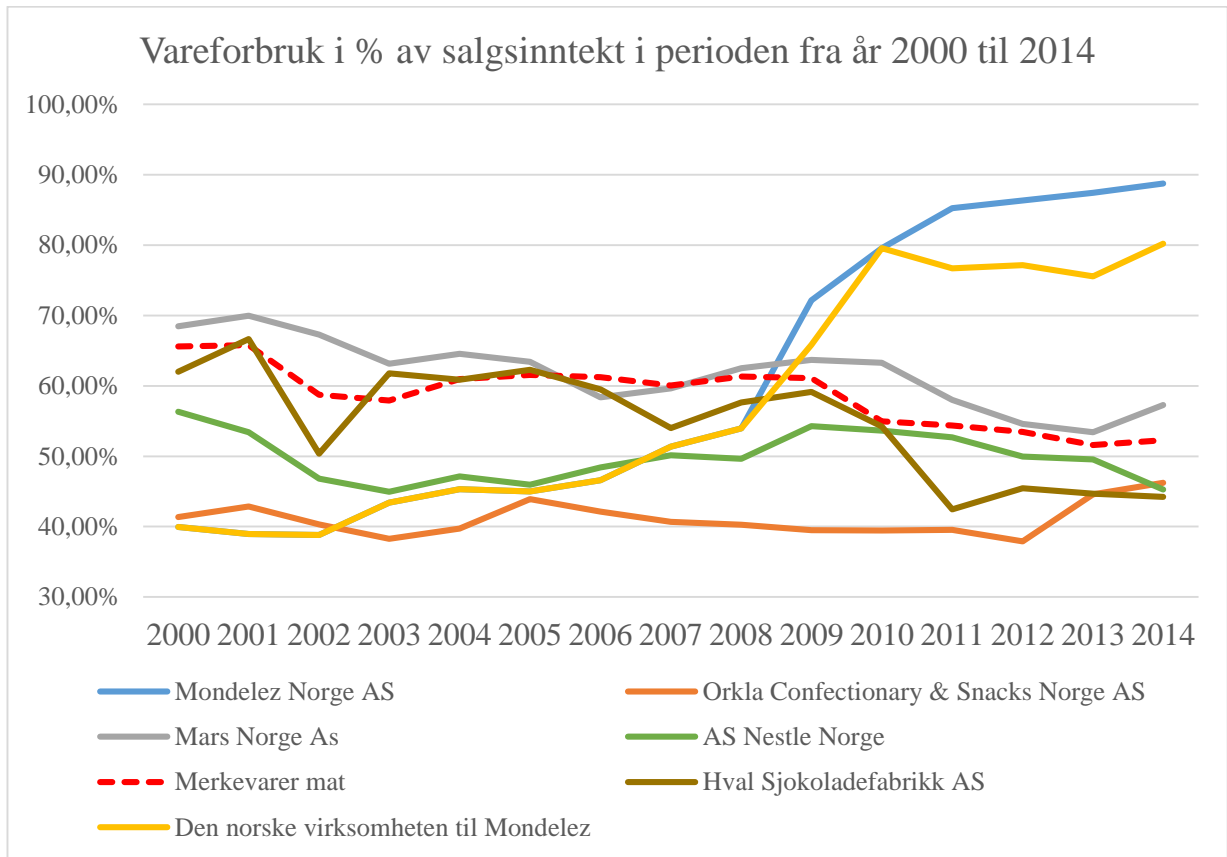
Det kommer frem av figur 7.6 at prisen på kakao har økt betraktelig de siste årene. Kakaoprisen har steget med hele 89,39 % i perioden fra 2008 til 2015 (Trading Economics 2016). Sukker er som nevnt en annen viktig råvare i produksjonen, og sukkerprisen har steget 84,12 % i tilsvarende periode (Indexmundi 2016).¹³ Råvareprisene på viktige faktorer i produksjonen av sjokolade har altså vokst kraftig de siste årene, og det kan være en grunn til at varekostnaden har økt for den norske virksomheten til Mondelez. For å se om veksten i råvareprisene har påvirket varekostnaden nevneverdig, er det hensiktsmessig å se på utviklingen i varekostnaden for hele perioden fra starten av 2000-tallet og fram til i dag.

Figur 7.7 på neste side viser utviklingen i varekostnaden for den norske virksomheten til Mondelez og andre konkurrenter i det norske markedet. Vi har valgt å inkludere Hval Sjokoladefabrikk AS i figuren, siden de er en av få sjokoladeprodusenter i Norge, og vi mener det er interessant å se hvilken utvikling de har hatt i varekostnaden. I tillegg har vi samlet flere aktører i matvarebransjen under den røde stiplede linjen, for å få en mer

¹² Tall er hentet fra Trading Economics (2016) og Indexmundi (2016)

¹³ Utvikling i kakaoprisen: $(22,45-11,98)/(11,98)*100\%= 89,39\%$. Utvikling i sukkerprisen: $(1,16-0,63)/(0,63)*100\%= 84,12\%$

oversiktlig figur.¹⁴ Vi har også tatt med Mondelez Norge AS som en egen enhet i figuren, siden de står for hele varekostnaden til den norske virksomheten.



Figur 7.7: Vareforbruk i % av SI i perioden fra 2000-2014¹⁵

Det kommer frem av figur 7.7 at Mondelez Norge AS har hatt en tydelig økning i varekostnaden i tidsrommet 2008-2010, før veksten har flatet ut. Vi mener det er interessant at økningen i varekostnaden skjer i samme tidsperiode som omstruktureringen av den norske virksomheten, men dette er noe vi vil komme tilbake til senere i kapitlet. Den norske virksomheten har hatt en jevnere vekst i varekostnaden en Mondelez Norge AS, men likevel en klart økende trend. Vi finner det merkverdig at økningen i råvareprisene ikke har hatt større effekt hos de andre aktørene i det norske markedet, og mener på bakgrunn av dette at det er lite trolig at økningen i råvareprisene skal være årsaken til den kraftige veksten i varekostnaden. Det kan også være andre årsaker til at

¹⁴ Merkevarer mat består av disse selskapene: Tine SA, Orkla Foods Norge AS, Unilever Norge AS, Diplom-is AS, Fjordland AS. Vi har brukt gjennomsnittlig varekostnad i prosent for alle disse bedriftene i figuren.

¹⁵ Se vedlegg 7.7 for hvilke tall som er brukt i utregningene.

vareforbruket har økt så mye i denne perioden, men siden vi bare har tilgang til offentlig informasjon, har vi ikke mulighet til å bekrefte hva annet det kunne vært.

Det fremkommer ikke i årsregnskapet til Mondelez Norge AS hvilke land de kjøper varer fra, men vi mener det er grunn til å tro at de kjøper noe av varene fra konsernets sentrale anskaffelsesselskap i Europa, Mondelez Europe Procurement GmbH, som er lokalisert i Sveits. Som det blir nevnt i teoridelen har Sveits svært attraktive skatteinsentiver tilpasset multinasjonale selskap. Det er en mulighet for at det europeiske anskaffelsesselskapet, Mondelez Europe Procurement GmbH, kvalifiserer som et såkalt «Mixed Trading Company». Dersom selskapet oppfyller kravene for slik beskatning kan den samlede effektive skattebyrden bli så lav som 5 % avhengig av funksjoner og tilholdssted for selskapet (KPMG 2015b). For å oppnå privilegiet som et «Mixed Trading Company», må som regel minst 80 % av inntektene til den kommersielle virksomheten komme fra ikke-sveitsiske kilder, og i tillegg bør minst 80 % av kostnadene være relatert til aktiviteter som utføres i utlandet (PWC 2015a). Vi forstår det slik at selskapet distribuerer varer fra ulike europeiske filialer til andre selskap i konsernet, og dermed blir varene importert til Sveits, før de blir solgt videre til andre land. For oss kan det derfor virke som de kvalifiserer som et «Mixed Trading Company», men dette er noe vi ikke har mulighet til å bekrefte. Hvis selskapet oppnår dette privilegiet, vil insentivet for å flytte overskudd fra Norge til Sveits bli enda større, siden den effektive skattebelastningen er vesentlig lavere enn ved vanlig selskapsskattesats på 21,15 % i Zürich-distriktet i Sveits, hvor det sentrale anskaffelsesselskapet er lokalisert (KPMG 2016).

7.3.2 Delkonklusjon

Den norske virksomheten til Mondelez har en forholdsvis lav profittmargin sammenlignet med andre konkurrenter i bransjen. Det er vanskelig å anslå hva som er en fornuftig profittmargin for den norske virksomheten. Merkevarer Freia er svært kjent, men det er som nevnt tidligere lave marginer i dagligvarebransjen. Vi finner det merkverdig at den norske virksomheten til Mondelez har en profittmargin som er bare rundt en femtedel av Orkla Confectionary & Snacks AS, som vi finner mest sammenlignbar av konkurrentene i Norge.¹⁶

¹⁶ $14,31/2,61 = 5,48$

Den norske virksomheten har et insentiv for å sette fordelaktige internpriser i transaksjoner med sveitsiske datterselskaper. Mondelez Norge AS kjøpte varer fra nærstående parter for over 2 milliarder i 2014, og vi tror at noe av det handles fra det sentrale europeiske anskaffelsesselskapet i Sveits. Vår konklusjon blir derfor at overskuddsflytting gjennom internprising kan forekomme. Vi mener at også selskapets profittmargin sammenlignet med konkurrentene kan tyde på dette, men basert på den informasjonen vi har kan vi ikke annet enn å spekulere om det forekommer. Alt tatt i betraktning mener vi at det iallfall ikke kan utelukkes.

7.4 Royalty

Som nevnt tidligere blir rettighetene til de immaterielle eiendelene, for den norske virksomheten, forvaltet i Kraft Foods Norge Intellectual Property AS. Regnskapet til selskapet gir lite informasjon om selve driften. For å få en bedre forståelse av bedriftens virksomhetsområde har vi sett på hvordan driften er omtalt for det svenske “intellectual property”-selskapet. Regnskapsføring av inntekter er beskrevet slik i regnskapet deres:

“Royalties regnskapsføres som inntekt når det er sannsynlig at selskapet vil få relevante økonomiske fordeler knyttet til transaksjonen, og at inntekten kan beregnes på en sikker måte. Royaltyinntekten blir periodisert i henhold til inngåtte økonomiske konsekvenser”¹⁷ (s.8) (Bolagsverket 2015).

Vi mener på bakgrunn av dette at det er grunn til å tro at de ulike “intellectual property”-selskapene til konsernet driver primært med royalties. I regnskapet til det svenske “intellectual property”-selskapet kommer det frem at hundre prosent av kostnadene og salgsinntektene kommer fra selskap i samme konsern, og dette åpner en mulighet for overskuddsflytting gjennom fordelaktig internprising.

Det er ikke kildeskatt på royalties i Norge. Det betyr at Kraft Foods Norge Intellectual Property AS ikke betaler skatt av inntekter som er relatert til royaltyrettigheter lokalisert i andre land. Konsernet som helhet kan lette sin skattebelastning gjennom å sette en fordelaktig pris på royaltyrettighetene, og på den måten flytte overskudd ut av landet. Det

¹⁷Egenlaget oversettelse fra svensk til norsk.

er krevende for skattemyndighetene å kontrollere prisfastsettelsen av royalties, og fradrag for slike betalinger kan benyttes til overskuddsflytting (Ernst & Young 2014a). Kraft Foods Norge Intellectual Property AS hadde i 2014 en omsetning på omtrent 42 millioner (Bolagsverket 2015). Det er ikke oppgitt i årsregnskapet hvilke land inntektene kommer fra, men i og med at både Sverige og Danmark har egne “intellectual property”-selskaper, tror vi at den norske avdelingen selger til det innenlandske markedet.

Kraft Foods Norge Intellectual Property AS hadde bokførte kostnader på rundt 15 millioner i 2014 (Brønnøysundregisteret 2015a). Resultatregnskapet til selskapet bokfører bare posten “*annen driftskostnad*” under kostnader. Vi tror selskapet har brukt regnskapsloven paragraf 6-3 om «*Oppdeling eller sammenslåing av poster*», hvor det blir slått fast at poster skal slås sammen hvis sammenslåingen fører til et mer oversiktlig årsregnskap (Lovdata 2016). Sammenslåingen av posten gjør det vanskeligere for oss å hente ut informasjon om kostnadene til selskapet.

Kraft Foods Intellectual Property AS har ingen ansatte, og det er nærliggende å tro at de bruker den norske filialen til konsernets europeiske serviceselskap, Mondelez Europe Services GmbH, for å gjennomføre forvaltningen av de immaterielle eiendelene. Vi kan imidlertid ikke bekrefte denne påstanden da selskapets regnskap gir lite informasjon om de påløpte kostnadene.

Multinasjonale selskap har et insentiv til å lokalisere rettighetene til royalties i lavskatteland. Kraft Foods Intellectual Property AS har ifølge våre beregninger ikke betalt skatt i Norge siden det ble opprettet i 2009.¹⁸ På bakgrunn av dette tror vi at rettighetene til de immaterielle rettighetene er lokalisert i et annet land, og mest sannsynlig i et lavskatteland. Hvis dette er tilfelle skal ikke det norske datterselskapet beskattes av royaltyinntekten, men bare av de konserninterne administrative tjenestene. Siden Kraft Foods Intellectual Property AS ikke har noen ansatte, blir skattbart overskudd i Norge lik null for selskapet. Det er en mulighet for at royaltybetalingene beskattes i Sveits, der morselskapet til den norske virksomheten er lokalisert. Som tidligere nevnt er det svært gode betingelser for multinasjonale selskap i Sveits, og skattesatsene er blant de laveste i Europa. Faktisk kan rene “intellectual property”-selskaper, der inntektsgrunnlaget kommer

¹⁸ Se vedlegg 7.14

fra andre land, bli beskattet med så lite som mellom 3-5 % før nominelle utgifter (Deloitte 2015).

Det er utfordrende å fastsette verdien av rettigheter til immaterielle eiendeler, og det har blant annet vært en rettsak i Norge som involverte Accenture og prissetting av royalty (Skatteetaten 2013). Hvis man antar at det er de andre selskapene i den norske virksomheten som betaler for å bruke rettighetene til de immaterielle eiendelene, har den samlede norske virksomheten til Mondelez royaltykostnader tilsvarende 1,65 % av den totale omsetningen.¹⁹ Den svenske virksomheten vil i så fall ha royaltykostnader på 3,11 %.²⁰ Siden det er få selskaper som har valgt å skille ut denne delen i egne selskap, har vi ikke noe godt sammenligningsgrunnlag her i Norge. Vi vet derimot at en av Mondelez sine største konkurrenter i det norske markedet, AS Nestlè Norge, betalte kun 0,15 % i patent-, lisens- og royaltykostnader i 2014 (Brønnøysundregisteret 2015b).²¹ De betaler dermed betydelig mindre for bruken av immaterielle rettigheter sammenlignet med den norske virksomheten til Mondelez.

7.5 Opsjoner

Vi mener det er hensiktsmessig å omtale insentivordningen til ledelsen i den norske virksomheten. Hvis insentivordningen ble målt etter lønnsomheten til den norske virksomheten kunne dette være en indikasjon på at det ikke forekommer overskuddsflytting, siden ledelsen ville hatt et insentiv for å oppnå størst mulig profitabilitet for den norske virksomheten. Overskuddsflytting fra den norske virksomheten til et lavskatteland ville derfor gitt ledelsen en lavere belønning.

Ledende personer for den norske virksomheten til Mondelez mottar ytelser i form av opsjoner i morselskapene Mondelez International Incorporated og Kraft Foods Incorporated. Det er altså lønnsomheten til morselskapene som avgjør verdien av opsjonene. Vi mener likevel at dette ikke er noen indikasjon på at selskapet driver med overskuddsflytting, fordi det kan være gode grunner til at de har valgt en slik insentivordning. Wangen (2012) poengterer at det ofte er lite hensiktsmessig at ansatte i

¹⁹ Royaltybetalinger for den norske virksomheten: $41\,909\,000 / (2\,541\,384\,000) * 100 \% = 1,65 \%$

²⁰ Royaltybetalinger for den svenske virksomheten: $124\,924\,000 / (4\,007\,239\,000) * 100 \% = 3,11 \%$

²¹ $2\,964\,000 / (1\,920\,297\,000) * 100 \% = 0,15 \%$

utenlandske datterselskaper får aksjer i det lokale selskapet. I slike tilfeller kan det oppstå et motsetningsforhold mellom morselskapet og de lokale datterselskapene som kan skape unødvendige konflikter. Derfor mener han at det ofte er best om alle de ansatte som deltar i insentivordningen eier aksjer i morselskapet, slik at alle har sammenfallende interesser. Insentivordningen gir derfor ikke noen indikasjon om at overskuddsflytting finner sted, men den gir oss heller ikke noen grunn til å avfeie det.

7.6 Tynn kapitalisering

Den norske virksomheten til Mondelez kan senke sitt skattbare overskudd gjennom å finansiere en stor del av eiendelene sine med gjeld, siden rentekostnader til kreditor er fradragsberettiget i Norge. For morselskap er det gunstig å motta avdrag på gjeld, da dette er fritatt for skatt i de aller fleste land (Olsen og Høgalmen 2013). Rentekostnadene reduserer skattbart overskudd i Norge, mens renteinntektene kanaliseres til land med lav eller ingen skatt på renteinntekter. En slik tilpasning vil øke konsernets samlede overskudd etter skatt (Scheel 2014). I denne delen av oppgaven skal vi forsøke å avdekke om noen av selskapene i den norske virksomheten til Mondelez bruker tynn kapitalisering som virkemiddel for å lette sin skattebelastning. Vi vil først og fremst fokusere på Mondelez Norge AS, siden de står for mesteparten av verdiskapningen til den norske virksomheten. Vi har også valgt å inkludere det svenske holdingselskapet Kraft Food Sverige Holding AB i denne delen av oppgaven, siden de er et datterselskap av Mondelez Norge AS.

7.6.1 Kapitalstruktur

Mondelez-konsernet foretok en omfattende omstrukturering i tiden rundt 2008. Dette hadde en stor innvirkning på hvordan Mondelez Norge AS ble finansiert. I årene fra 2000 til 2008 utgjorde egenkapitalen i snitt nesten 30% av totalkapitalen, mens etter omstruktureringen økte snittet til omtrent 55% av totalkapitalen.²² Figur 7.8 på neste side viser gjeldsgraden og egenkapitalandelen i prosent for Mondelez Norge AS i perioden fra 2000 til 2014.

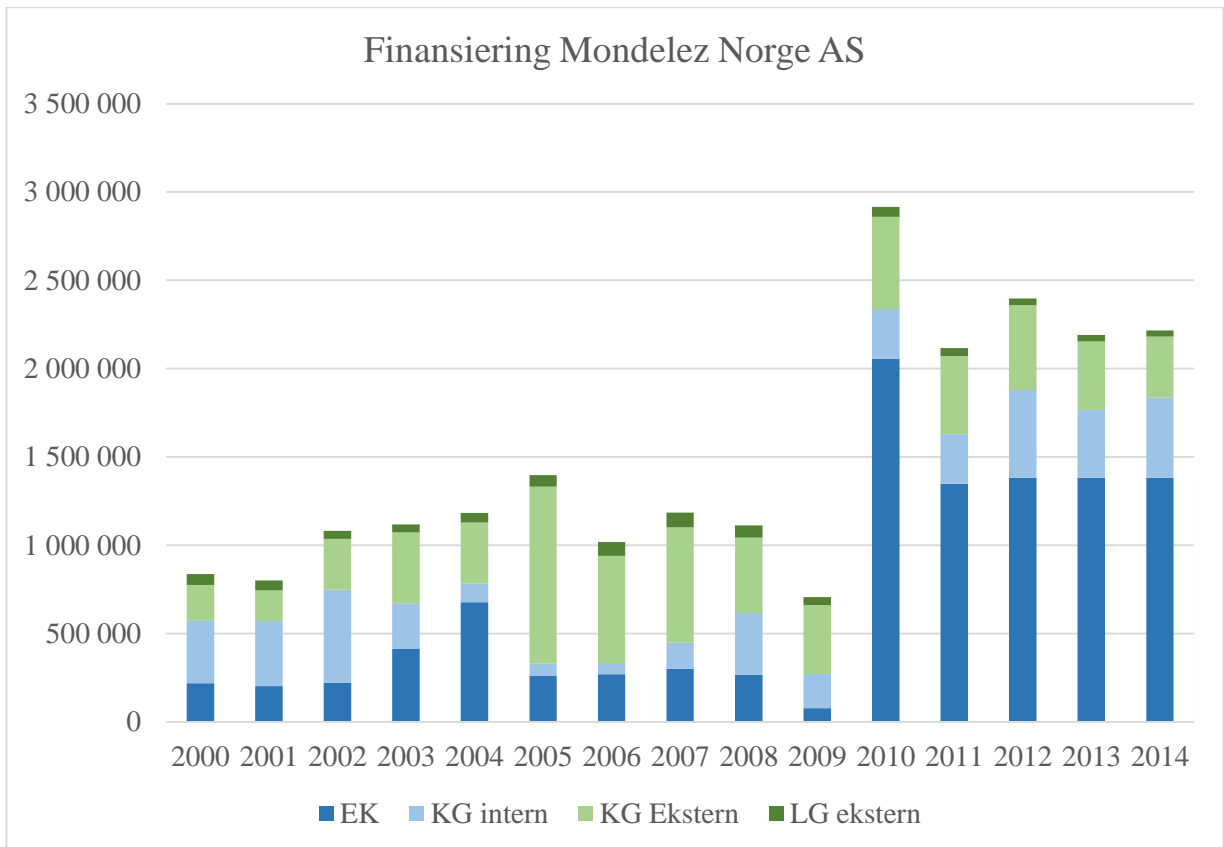
²² Årene etter omstruktureringen: 2009-2014

År	EK i %	Gjeldsgrad
2014	62,40 %	0,6
2013	63,10 %	0,6
2012	57,70 %	0,7
2011	63,70 %	0,6
2010	70,50 %	0,4
2009	11,30 %	7,9
2008	24,00 %	3,2
2007	29,10 %	2,4
2006	26,50 %	2,8
2005	18,80 %	4,3
2004	57,20 %	0,7
2003	37,10 %	1,7
2002	20,60 %	3,9
2001	25,40 %	2,9
2000	26,30 %	2,8

Figur 7.8: Egenkapitalandel og gjeldsgrad for Mondelez Norge AS

Av figuren ser vi at Mondelez Norge AS hadde en gjeldsgrad på 0,6 i 2014.²³ Mange land i Europa har innført tynn-kapitaliseringsregler som innebærer at rentefradraget avkortes dersom gjelden overstiger en viss andel av totalkapitalen. Taket har typisk blitt satt til en gjeldsandel på rundt 70-80 prosent (Scheel 2014). Norge har ikke innført tynn-kapitaliseringsregler som regulerer forholdet mellom gjeld og egenkapital, men i praksis har skattemyndighetene, ifølge Wangen (Wangen 2013), godtatt kapitalstrukturer med 20 % egenkapitalandel. På bakgrunn av dette kan det virke som at Mondelez Norge AS ikke er tynt kapitalisert. Det er likevel hensiktsmessig å se nærmere på hvordan selskapet er finansiert, for å se om ekstern eller intern gjeldsmekanisme blir brukt. Figur 7.9 på neste side viser hvordan finansieringen til selskapet er fordelt mellom egenkapital, ekstern og intern kortsiktig gjeld og langsiktig gjeld.

²³ Gjeldsgrad = 832 600 000 / 1 383 000 000 = 0,6



Figur 7.9: Fordelingen av hvordan Mondelez Norge AS er finansiert

Det kommer frem av figur 7.9 at Mondelez Norge AS var finansiert med en forholdsvis jevn fordeling av egenkapital, kortsiktig intern og ekstern gjeld før omstruktureringen. Selskapet har siden år 2000, i liten grad benyttet seg av langsiktig gjeld for å finansiere eiendelene sine. Egenkapitalen har økt betraktelig etter omstruktureringen i 2008, og dette kommer tydelig frem av figur 7.8 og 7.9. Etter omstruktureringen har finansiering ved bruk av intern gjeld vokst for selskapet, men dette utgjør bare en liten del av selskapets totalkapital.

Ved å se på den andre siden av balansen kan vi se om finansieringen av eiendelene passer overens med type eiendel. For å sikre god likviditet vil varige driftsmidler som regel være finansiert med langsiktig gjeld, mens omløpsmidler vil være finansiert med kortsiktig gjeld. Mondelez Norge AS sin primæraktivitet er salg av næringsmidler, og selskapet har dermed ikke et stort behov for lokaler og tomter. Dette fører til at de har lite varige driftsmidler, og i 2014 utgjorde det under 1 % av eiendelene til selskapet.

Omløpsmidlene utgjorde 22% av eiendelene. Selskapet hadde kortsiktig gjeld tilsvarende 36% av totalkapitalen, samtidig som resten av finansieringen besto av egenkapital. Det kan derfor se ut finansieringen passer overens med eiendelene til selskapet. En høy andel av eiendelene til selskapet er investeringer i datterselskaper, og dette utgjorde omtrent 73% av eiendelene til Mondelez Norge AS. Mesteparten av investeringene er i det heleide datterselskapet Kraft Foods Sverige Holding AB.

7.6.2 Intern gjeld og rentekostnader

For å se om konsernet bruker intern gjeldsflytting som virkemiddel for å lette sin skattebelastning for den norske virksomheten, er det hensiktsmessig å se på forholdet mellom intern gjeld og egenkapital. Figur 7.10 viser forholdet mellom intern gjeld og egenkapital for Mondelez Norge AS og dets datterselskaper, samt rentekostnader til selskap i samme konsern for regnskapsåret 2014. Det kan se ut som det bare er Kraft Foods Sverige Holding AB som hadde nevneverdige rentekostnader til andre selskap i konsernet, med rentekostnader på omtrent 10 millioner kroner til internbanken i Sveits.

Selskap	Intern gjeld til EK	Rentekostnader
Mondelez Norge AS	0,33	3 873 000
Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	2,93	864 000
Mondelez Norge Production AS	0,10	0
Kraft Foods Sverige Holding AB	4,35	10 347 485 ²⁴

Figur 7.10: Intern gjeld i forhold til egenkapital og rentekostnader til foretak i samme konsern

Det svenske holdingselskapet er finansiert med en stor andel intern gjeld, og dette reduserte selskapets skattbare overskudd. Selskapet er skattepliktig i Sverige hvor selskapsskattesatsen for inntektsåret 2016 er 22 % (KPMG 2015a). Uten disse rentekostnadene ville selskapet betalt omtrent 2,3 millioner mer i skatt.²⁵ Kraft Foods Sverige Holding AB hadde 1,355 milliarder kroner i fordringer til internbanken, Mondelez International Finance AG, i 2014. Det betyr at selskapet betalte en effektiv rente på 0,76 % for gjelden det året.²⁶ Vi kan ikke hevde at de har satt en rente utover markedspris for å flytte overskudd fra Sverige til Sveits, der det er lavere selskapsskattesats.

²⁴ Omregnet fra SEK til NOK. Kurs 31.12.16: 0,9597 (Norges Bank 2016)

²⁵ $10\,347\,485 \cdot 0,22 = 2\,276\,447$

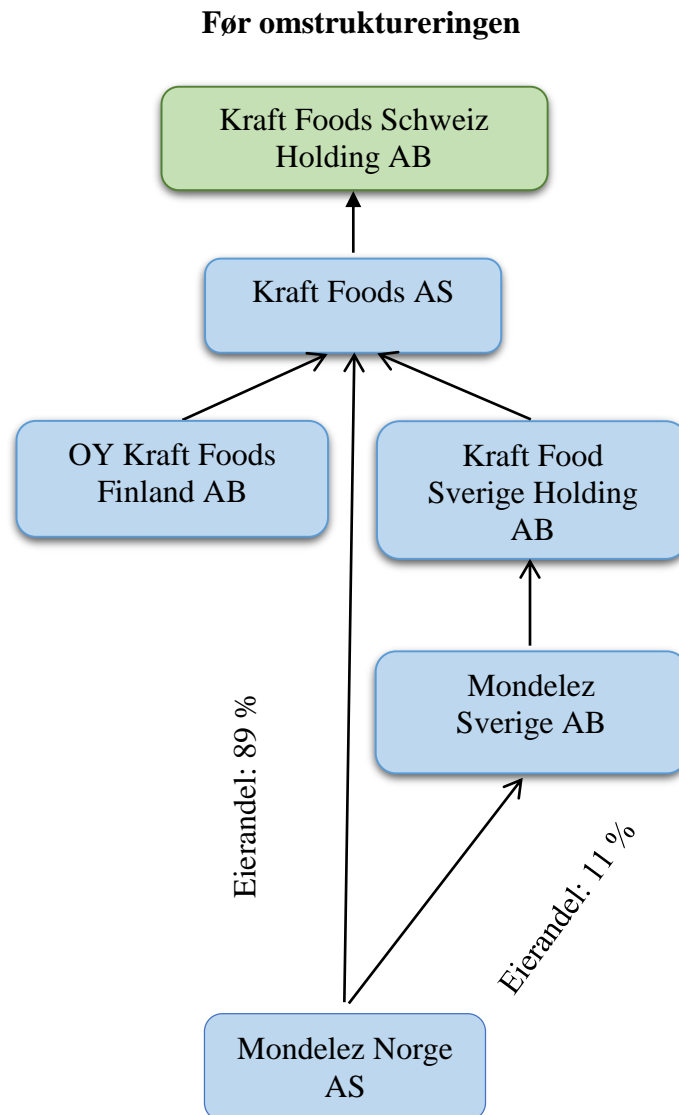
²⁶ $10\,347\,485 / (1\,355\,956\,291) \cdot 100\% = 0,76\%$

7.7 Omstrukturering

Som et ledd i en omstrukturering av den europeiske virksomheten til konsernet ble produksjonsvirksomheten og forvaltningen av de immaterielle eiendelene i Norge skilt ut i egne selskap. Produksjonsvirksomheten ble fisjonert ut til Mondelez Norge Production AS, mens forvaltningen av de immaterielle rettighetene ble fisjonert ut til Kraft Foods Norge Intellectual Property AS. I tillegg ble innkjøp og service funksjoner overført til nyopprettede filialer av sveitsiske selskaper (Brønnøysundregisteret 2009). Eierrettigheter til varelager ble også solgt til morselskapet i Sveits. I denne delen av oppgaven skal vi drøfte om det er rimelig å tro at omstruktureringen i Norge er skattemotivert.

7.7.1 Struktur før omstruktureringen

Omstruktureringen hadde en stor effekt på strukturen til selskapet i Norge. Figur 7.11 på neste side illustrerer strukturen til den norske virksomheten før omstruktureringen.



Figur 7.11: Struktur før omstrukturering

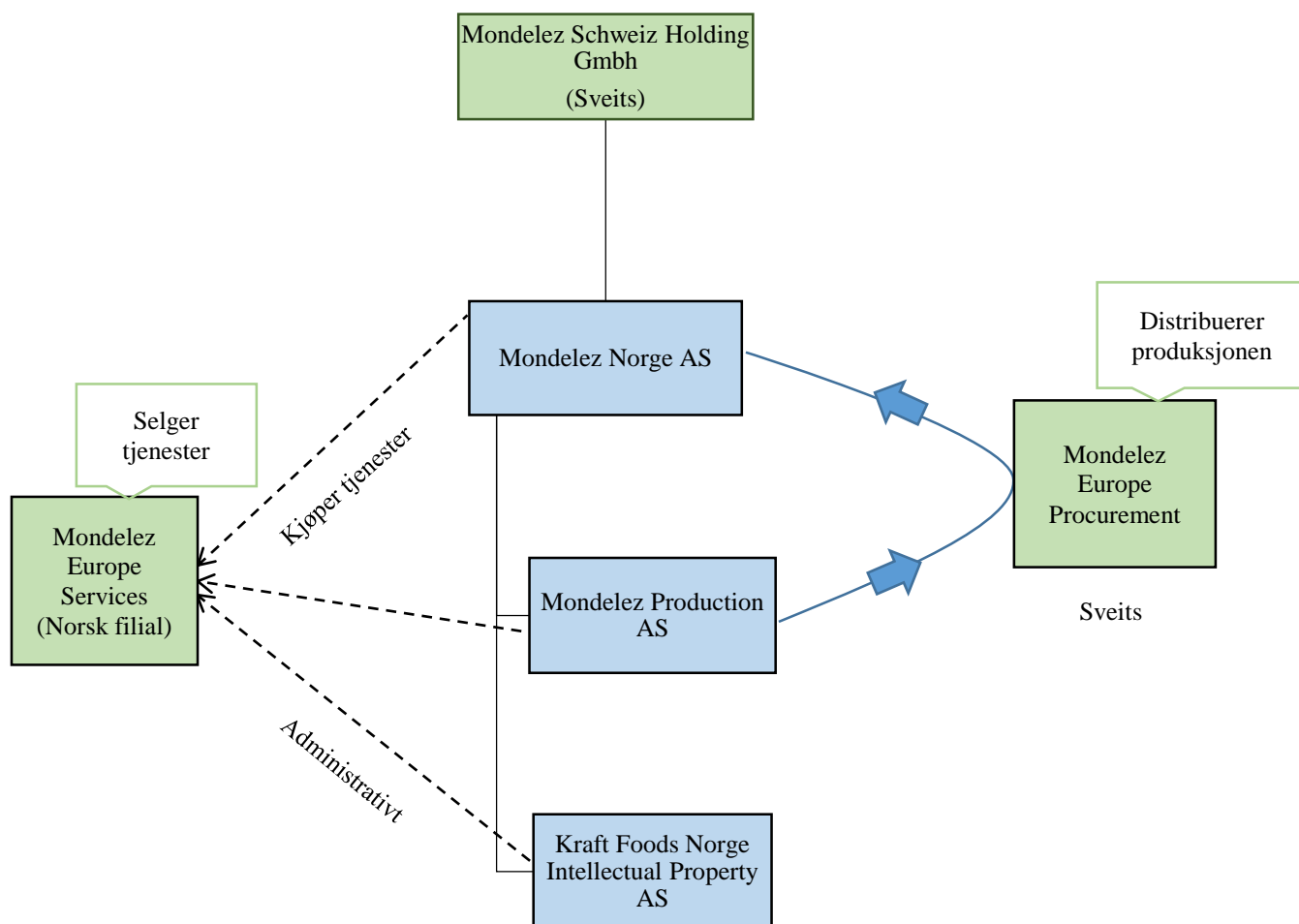
Den norske virksomheten var på denne tiden samlet i et enkelt selskap, nemlig Mondelez Norge AS.²⁷ Mondelez Sverige AB hadde en eierandel på 11 % av selskapet, mens hovedaksjonær var Kraft Foods AS med en eierandel på 89 %. Kraft Foods AS fungerte som holdingselskap for den norske, svenske og finske virksomheten. Den norske virksomheten var på dette tidspunktet eksponert for valutarisiko i blant annet euro, amerikanske dollar, britiske pund og svenske kroner (Brønnøysundregisteret 2008). Vi mener dette kan indikere at selskapet kjøpte varer fra flere forskjellige selskaper i konsernet, lokalisert i ulike land. Vi tror at produksjonen som foregikk i Norge ble distribuert direkte til det norske markedet, uten noen slags form for mellomledd med

²⁷ På daværende tidspunkt i 2008 het selskapet Kraft Foods Norge AS

utenlandske selskap først. Det er viktig å nevne at dette er noe vi ikke har fått bekreftet, siden Mondelez Norge AS sitt regnskap fra denne tiden gir lite informasjon om transaksjoner med nærstående parter. Det faktum at selskapet håndterte valutarisiko selv på denne tiden, tyder på at selskapet hadde en større grad av selvstendighet enn etter omstruktureringen.

7.7.2 Struktur etter omstruktureringen

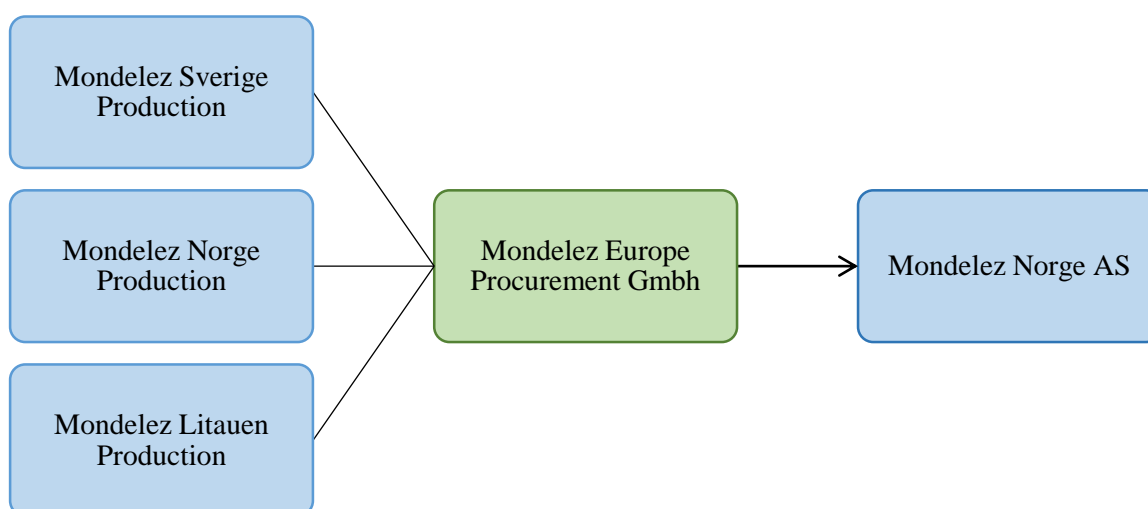
Etter omstruktureringen ble driften fordelt i tre ulike selskap. Mondelez Norge AS ble nå en ren salgsorganisasjon, og administrerte produktporteføljen til Mondelez konsernet i Norge. Som nevnt tidligere ble produksjonsvirksomheten skilt ut i selskapet Mondelez Norge Production AS, mens forvaltningen av de immaterielle rettighetene ble fordelt til Kraft Foods Norge Intellectual Property AS. Konsernet opprettet samtidig et europeisk anskaffelsesselskap og serviceselskap som begge ble lokalisert i Sveits. Det ble opprettet norske filialer av begge selskapene. Figur 7.12 på neste side illustrerer strukturen til den norske virksomheten etter omstruktureringen slik vi tror den forekommer.



Figur 7.12: Struktur etter omstrukturering

Figur 7.12 viser at strukturen for den norske virksomheten er vesentlig forandret etter omstruktureringen. Som nevnt tidligere tror vi produksjonen i Norge blir distribuert gjennom det sentrale anskaffelseselskapet, Mondelez Europe Procurement GmbH, lokalisert i Sveits. Hvis dette er tilfelle, åpner det opp en mulighet for å sette en fordelaktig internpris i transaksjoner mellom selskap i den norske virksomheten og det sveitsiske anskaffesselskapet. Som nevnt i teoridelen kjennetegnes den nye forretningsmodellen av at de enkelte funksjoner blir lokalisert der det er mest gunstig. De ulike funksjonene i konsernet rendyrkes, og utformingen gjør det lettere å utnytte ufullkommenhetene i markedet (Scheel 2014). Det kan se ut som at omstruktureringen har rendyrket de ulike funksjonene, og at noe av det administrative og det driftsmessige har blitt flyttet fra Norge og blitt sentralisert til selskaper i Sveits.

Som nevnt tidligere ble en stor del av produksjonen til Freia flyttet fra Norge til Sverige, Litauen og Estland i tiden rundt 2005. Alle disse landene har et eget produksjonsselskap som Norge, bortsett fra Estland. Det kan se ut som om at også disse selskapene selger sin produksjon til det sveitsiske anskaffelsesselskapet før de blir solgt videre til andre selskap i konsernet. Siden regnskapene til de utenlandske produksjonsselskapene gir lite informasjon om hvilke land salgsinntektene er opptjent, har vi ikke klart å bekrefte dette, men dette vil vi komme tilbake til i kapitel 8. Figur 7.13 illustrerer distribusjonsprosessen slik vi tror den forekommer.



Figur 7.13: Distribusjonsprosess

Hvis prosessen er slik som i figur 7.13, trenger skattemyndighetene omfattende internprisingsdokumentasjon for å kunne kontrollere hvilken profittmargin produksjonsselskapene opprinnelig har, før varene blir solgt videre av anskaffelsesselskapet i Sveits til andre selskap i konsernet. Skattemyndighetenes mulighet til å kontrollere at internprisen er satt etter armlengdeprinsippet blir vanskeligere med denne organiseringen, sett i forhold til før omstruktureringen. Måten det sveitsiske anskaffelsesselskapet er organisert på kan gi selskapet en viss råderett selv til å bestemme hva slags avanse de skal selge produktene for videre. Dette kan gi anskaffelsesselskapet mulighet til å flytte overskudd til Sveits, gjennom å sette en fordelaktig internpris når de kjøper og selger produkter til andre selskap i konsernet. Vi vil gjerne presisere at denne praksisen er lovlig. Det er bare imperfeksjoner i markedet som blir utnyttet.

Noe annet vi har bemerket oss er at det ikke er oppført noen varekostnad i Mondelez Norge Production AS sitt resultatregnskap. Vi antar derfor at varekostnadene må ligge under posten «annen driftskostnad», og setter spørsmåltegn ved om dette er for at andre ikke skal kunne se selskapets reelle varekostnad. I regnskapet er det heller ingen noter som spesifiserer hva som ligger under denne posten, foruten om ytelser til ledende personer og godtgjørelse til revisor.

7.7.2.1 Den norske filialen til Mondelez Europe Services GmbH

Den norske filialen til det europeiske serviceselskapet, Mondelez Europe Services GmbH, har ifølge Orbis (2016) 69 ansatte. Selskapet oppgir at de yter administrative tjenester, spesielt innen markedsføring, økonomi, regnskapsføring og juridiske tjenester. I selskapets firmaattest får vi opplyst at foretaket er registrert og underlagt lovgiving i Sveits, men all verdiskapning som skjer i Norge skal skattlegges her.

Den norske filialen har ikke et selvstendig regnskap, slik at vi har klart å innhente lite informasjon om driften. Derfor synes vi det er hensiktsmessig å se litt nærmere på den svenske filialen til Mondelez Europe Services GmbH, for å få en indikasjon på omsetningen til en slik filial. Den svenske filialen hadde en omsetning på omtrent 270 millioner kroner i 2014, og selskapet hadde 150 ansatte (Orbis 2016). Hvis man tar utgangspunkt i antall ansatte, burde man forvente at den norske filialen hadde omtrent halvparten i omsetning, og det vil si rundt 135 millioner kroner. Hvis dette anslaget er noenlunde korrekt, vil det vil det være naturlig å tro at det er de andre norske selskapene i konsernet, som hovedsakelig kjøper tjenester av den norske filialen til serviceselskapet.

Som nevnt tidligere skal verdiskapningen for den norske filialen til Mondelez Europe Services GmbH skattlegges i Norge. Vi kan ikke annet enn spekulere i hvor mye selskapet blir styrt fra Sveits, men hvis det er slik at den norske filialen blir helt eller delvis styrt fra Sveits, blir spørsmålet hvordan skal et slikt selskap skattlegges. Hvis det foreligger et fast driftssted her i Norge, slik det kan virke som, reguleres skattleggingen mellom landene etter OECDs modellavtale artikkel 5, og selve inntektsallokeringen reguleres i artikkel 7 (OECD 2014b). For tjenester som utføres for norske selskaper er ikke spørsmålet om skattleggingen noe stort problem, fordi forskjeller i over- eller underprising ikke har innflytelse på det norske skattefundamentet. Hvis den norske filialen får for dårlig betalt, vil det gi et lavere fradrag i et av de andre norske selskapene. I situasjoner der den norske

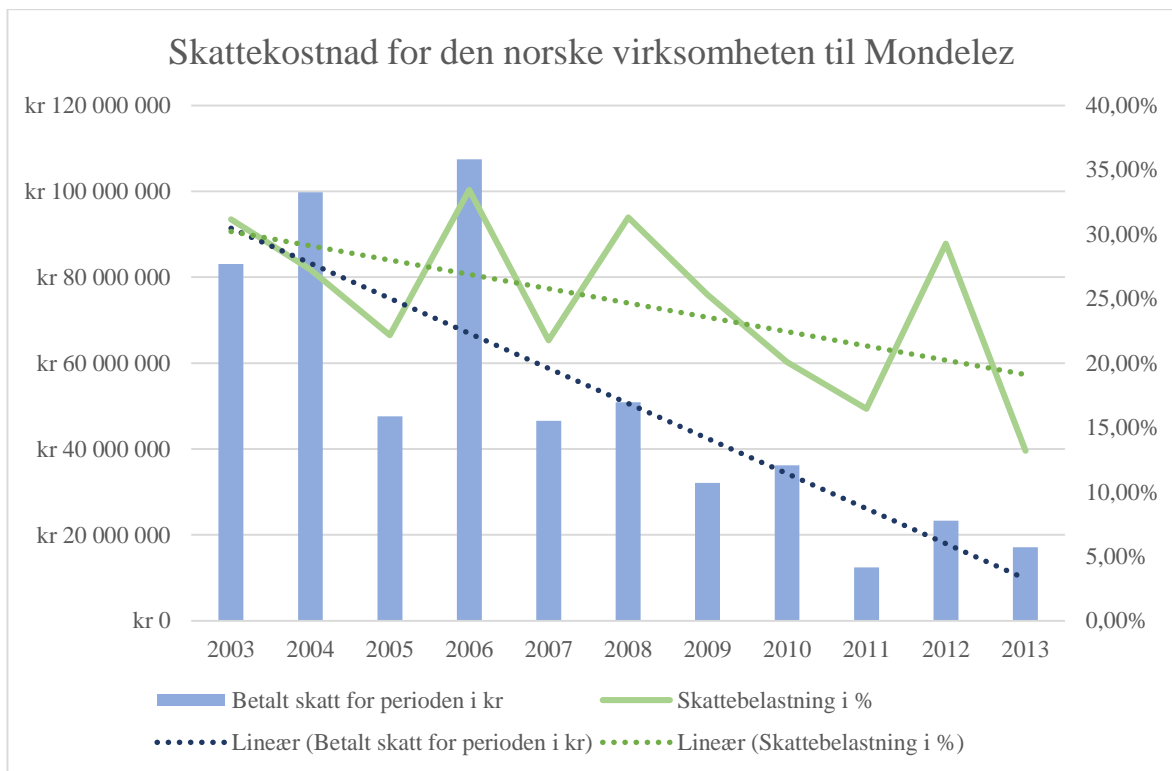
filialen til serviceselskapet utfører tjenester i forhold til markedsføring eller andre tjenester for utenlandske selskaper i konsernet, kan det dukke opp problemstillinger når vi snakker om markedsføring. For eksempel kan det faste driftssted sies kun å drive med forberedende virksomhet altså være omfattet av artikkel 5 i OECDs modellavtale (Lange et al. 2008). Det vil si at det kun beskattes av en tjeneste og ikke av salget. Spørsmålet kan således bli om selskapet egentlig driver med salg. Derfor kan man tenke seg at det er mange interessante problemstillinger som blir borte når det er snakk om transaksjoner mellom norske selskap.

Vi har ikke nok tilgjengelig informasjon til å kunne diskutere premissene for kjøp av disse tjenestene. Likevel mener vi det er god grunn til å tro at omstruktureringen gjør det enklere å flytte overskudd fra Norge til Sveits. Det at selskapet ikke trenger å utarbeide et selvstendig regnskap gjør at det er vanskelig å innhente informasjon om selskapets drift, og transaksjoner med nærstående parter. Eierrettigheter til varelager ble også solgt til morselskapet i Sveits, uten at vi har klart å kvantifisere den økonomiske konsekvensen av dette. I neste avsnitt skal vi se om skattebelastningen til selskapet er blitt redusert etter omstruktureringen.

7.7.3 Skattebelastning

Figur 7.14 på neste side viser den effektive skatteraten til den norske virksomheten i årene fra 2003 til 2013. Vi har brukt tall fra kontantstrømoppstillingen i regnskapet, slik at vi ser hvor mye selskapet faktisk har betalt i skatt disse årene.²⁸

²⁸ Se vedlegg 7.14



Figur 7.14: Effektiv skatterate

Den reelle skattebelastningen til den norske virksomheten har falt i årene etter omstruktureringen. Både når det gjelder skattebelastning i prosent, samt betalt skatt i perioden. Omsetningen til den norske virksomheten har holdt seg noenlunde stabil i perioden, slik at det er ikke noe åpenbar grunn til at skattebelastningen skal være redusert.²⁹ Dette kan indikere at omstruktureringen er skattemotivert.

7.7.4 Utvikling i lønnsomheten

Det kan virke som at omstruktureringen har gjort at strukturen og distribusjonsprosessen er forandret for den norske virksomheten. Hvis profittmarginen til den norske virksomheten har falt etter omstruktureringen, kan dette være en indikasjon på overskuddsflytting gjennom internprising. Derfor kan en sammenligning av profittmarginen før og etter omstruktureringen gi en pekepinn på om endringen i strukturen har gjort at det flyttes overskudd ut av Norge.

Figur 7.15 viser flere ulike nøkkeltall for den norske virksomheten til Mondelez i perioden fra år 2003 til 2014. Vi har valgt å inkludere regnskapsåret 2014 i tabellen, selv om ikke

²⁹ Se figur 7.15 for utvikling i omsetning for den norske virksomheten.

tallene fra kontantstrømoppstillingen har kommet på nåværende tidspunkt.³⁰ Derfor har vi sett oss nødt til å gjøre noen antagelser i beregningene.³¹ I figuren er resultat etter skatt beregnet ut fra reell skattebetaling og resultat før skatt, og ikke resultat etter skatt i resultatregnskapet til selskapene i den norske virksomheten til Mondelez.

Den Norske Virksomheten til Mondelez					
År	Salgsinntekt	Resultat f. skatt	Skatt i %	Resultat e. skatt	PM ³²
2014	2 541 384 000	66 235 000	20,57 %	52 611 000	2,61 %
2013	2 626 007 000	129 780 000	13,20 %	112 637 000	4,94 %
2012	2 472 418 000	79 551 000	29,27 %	56 270 000	3,22 %
2011	2 291 589 000	75 799 000	16,45 %	63 329 000	3,31 %
2010	2 017 427 000	180 095 000	20,09 %	143 911 000	8,93 %
2009	1 763 880 000	126 882 000	25,29 %	94 797 000	7,19 %
2008	2 090 894 000	162 584 000	31,31 %	111 674 000	7,78 %
2007	1 970 828 000	213 959 000	21,77 %	167 388 000	10,86 %
2006	2 144 457 000	321 425 000	33,44 %	213 940 000	14,99 %
2005	2 055 806 000	214 714 000	22,16 %	167 124 000	10,44 %
2004	2 148 422 000	366 037 000	27,25 %	266 286 000	17,04 %
2003	2 143 648 000	266 595 000	31,17 %	183 490 000	12,44%

Figur 7.15: Nøkkeltall for den norske virksomheten

Profittmarginen før skatt har i årene etter omstruktureringen vært 5,03 % i gjennomsnitt.³³ Dette er 7,22 prosentpoeng lavere enn i perioden før omstruktureringen (fra år 2003 til 2008). Dette kan være en indikasjon på overskuddsflytting, og at omstruktureringen har gjort at noe av skattegrunnlaget er flyttet ut av Norge. Det kan også være uobserverbare faktorer som er årsaken til at profittmarginen har falt etter omstruktureringen, slik som

³⁰ Mars 2016

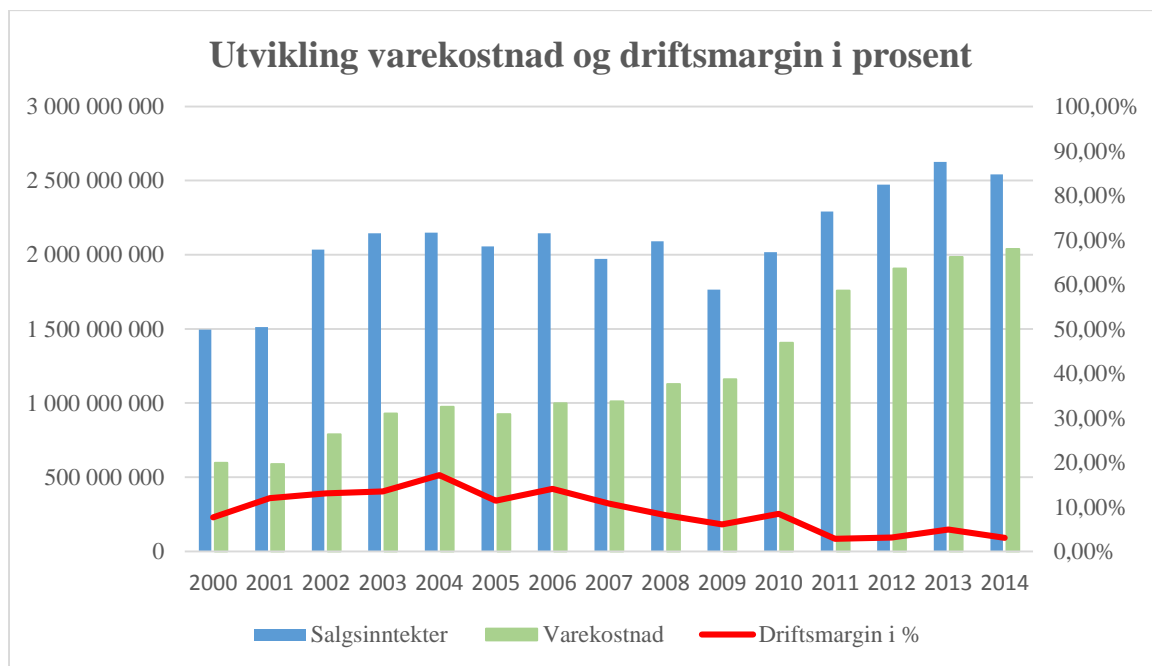
³¹ Resultat før skatt for den norske virksomheten minus utbytte fra den svenske virksomheten for regnskapsåret 2014: $(167\,963\,000 - 101\,728\,000 = 66\,235\,000)$. Skattekostnad: $(13\,442\,000 + 182\,000)/(66\,235\,000) * 100\% = 20,57\%$. Mondelez Norge AS hadde en skattekostnad på 13 442 000 i 2014, mens vi estimerer at Mondelez Norge Production AS vil få en effektiv skattekostnad på 182 000 kroner i 2014. Dette estimatet er basert på gjennomsnittlig effektiv skattebelastning de siste 5 årene for selskapet og er hentet fra vedlegg 7.14 og 7.15.

³² Profittmargin før skatt i prosent.

³³ Årene 2009-2014

økte faktorpriser og lavere marginer i bransjen. Med den informasjonen vi har tilgjengelig kan vi ikke annet enn å spekulere i dette.

Som nevnt tidligere ble Maarud solgt i 2008, og det er vanskelig å kvantifisere hvilken effekt dette hadde på profittmarginen til den norske virksomheten. Maarud AS ble skilt ut i et eget selskap etter det ble solgt, og vi har derfor valgt å se på lønnsomheten til selskapet i ettertid av salget for å kunne danne oss en mening om profitabiliteten til selskapet. I årene fra 2009 til 2014 har de gått fra en ulønnsom drift til en profittmargin på rundt 7 % (Proff 2016). Det kan derfor virke som at salget av Maarud ikke har påvirket profittmarginen til den norske virksomheten nevneverdig, og i hvert fall ikke negativt. Det kan også være interessant å se på utviklingen i varekostnaden og driftsmarginen i perioden før og etter omstruktureringen, siden det kan gi svar på hvorfor profittmarginen har falt. Figur 7.16 viser utviklingen i varekostnad og driftsmargin i prosent fra år 2000 til 2014.



Figur 7.16: Utvikling varekostnad og driftsmargin i prosent

Det kommer frem av figur 7.16 at driftsmarginen i prosent har falt etter omstruktureringen i 2008, samtidig som det har vært en stor vekst i varekostnaden. Før omstruktureringen lå varekostnaden på rundt 50 % av salgsinntektene, mens den nå ligger opp mot 80 %. Det er tydelig at varekostnaden har økt i perioden etter omstruktureringen. Som nevnt tidligere er alle varekjøp til den norske virksomheten fra utenlandske selskap i samme konsern. Det

kan virke som at en årsak til at profittmarginen for den norske virksomheten har falt de siste årene er økte varekostnader, og siden innkjøpene kommer fra transaksjoner med nærstående parter lokalisert i utlandet, kan dette være en indikasjon på overskuddsflytting.

7.7.5 Andre faktorer

Mondelez Norge AS ble som kjent innvilget fritak for konsernregnskapsplikten i 2009 (Brønnøysundregisteret 2009). Dette har gjort det mer utfordrende for oss å hente ut informasjon for den norske virksomheten basert på finansregnskapet. Etter omstruktureringen er driften fordelt i flere selskaper, noe som fører til reduksjon av informasjonsverdien til selskapene når de handler med hverandre.

Ser vi på hvordan den norske virksomheten er finansiert finner vi ikke noen antydninger til at omstruktureringen har ført til nå særlig økning i rentekostnader til internbanken i Sveits, som ville senket det skattbare overskuddet i Norge. Som det blir belyst i del 7.6, har gjeldsgraden til Mondelez Norge AS falt etter omstruktureringen.

7.7.6 Oppsummering

Det kan virke som at omstruktureringen av den norske virksomheten i tiden rundt 2008 har gjort at noe av skattegrunnlaget er blitt flyttet fra Norge til Sveits. Dette gjelder særlig distribusjonsprosessen, som vi nå tror foregår via et sveitsisk selskap. Våre beregninger viser at den effektive skattebelastningen til den norske virksomheten har falt etter omstruktureringen. I tillegg har profittmarginen falt, samt at varekostnaden har hatt en betydelig vekst. Vi mener at det er flere faktorer som indikerer at omstruktureringen kan være skattemotivert. Det er likevel en mulighet for at det også er andre motiv bak omstruktureringen, som for eksempel effektivitetsgevinster. Derfor velger vi å være tilbakeholden med å konkludere med at omstruktureringen er skattemotivert, men vi tror at det kan ha vært et viktig motiv.

7.8 Konkluderende kommentarer

I dette kapitlet har vi forsøkt å avdekke om det er sannsynlig at den norske virksomheten til Mondelez driver fordelaktig skatteplanlegging. Med den informasjonen vi har tilgjengelig er det vanskelig å gi en konklusjon med høy validitet. Likevel er det flere ting som kan tyde på at overskudd flyttes ut av Norge. Empiri har vist at multinasjonale selskap

har opp mot 4-5 prosentpoeng lavere profittmargin i Norge enn nasjonale foretak i gjennomsnitt (Tropina og Møen 2012). Våre beregninger viser at den norske virksomheten til Mondelez hadde en profittmargin på bare 2,6 % i 2014. Etter omstruktureringen av den norske virksomheten i 2008, har profittmarginen falt betraktelig. Sammenligner vi med andre konkurrenter i Norge er det bare Nestlé som har en lavere profittmargin. Vi finner det bemerkelsesverdig at den norske virksomheten til Mondelez skal ha en så lav profittmargin, og dette kan være en indikasjon på at overskudd flyttes ut av Norge.

I tillegg er varekostnaden til den norske virksomheten forholdsvis høy sammenlignet med konkurrentene, og alle varekjøp kommer fra andre selskaper i samme konsern. Vi tror at en del av varene kjøpes fra konsernets europeiske anskaffelsesselskap i Sveits. Dette gir selskapet et insentiv til å flytte overskudd fra Norge til Sveits, siden Sveits har lavere selskapsskattesats enn Norge.

Selskapet som forvalter rettighetene til de immaterielle eiendelene i Norge, Kraft Foods Norge Intellectual Property AS, har ikke betalt skatt siden det ble opprettet i 2009. Årsaken til dette er at de immaterielle rettighetene er lokalisert utenfor Norge, og mest sannsynlig i et lavskatteland som Sveits. En slik måte å organisere forvaltningen av de immaterielle rettighetene er et effektivt virkemiddel for å flytte skattegrunnlaget ut av Norge.

Det kan se ut som at den norske virksomheten ikke bruker tynn kapitalisering som virkemiddel for å senke det skattbare overskuddet. Holdingselskapet for den svenske virksomheten, Kraft Foods Sverige Holding AB, kan derimot karakteriseres som å være tynt kapitalisert. Selskapets skattebelastning reduseres med omtrent 2,3 millioner som følge av rentekostnader til selskap i samme konsern.

8.0 Mondelez International Inc.

8.1 Innledning

Det har vært flere avsløringer i internasjonale medier om store multinasjonale selskaper som har klart å senke sin skattebelastning til en brøkdel av det de omsetter for. Som nevnt tidligere er Apple et av selskapene som har blitt beskyldt for å drive svært aggressiv skatteplanlegging, og er nå under etterforskning av Europakommisjonen. Blir selskapet funnet skyldig kan konsekvensen bli tilbakebetaling av skatt til Irland på hele 70 milliarder kroner (Størbu 2016). Dette er bare et av mange eksempler på selskaper som driver med aggressiv skatteplanlegging.

I lys av de siste års avsløringer skal vi i dette kapitlet prøve å avdekke om Mondelez International Incorporated, det ultimate morselskapet i konsernet, driver med utstrakt bruk av fordelaktig skatteplanlegging. Vi mener at en slik analyse vil gi bedre innsikt i hvordan multinasjonale selskap opererer globalt for å senke sin skattebelastning. I tillegg vil det forhåpentligvis gi en bedre forståelse av hvordan konsernet er strukturert, og gi mer kunnskap om de sentrale funksjonene i konsernet som ble nevnt i kapittel 7. Et interessant aspekt ved å analysere Mondelez International Incorporated er at selskapet er lokalisert i USA hvor selskapsskattesatsen er blant de høyeste i verden, dermed er insentivet for overskuddsflytting større enn om selskapet hadde vært fra et land med lavere skatterate.³⁴ Derfor kan det forventes å finne en større skattetilpasning fra amerikanske multinasjonale selskap, enn for selskap som kommer fra de fleste andre land.

For oss har dette arbeidet vært svært lærerikt og utfordrende. Størrelsen på selskapet, samt lite transparens i flere land har gjort jobben krevende. I dette kapitlet vil vi først og fremst fokusere på den europeiske avdelingen til selskapet, siden konsernet er av en så stor størrelse at det vil være svært tidkrevende å analysere hele konsernet. Vi har hovedsakelig brukt Orbis-databasen som kilde for å kartlegge selskapet internasjonalt. De har en stor global database, med informasjon om selskaper i hele verden.

³⁴ Ordinær selskapsskattesats i USA er 35 %

8.2 Fakta om selskapet

Mondelez International er en av verdens største produsenter av snacks og leskedrikk, og hadde en omsetning på omtrent 218 milliarder kroner i 2015 (Mondelez 2015). Det amerikanske matvarekonsernet har over 100 000 ansatte, og selger produkter i mer enn 165 land verden over. Selskapet gikk tidligere under navnet Kraft Foods Incorporated, men skiftet i 2012 navn til Mondelez International Incorporated, som en del av en global navnendring i konsernet (Yahoo Finance 2016). Mondelez International Incorporated er en del av «Kraft Heinz Company»-gruppen, som i 2011 valgte å skille ut denne delen av virksomheten i et eget selskap.

Mondelez International Incorporated hadde et resultat etter skatt på omtrent 58 milliarder kroner i 2015. Dette gjorde at selskapet ble rangert som nummer 91 på «Fortune 500», som er en liste som rangerer de 500 amerikanske selskapene med høyest omsetning i inneværende regnskapsår (Fortune 2016). Majoriteten av inntektene kom fra sjokolade- og kjekssortimentet, og selskapet hadde en markedsverdi per 28.02.16 på hele 552 milliarder kroner (Yahoo Finance 2016).³⁵

I 2015 var det flere oppslag i engelske medier om at Cadbury (eid av Mondelez) ikke betalte selskapsskatt, på tross av rekordoverskudd. Det viste seg at selskapet hadde fått store fradrag på rentebetalinger på usikret gjeld, oppført på Channel Island børsen. Rentefradragene på gjelden gjorde at de slapp å betale skatt (Osborne 2015). Dette er helt lovlig, men det ble en del kontroverser rundt saken i England. I arbeidet la vi merke til en notis i regnskapet til Kraft Foods Intellectual Property Danmark AS, som vi syntes var litt oppsiktsvekkende:

“Skattemyndighetenes aggressive satsing på flernasjonale selskaper sine skatteinnbetalinger regnes som en spesiell risiko, siden dette skaper en usikkerhet om skattebetalinger for tidligere år”³⁶ (s. 6) (European Business Register 2015).

³⁵ Omregnet fra amerikanske dollar til norske kroner. Dollarkurs 28.02.16: 8,6539 (Norske Bank 2016).
63 840 000 000*8,6539= 552 464 976 000

³⁶ Egen oversettelse fra dansk til norsk.

Vi synes det er merkelig at temaet blir omtalt så åpenlyst som i dette tilfellet. En videre analyse av konsernet vil gi mer innsikt i driften, og kunne gi svar på om overskuddsflytting blir brukt som et virkemiddel for å lette skattebelastningen.

8.3 Konsernets totale skattebelastning

For å få en oversikt over selskapets lønnsomhet og skattebelastning er det hensiktsmessig å se på konsernets utvikling over tid. Figur 8.1 viser diverse nøkkeltall for Mondelez International i perioden fra 2005 til 2015. Det kan se ut som at skattebelastningen har blitt redusert de siste fire årene. Gjennomsnittlig skattebelastning de fire siste årene er 7,03 %, mot 26,29 % i perioden fra år 2005 til 2011. Dette kan indikere at overskudd blir flyttet fra datterselskap i høyskatteland til lavskatteland, samt en effektiv bruk av ulike gjennomstrømningselskap for å senke skattebelastningen.

År	Salgsinntekter	Resultat før skatt	Skatt	Skatt i %
2015	218 261 051 600	58 603 348 800	4 407 887 600	7,52 %
2014	292 899 205 200	21 699 722 100	3 019 314 900	13,91 %
2013	301 922 936 700	33 999 367 500	513 198 000	1,51 %
2012	299 493 799 500	27 669 925 500	1 436 954 400	5,19 %
2011	465 000 154 500	40 645 281 600	10 477 792 500	25,78 %
2010	420 882 233 100	30 937 286 100	9 810 635 100	31,71 %
2009	331 474 588 200	33 691 448 700	9 716 548 800	28,84 %
2008	360 957 813 300	31 039 925 700	6 226 802 400	20,06 %
2007	318 533 445 300	30 708 057 660	8 555 010 660	27,86 %
2006	293 857 174 800	33 152 590 800	6 979 492 800	21,05 %
2005	282 335 879 700	31 587 336 900	9 075 051 300	28,73 %

Figur 8.1: Nøkkeltall for Mondelez International i norske kroner³⁷

Sammenlignes skattebelastningen til Mondelez International Incorporated med noen av selskapets største konkurrenter, ser vi i figur 8.2 på neste side at Mondelez har den laveste

³⁷ Omregnet fra amerikanske dollar til NOK med kurs fra 31.12.14: 7,443 (Norges Bank 2016). I resten av oppgaven vil vi bruke denne kursen.

skattebelastningen. Flere av selskapene har ikke publisert regnskap for 2015 på nåværende tidspunkt, derfor er det blitt brukt tall fra regnskapsåret 2014.³⁸

Selskap	Skattebelastning i %
Dean Foods Company	39,29 %
Hershey Foods Corp.	35,15 %
General Mills	33,30 %
Nestlé SA	32,79 %
Groupe Danone	32,57 %
Unilever	30,68 %
Kellogg Company	22,55 %
Mondelez International Inc.	13,91 %

Figur 8.2: Skattebelastning i bransje

8.3.1 Analyse av fradrag

I konsernets årsrapport opplyses det om årsaken til at effektiv skatterate skilte seg fra den ordinære selskapsskattesatsen til selskapet. Dette kan gi innsikt i hvordan selskapet oppnådde en lav skattebelastning, og hvilke virkemidler som ble brukt for å oppnå dette. Vi har sett det nødvendig å bruke tall fra 2014, siden årsrapporten for 2015 ikke har kommet på nåværende tidspunkt.³⁹ Den effektive skattesatsen på resultat før skatt skilte seg fra ordinær selskapsskattesats i USA av følgende årsak:

³⁸ 27.03.16

³⁹ 12.04.16

Selskapsskattesats i USA	35 %
Økning/nedgang skyldes:	
Statlige og lokal skatt, netto føderal skattefordel eksklusive konsekvenser av IRS revisjon	0,3 %
Forskjeller i utenlandske skatterater	-14,5 %
Reversering av andre skattemessige periodiseringer som ikke lenger er nødvendig	-10,5 %
Devaluering Venezuela	1,7 %
Ikke fradragsberettigede kostnader	1,5 %
Annen	0,3 %
Effektiv skatterate	13,8 %

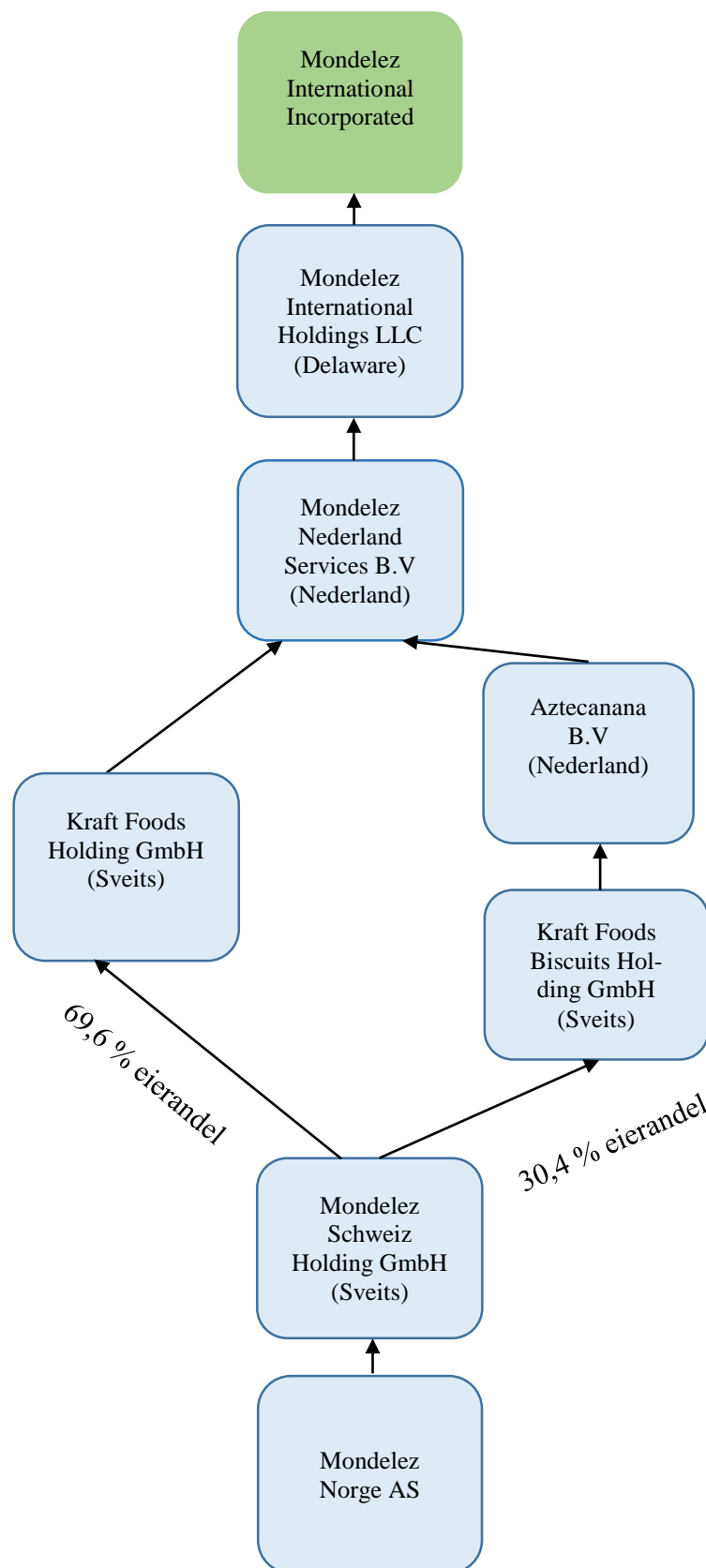
Figur 8.3: Effektiv skatterate (Mondelez 2014)

Det er i hovedsak to poster som senker skattebelastningen til selskapet, det er forskjeller i utenlandske skatterater og reversering av andre skattemessige periodiseringer som ikke lenger er nødvendig. Dette samsvarer også med resultater fra tidligere år. Siden omtrent 80 % av aktivitetene til selskapet skjer utenfor USA er det naturlig at posten «forskjeller i utenlandske skatterater» reduserer effektiv skattebelastning. Figur 8.3 viser at den effektive skatteraten ble redusert med hele 14,5 %. Gjennomsnittlig selskapsskattesats i OECD var 24,11 % i 2014, og det betyr at den effektive skatteraten for Mondelez utenfor USA var lavere enn dette (KPMG 2015a).

Det kan se ut som at konsernet har en lav skatterate utenfor USA, og dette kan indikere overskuddsflytting fra filialer i høyskatteland til lavskatteland. For å kunne undersøke om konsernet bruker fordelaktig skatteplanlegging for å senke sin skattebelastning, må vi gjennomføre en nærmere analyse. I neste avsnitt skal vi først se på hvilke selskaper pengestrømmen fra den norske virksomheten går gjennom før den havner hos Mondelez International Incorporated. Deretter skal vi se på konsernets organisasjonsstruktur i Europa.

8.4 Pengestrømmen fra den europeiske virksomheten

Som nevnt tidligere er målet med multinasjonal skatteplanlegging å minimere skattebelastningen for hele konsernet. For å kunne oppnå dette er håndteringen av pengestrømmen essensiell. En strategi multinasjonale selskap kan benytte for å senke sin skattebelastning er å kanalisere inntektene via gjennomstrømmingsselskap i tredjeland med gunstige skatteavtaler for å omgå kildestatens rett til å skattlegge aksjeutbytte, renter og royalties (Søgaard 2011). En analyse av pengestrømmen kan dermed gi en indikasjon på om selskapet bruker denne strategien for å senke sin skattebelastning. Figur 8.4 på neste side illustrerer eierstrukturen til den europeiske virksomheten, og hvilke selskap pengestrømmen fra den norske virksomheten går gjennom før den ender hos Mondelez International Incorporated.



Figur 8.4: Pengestrøm fra Norge til Mondelez International Incorporated

Figur 8.4 viser at pengestrømmen fra den norske virksomheten går gjennom flere selskaper i Nederland og Sveits, før den havner hos Mondelez International Incorporated. Det er verdt å nevne at selv om eierstrukturen er slik som i figur 8.4, betyr ikke det at utbyttet finner veien helt fram til morselskapet. I stedet for å bringe overskuddet tilbake til USA, velger mange selskaper å holde deler av overskuddet utenfor USA, slik at de slipper å betale 35 % skatt på inntektene. Det viser seg at de 500 største amerikanske selskapene holder til sammen 2,1 trillioner dollar i akkumulert overskudd utenfor USA for å unngå å betale skatt (Reuters 2015). I resten av avsnittet skal vi se nærmere på selskapene i figur 8.4 og deres funksjon.

8.4.1 Sveits

Pengestrømmen fra den norske virksomheten går gjennom tre ulike selskap i Sveits, og disse fungerer som holdingselskaper for de europeiske filialene til konsernet. Alle disse tre selskapene er lokalisert i Zug-distriktet i Sveits, som har blant Europas laveste selskapsbeskatning med en selskapsskattesats på 14,6 % (KPMG 2016). Det finnes gode grunner til å lokalisere risiko og eierskap til meravkastning i Sveits. Blant annet er det lave skattesatser, stabile politiske rammebetingelser, lite transparens i finans- og banksektoren, og svært attraktive skatteinsentiver tilpasset multinasjonale selskap. Rene holdingselskap kan få «holding privilegium» på distriktsnivå, der de fritas for distrikt- og kommunalskatt, og trenger bare å betale føderal skatt på 7,83 %. For å oppnå et slikt privilegium må et selskaps primære oppgave være å holde betydelige investeringer i andre selskaper, og majoriteten av inntektene må være kapitalinntekter (Deloitte 2015). Det er naturlig å tro at de tre sveitsiske holdingselskapene til Mondelez tilfredsstiller kravene for å kvalifisere til «holding privilegium», og hvis det er tilfelle vil selskapene ha svært konkurransedyktige betingelser. Dermed samsvarer konsernet sin strategi med den nye forretningsmodellen hvor risiko og eierskap til meravkastning blir isolert, og typisk lokalisert et sted hvor overskuddet skattlegges lavt.

Vi har ikke klart å innhente mye informasjon om de tre sveitsiske holdingselskapene som pengestrømmen fra den norske virksomheten går gjennom. Som nevnt tidligere trenger ikke sveitsiske selskaper i privat sektor å offentliggjøre sine regnskap, slik at vi vet lite om den finansielle stillingen for disse selskapene. Sveits toppet «Financial Secrecy Index» i 2015, på grunn av svært liten transparens i bank- og finanssektoren (Tax Justice Network 2015a). Multinasjonale selskap har ofte komplekse organisasjonsstrukturer, slik at

skattemyndighetenes arbeid med å følge pengestrømmen blir utfordrende. Ved å lokalisere holdingselskapene i Sveits, vil de oppnå en stor grad av konfidensialitet rundt selskapenes finansielle stilling. Komplekse organisasjonsstrukturer med lite transparens er et velkjent virkemiddel multinasjonale selskap bruker for å senke sin skattebelastning. Nederland Services B.V og Aztecanana B.V. er bindeleddet mellom holdingselskapene i Sveits og Mondelez International Holdings LLC. I neste avsnitt skal vi se nærmere på disse.

8.4.2 Nederland

Mondelez Nederland Services B.V. hadde et overskudd på omtrent 36 milliarder norske kroner i 2014.⁴⁰ Den store inntektskilden til selskapet var finansinntekter på 35,6 milliarder. Vi vet ikke noe mer om disse inntektene utover dette, og det blir derfor vanskelig å si ut fra tilgjengelig informasjon, hvilken funksjon selskapet egentlig har. Vi vet at Nederland er blant verdens mest populære land i verden for plassering av gjennomstrømningsselskap, blant annet på grunn av skatteavtaler med mange land, samt gunstige rammebetingelser for finansinntekter som royalties, renteinntekter og utbytte (Tax Justice Network 2015b). Vi tror derfor at inntektene består av utbytte, renter fra datterselskap, eller andre finansielle inntekter.

Mondelez Nederland Services B.V betalte bare rundt en million kroner i skatt, på tross av et overskudd på 36 milliarder i 2014.⁴¹ Dette tyder på at selskapet ikke utfører verdiskapende aktiviteter. Selskapet har etter vår oppfatning karakteristikk av et gjennomstrømningsselskap. Dette støttes opp av det faktum at selskapet er 99,31 % egenkapitalfinansiert (Orbis 2016). Gjennomstrømningsselskap har vanligvis en høy egenkapitalandel siden bruk av gjeld ikke gir nevneverdig skattefradrag.

Majoriteten av de europeiske filialene er eid av holdingselskap lokalisert i Sveits, og utbyttet fra disse filialene blir overført dit. Deretter blir pengestrømmen sendt gjennom nederlandske selskap, før det til slutt havner hos det ultimate morselskapet i konsernet, Mondelez International. Det viser seg imidlertid at det er en gruppe filialer fra ulike europeiske land, hovedsakelig fra Øst-Europa, som er eid av de to nederlandske selskapene i figur 8.4. Dermed blir ikke pengestrømmen sendt gjennom Sveits før det havner i Nederland, som er tilfelle for de fleste andre europeiske filialer.

⁴⁰ Omregnet fra euro til norske kroner med kurs 9,0365. Dette var kursen 31.12.14 (Norges Bank 2016)

⁴¹ (75 000 euro)*9,0365=677 738 NOK.

Det kan være mange årsaker til at konsernet har organisert eierstrukturen på denne måten. En mulig årsak er at Nederland har skatteavtaler med lavere kildeskatt på utbytte enn det Sveits har forhandlet fram med noen av disse landene. Da vil konsernet ha et insentiv til å bruke de nederlandske gjennomstrømmingsselskapene som holdingselskap framfor de sveitsiske. Det har imidlertid vist seg å være vanskelig å innhente denne informasjonen, blant annet på grunn av mange særregler i flere av landene disse selskapene opererer. Dog kan det være noe å undersøke videre for andre. Oversikt over hvilke selskaper dette gjelder er lagt ved i vedlegg 8.1.

8.4.3 USA

Det siste leddet før utbyttet fra den europeiske virksomheten havner i Mondelez International Incorporated, er holdingselskapet Mondelez International Holdings LLC. Selskapet er lokalisert i delstaten Delaware, og registrert som et såkalt «Limited Liability Company» (LLC). Delaware er kjent for å ha gunstige skattebetingelser, og kan tilby selskaper en stor grad av konfidensialitet rundt et LLC. Blant annet kan selskapsstrukturen holdes hemmelig, og hvem den reelle eieren av selskapet er (Off-Shore 2016). Et LLC-selskap som ikke har aktiv virksomhet i staten, er fritatt fra skatt, og trenger kun å betale lisens til myndighetene. I tillegg trenger ikke et LLC å utarbeide regnskap i Delaware (Off-Shore 2016).

En velkjent strategi mange amerikanske multinasjonale selskap bruker for å redusere sin skattebelastning er å flytte rettigheter til varemerker og patenter fra morselskapet lokalisert i en annen stat i USA, til et datterselskap i Delaware. Deretter mottar datterselskapet i Delaware betaling fra morselskapet som er fritatt fra selskapsbeskatning. Samtidig får morselskapet fradrag for disse utgiftene på deres statlige skattesats. Denne praksisen er kjent som «The Delaware Loophole» (Epstein 2015). Mondelez International Incorporated, konsernets spydspiss, har hovedkontor i delstaten Illinois i USA. Det kan virke som at holdingselskapets funksjon er å redusere den amerikanske skattebelastningen for konsernet. Det finnes i hvert fall et insentiv til å overføre rettigheter til immaterielle eiendeler fra morselskapet til det amerikanske holdingselskapet.

8.4.4 Delkonklusjon

Konsernet har valgt å lokalisere holdingselskapene for den europeiske virksomheten i Sveits. En slik organisering gjør det vanskelig å følge pengestrømmen fra den norske virksomheten, og vi vet lite om den finansielle stillingen til de sveitsiske selskapene. Konsernet oppnår dermed en stor grad av hemmelighold med en slik struktur. Hvorvidt beslutningen om å lokalisere disse selskapene i Sveits er skatterelatert eller ikke, kan vi ikke annet enn å spekulere i. Det at selskapene er lokalisert i Zug-distriktet, som har blant Europas laveste selskapsbeskatning, kan tyde på at det har vært et viktig motiv. Bruk av gjennomstrømmingsselskap i lavskatteland med stor grad av hemmelighold er et vanlig virkemiddel multinasjonale selskap bruker for å senke sin skattebelastning.

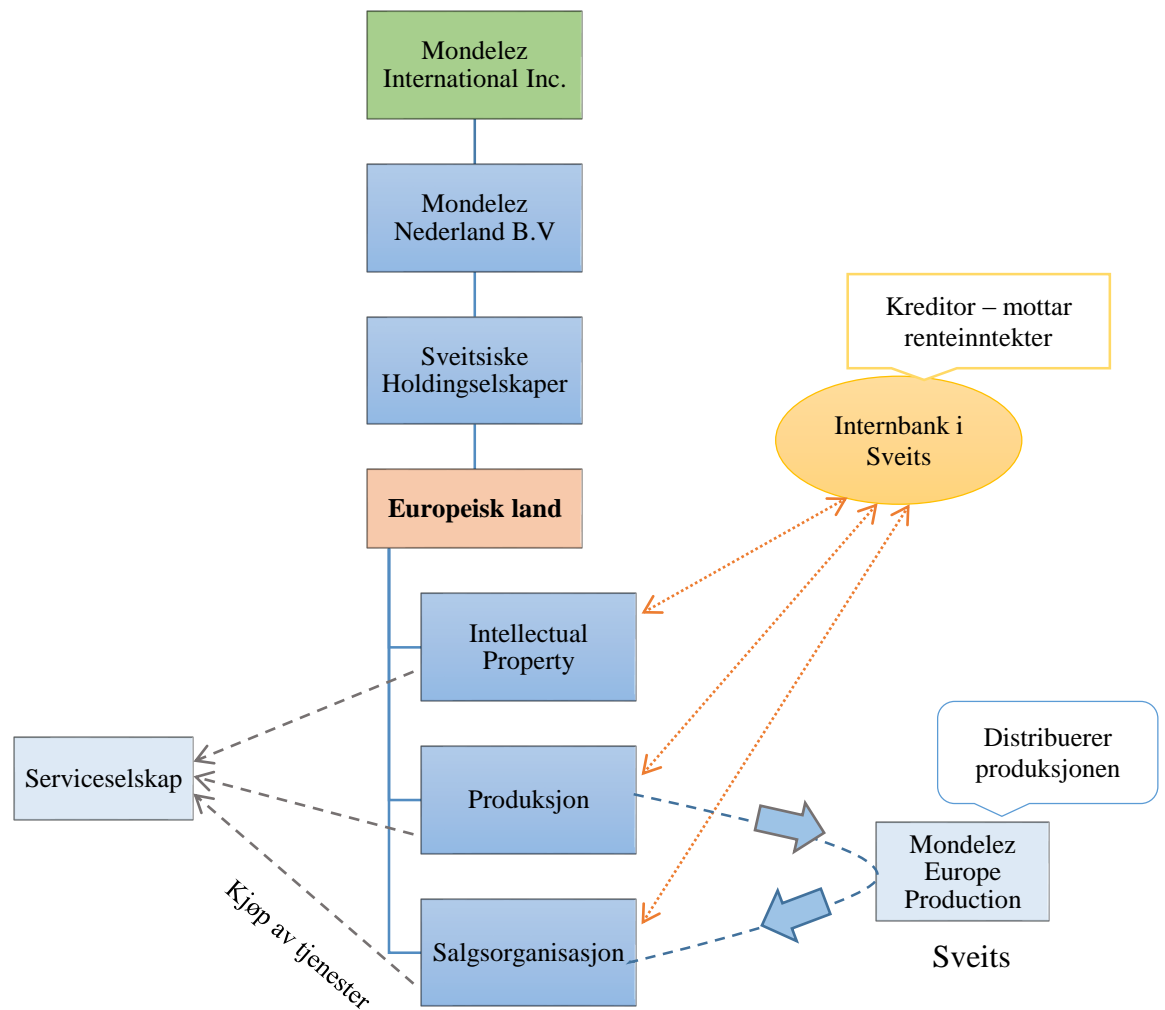
Pengestrømmen fra den norske virksomheten går gjennom to sveitsiske holdingselskap før det havner i Nederland. Mondelez Nederland Services B.V hadde finansinntekter på nesten 36 milliarder kroner i 2014. Vi tror at mesteparten av inntektene er utbytte fra de sveitsiske holdingselskapene. Det kan se ut som at selskapet blir brukt som gjennomstrømmingsselskap for å nyttiggjøre seg av at Nederland har skatteavtaler med mange land, samt gunstige rammebetingelser for finansinntekter som royalties, renteinntekter og utbytte.

Mondelez International Holdings LLC mottar utbyttet fra den europeiske virksomheten, før det til slutt havner hos Mondelez International Incorporated. Det kan virke som at holdingselskapets funksjon er å redusere den amerikanske skattebelastningen for konsernet. I tillegg oppnår konsernet en stor grad av hemmelighold ved at holdingselskapet er lokalisert i Delaware, blant annet fordi et slikt selskap ikke trenger å utarbeide regnskap.

8.5 Organisasjonsstruktur

Dette kapitlet vil omhandle organisasjonsstrukturen for den europeiske virksomheten til Mondelez. Organisering av multinasjonale selskaper er benevnt i avsnitt 2.4 i teoridelen. Der kommer det fram at i den nye forretningsmodellen blir de enkelte funksjoner i konsernet lokalisert der det er mest gunstig. Denne utformingen gjør det lettere å utnytte ufullkommenhetene i markedet (Scheel 2014). En analyse av organisasjonsstrukturen kan gi svar på om strukturen er organisert for å oppnå en optimal skattetilpasning. Figur 8.5

illustrerer organiseringen til den europeiske virksomheten i grove trekk slik vi oppfatter den.



Figur 8.5: Organiseringen av den europeiske virksomheten

Av figuren kan vi se at organiseringen av den europeiske virksomheten er relativt kompleks. Vi oppfatter at driften i et europeisk land typisk blir skilt ut i flere selskaper med hvert sitt virksomhetsområde. Det er fire selskapsformer som går igjen, og det er produksjon-, intellectual property-, salg- og serviceselskaper. I de to neste avsnittene skal vi se nærmere på produksjon- og serviceselskapene, siden de er mest interessante fra et skattemessig perspektiv. Årsaken til dette er at det kan virke som de sentrale funksjonene i Sveits er viktig for disse to selskapsformene.

8.5.1 Produksjon

Som nevnt i del 7.2.2, tror vi at de ulike produksjonsselskapene i Europa selger sine varer til Mondelez Europe Procurement GmbH, før de blir distribuert og solgt til andre selskap i konsernet, og da gjerne til andre verdensdeler. Det er tre ting som leder oss til tro at organiseringen er slik. Det ene er den høye varekostnaden til anskaffelsesselskapet, samt at den norske produksjonsvirksomheten sine inntekter kommer fra andre selskaper i konsernet som er lokalisert i Europa eksklusive Norden. I tillegg står det i selskapets protokoller at «*selskapet tar sikte på sourcing for Mondelez International-gruppen i Europa*»⁴² (Zefix 2016).

Vi har samlet inn data fra de ulike produksjonsselskapene til konsernet som er lokalisert i Europa, og ifølge våre beregninger hadde de i 2014 en omsetning på omtrent 17 milliarder kroner totalt.⁴³ Det er dermed en stor del av varekostnaden til det europeiske anskaffelsesselskapet vi fortsatt ikke har klart å lokalisere. Dette får oss til å tro at selskapet distribuerer varer i konsernet til og fra andre verdensdeler også. Dette kan være med å forklare hvorfor selskapet har en forholdsvis høy omsetning. Nedenfor skal vi se nærmere på selskapets kostnader og inntekter, slik at vi får mer innsyn i selskapet.

Mondelez Europe Procurement GmbH	
Inntekter	(i NOK)
Salgsinntekter	37 881 419 163
Kostnader	
Varekostnad	32 969 987 730
Distribusjonskostnader	3 937 789 759
Administrative kostnader	940 177 099
Andre inntekter og kostnader	10 040 437
Driftsresultat	44 530 736

Figur 8.6: Kostnader og inntekter⁴⁴

Figur 8.6 viser kostnader og inntekter for anskaffelseselskapet. Finansinntekter og -kostnader er utelatt siden de er marginale. Selskapet hadde en bruttofortjeneste på 13 % i

⁴² Egen oversettelse fra sveitsisk til norsk

⁴³ Se vedlegg 8.8 for beregninger.

⁴⁴ Omregnet fra sveitsiske Franc til NOK. Kurs CHF 31.12.14: 7,5132 (Norges Bank 2016)

2014, og et overskudd før andre driftskostnader på rundt 5 milliarder kroner (Brønnøysundregisteret 2015c). Andre driftskostnader er først og fremst knyttet til distribusjon- og administrasjonskostnader. Selskapet hadde en lav profittmargin på 0,12 %, men dette er naturlig siden selskapets oppgave er kun å distribuere produksjon.

Hvis produksjonen ikke ble distribuert gjennom det sentrale anskaffelsesselskapet, slik vi tror, er det rimelig å tro at de ulike produksjonsselskapene ville organisert distribusjonen selv. Dermed ville distribusjon- og administrasjonskostnader blitt flyttet over til disse selskapene. Vi mener derfor det er mulig å argumentere for at konsernets organisering, slik den er i dag, er med på å flytte noe av skattegrunnlaget fra de ulike produksjonsselskapene til det sentrale anskaffelsesselskapet i Sveits. Som nevnt tidligere gjennomførte Mondelez-konsernet en stor omstrukturering i tiden rundt 2008. Europe Procurement GmbH ble etablert 19.06.2008, og det kan virke som det var i sammenheng med omstruktureringen (Orbis 2016). Hvorvidt opprettelsen av selskapet er skattemotivert har vi ikke mulighet til å bekrefte ut fra den informasjonen vi har tilgjengelig. Men det virker som at distribusjonsprosessen ble forandret etter omstruktureringen, og at det har flyttet noe av skattegrunnlaget til Sveits.

Som tidligere nevnt er det svært gode skatteinsentiver i Sveits, og som det ble drøftet i kapittel sju, er det en mulighet for at Mondelez Europe Procurement kvalifiserer som et «Mixed Trading Company». I så fall vil insentivet for å sette en fordelaktig internpris i transaksjoner med nærstående parter bli enda større. I utgangspunktet har Sveits en lavere selskapsskattesats enn de fleste europeiske land allerede, men oppnår selskapet en slik status kan den samlede effektive skattebelastningen bli så lav som mellom 5-8 % (Deloitte 2015).

8.5.2 Service

De største landene i Europa som Tyskland, Spania, Italia, Belgia og Storbritannia har egne serviceselskap. De fem serviceselskapene som kommer fra disse landene hadde en samlet omsetning på nesten 5 milliarder i 2014, men hadde bare en profittmargin på 1,06 % (Orbis 2016).⁴⁵ Det hadde vært ønskelig å foreta en nærmere analyse av kostnadene til disse selskapene, men vi har ikke tilgang på denne informasjonen i Orbis-databasen. Hvis

⁴⁵ Se vedlegg 8.2 for beregninger

disse selskapene hadde store kostnader relatert til konserninterne tjenestekjøp, kunne dette åpnet opp en mulighet for overskuddsflytting.

Vi har inntrykk av at flere av de små europeiske landene har ett service-selskap, som er underlagt det sentrale europeiske serviceselskapet, Mondelez Europe Services GmbH. Selskapet er lokalisert i Sveits, og hadde en omsetning på omtrent 6,5 milliarder norske kroner i 2014. Vi får opplyst fra regnskapet til Mondelez Europe Services GmbH at de selger administrativ- og konsulenttjenester. Tjenestene blir solgt til andre selskaper i konsernet rundt om i hele Europa. Selskapet har hele elleve datterselskaper, men vi har bare omsetningstall for seks av filialene. Spørsmålet er hvordan overskuddet til de elleve datterselskapene skattlegges, og hvor mye som skal skattlegges i Sveits. Siden det er lite tilgjengelig informasjon om selskapene, kan vi ikke annet å spekulere i skattleggingen. Vi mener imidlertid at det er mulig å argumentere for at en slik organisering gjør at det blir en stor grad av konfidensialitet rundt dette spørsmålet.

Mondelez Europe Services GmbH ble stiftet ved utgangen av 2007, slik at det kan virke som det var i sammenheng med konsernets omstrukturering i tiden rundt 2008. Vi vet ikke hvordan organiseringen var før omstruktureringen, og hvilke selskap som utførte disse tjenestene. Vi har heller ikke klart å finne et selskap som har lignende funksjon som Mondelez Europe Services GmbH før det ble stiftet. Samtlige av datterselskapene til Mondelez Europe Services GmbH ble stiftet i samme tidsperiode som omstruktureringen (Orbis 2016). Hvorvidt opprettelsen av disse selskapene er skattemotivert, kan vi ikke vite med sikkerhet, men det virker som noe av skattegrunnlaget er flyttet til Sveits. I tillegg til at en slik organisering åpner opp en mulighet for å sette en høy internpris i transaksjoner mellom Mondelez Europe Services GmbH og dets datterselskaper.

8.5.3 Internbank

Det kan virke som at det sveitsiske selskapet Mondelez International Finance AG fungerer som internbank for de fleste av datterselskapene i den europeiske virksomheten. Det betyr at selskapet fungerer som kreditor, og mottar dermed renteinntekter på gjeld som er utlyst. Vi har ikke tilgang til selskapets regnskap, og vet dermed ikke hvor store renteinntekter selskapet mottar. Det er gode rammebetingelser for å lokalisere en internbank i Sveits, av den grunn at det blant annet er lav skattebelastning og stor grad av hemmelighold. Hvor mye disse faktorene veier i avgjørelsen om å lokalisere Mondelez International Finance

AG i Sveits kan vi ikke annet enn å spekulere i. Det er imidlertid tydelig at konsernet har hatt en strategi om å plassere en stor andel av de sentrale tjenestene i Sveits, slik som hovedkontortjenester, anskaffelse-, holding- og serviceselskap for resten av den europeiske virksomheten. Ved å lokalisere disse selskapene i Sveits oppnår konsernet en stor grad av konfidensialitet rundt disse selskapene, også når det gjelder inntektsgrunnlaget. Hvorvidt dette er skatterelatert eller ikke har vi ikke mulighet til å bekrefte, men det kan virke som det har vært et viktig motiv.

8.6 Internprising

I denne delen av oppgaven vil vi se om det finnes noen indikasjoner på overskuddsflytting ved hjelp av fordelaktige internpriser i transaksjoner mellom selskapene i konsernet. I teoridelen omtales internprising og hvordan konsernet kan lette sin skattebelastning ved å flytte overskudd fra datterselskap i høyskatteland til lavskatteland gjennom fordelaktig internprising. Siden vi ikke har tilgang til prisdata fra selskaper i Mondelez-konsernet, har vi ikke mulighet til å undersøke internprising ved direkte metode. Vi vil derfor foreta en analyse med indirekte metode der vi sammenligner profittmarginen mellom filialer i de ulike europeiske landene hvor Mondelez opererer. Hvis konsernets filialer i høyskatteland har lavere profittmargin enn filialer fra lavskatteland kan dette indikere overskuddsflytting.

Som det kommer fram i del 8.4 om organisasjonsstruktur er driften skilt ut i flere selskaper for de fleste europeiske landene. Vi har derfor valgt å sammenligne salgsvirksomheten i de ulike europeiske landene, siden det ofte er den delen av virksomheten som står for mesteparten av verdiskapningen. Figur 8.7 på neste side viser profittmarginen før skatt i prosent til salgsvirksomheten i alle europeiske land vi har klart å samle inn data for, samt selskapsskattesatsen i de respektive landene. Alle tall er fra regnskapsåret 2014, siden tallene for 2015 ikke har kommet på nåværende tidspunkt.⁴⁶

⁴⁶ 27.03.16

Land	Selskap	PM	Selskapsskattesats
MORSELSKAP (USA)	Mondelez International Inc.	7,41 %	35,00 %
Serbia	Mondelez	5,92 %	15,00 %
Romania	Mondelez Romania S.A	5,74 %	16,00 %
Ungarn	Mondelez Hungaria KFT	5,09 %	19,00 %
Polen	Mondelez Polska SP. Z O.O.	4,57 %	19,00 %
Tyskland	Mondelez Deutschland Gmbh	4,57 %	29,65 %
Tsjekkia	Mondelez Czech Republic S.R.O	4,18 %	19,00 %
Estland	Mondelez Eesti OÜ	4,04 %	21,00 %
Litauen	UAB Mondelez Baltic	2,96 %	15,00 %
Nederland	Mondelez Nederland B.V	2,60 %	25,00 %
Hellas	Mondelez ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	2,42 %	26,00 %
Østerrike	Mondelez Österreich Gmbh	2,24 %	25,00 %
Portugal	Mondelez Portugal Unipessoal LDA	2,23 %	23,00 %
Kroatia	Mondelez Zagreb	2,13 %	20,00 %
Slovenia	Mondelez, Trgovska	2,04 %	17,00 %
Belgia	Mondelez Belgium	1,95 %	33,99 %
Sverige	Mondelez Sverige AB	1,85 %	22,00 %
Danmark	Mondelez Danmark APS	1,78 %	25,00 %
Frankrike	Mondelez France	1,74 %	33,33 %
Italia	Mondelez Italia S.R.L ⁴⁷	1,71 %	31,40 %
United Kingdom	Mondelez UK Limited	1,45 %	21,00 %
Finland	Mondelez Finland Oy	1,36 %	20,00 %
Irland	Mondelez Ireland Limited	1,15 %	12,50 %
Norge	Mondelez Norge AS	1,02 %	27,00 %
Spania	Mondelez España Commercial SL.	-1,92 %	30,00 %

Figur 8.7: Sammenligning av profittmarginen i ulike europeiske land

Profittmarginen er rangert fra størst til minst nedover i figuren. Hvis konsernet brukte overskuddsflytting som virkemiddel for å lette sin skattebelastning burde man sett at de

⁴⁷ Vi har valgt å bruke driftsresultatet til Mondelez Italia S.R.L, siden selskapet hadde betydelige renteinntekter, som mest sannsynlig er utbytte. Siden vi ikke har tilgang til selskapets regnskap, har vi ikke mulighet til å bekrefte hvor mye selskapet mottar i utbytteinntekter fra andre selskap i konsernet. Derfor mener vi at driftsresultatet vil gi en bedre beskrivelse av selskapets verdiskapning.

filialene med høyest profittmargin hadde vært lokalisert i lavskattelend, mens de selskapene som var lokalisert i høyskattelend hadde en forholdsvis lav profittmargin. Med utgangspunkt i figur 8.7, finner vi ingen klare tegn på at dette er tilfelle, og vi kan dermed ikke konkludere med at selskapsskattesatsen har innvirkning på profittmarginen til disse filialene.

Det kommer fram av figuren at det er morselskapet, Mondelez International Incorporated, som har høyest profittmargin av samtlige selskaper. Gjennomsnittlig profittmargin for de ulike europeiske filialene, basert på driftsinntekt og profittmargin før skatt, er 2,35 % i figuren, noe som er betydelig lavere enn for morselskapet.⁴⁸ Forskjellen på profittmarginen mellom de ulike filialene og morselskapet betyr at Mondelez International har høyere inntjening i andre deler av virksomheten. Hvis den høye marginen kommer fra selskaper i lavskattelend eller i forbindelse med konserninterne tjenestekjøp kan det indikere overskuddsflytting. Dermed er det hensiktsmessig å se enda nærmere på verdiskapingen til den europeiske virksomheten. Figur 8.8 viser verdiskapningen til salg- og produksjonsvirksomheten i Europa sett i forhold til Mondelez International Incorporated.

Virksomhetsområde	Sum driftsinntekter (i Euro)	Sum årsresultat (i Euro)	Gjennomsnittlig Profittmargin
Salg	11 967 582 529	253 375 084	2,12 %
Produksjon	1 864 589 809	46 800 055	2,51 %
Mondelez Internationl Inc.	28 292 392 800	2 096 069 400	7,41 %
Som andel av konsernet	48,89 %	14,32 %	

Figur 8.8: Fordeling av inntekt⁴⁹

Utrekningene i figur 8.8 bør sees som veiledende, da det vil være usikkerhet rundt noen av estimatene, og hvilke selskap som er utelukket. Likevel mener vi det gir en pekepinn på den europeiske virksomheten sin verdiskapning i forhold til Mondelez International, som er det ultimate morselskapet i konsernet. Det kommer frem av figur 8.8 at salg- og produksjonsvirksomheten står for en stor del av omsetningen til konsernet, og ifølge våre estimat helt opp mot 50 %. Derimot er profittmarginen lav for både salg- og

⁴⁸ Det spanske selskapet er ikke tatt med i beregningen, siden det har negativt årsresultat.

⁴⁹ Alle tall i euro. Amerikanske dollar mot euro var 0,8262 den 31.12.14 (FX Exchange Rates 2016). Se vedlegg 8.8 for utregninger.

produksjonsvirksomheten, og vi har bare klart å lokalisere omtrent 15 % av overskuddet til konsernet. I konsernets årsrapport får vi opplyst at 40,63 % av omsetningen kommer fra Europa, og 10,62 % fra Øst-Europa, Midtøsten og Afrika (EEMEA) (Mondelez 2014).⁵⁰ Våre estimater ser forholdsvis presise ut, slik at det er usikkerhet rundt hvilke deler av virksomheten mesteparten av overskuddet egentlig kommer fra.

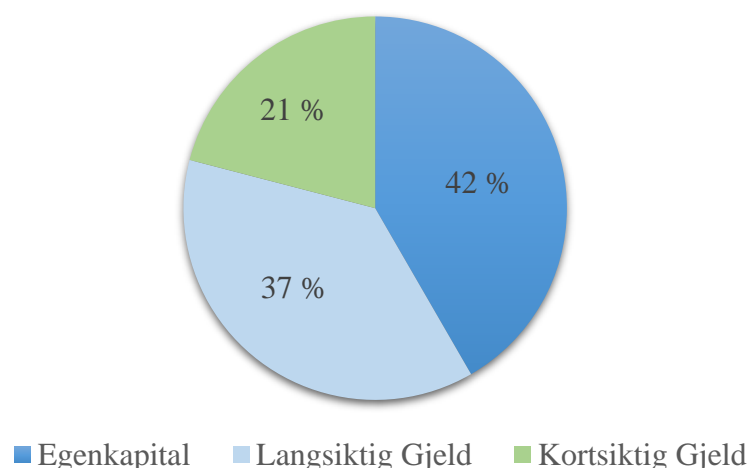
Som kjent er de sentrale funksjonene for den europeiske virksomheten lokalisert i Sveits, og dette har gjort vårt arbeid mer utfordrende, siden vi ikke har tilgang på disse selskapenes regnskap. Vi mener at våre estimater tyder på at en god del av overskuddet til den europeiske virksomheten kommer fra rente- og royaltynntekter, samt konserninterne tjenestekjøp. Dette kan indikere at overskuddsflytting gjennom fordelaktige internpriser blir brukt som virkemiddel for å redusere konsernets skattebelastning.

8.7 Tynn kapitalisering

Mondelez International Incorporated publiserer kun konsolidert regnskap for hele konsernet, slik at det kan være utfordrende å identifisere tynn kapitalisering på globalt nivå. For å kunne foreta en analyse av om konsernet bruker tynn kapitalisering som virkemiddel for overskuddsflytting, starter vi med å se på konsernets balanse. Den konsoliderte balansen vises i figur 8.9 på neste side.

⁵⁰ EEMEA: Eastern Europe, Middle East and Africa

Kapitalstruktur Mondelez International Inc.



Figur 8.9: Kapitalstruktur Mondelez International Incorporated (Mondelez 2014).⁵¹

Mondelez International hadde en egenkapitalandel på 42 % i 2014. Siden balansen er på konsolidert nivå, elimineres interne transaksjoner i det konsoliderte regnskapet, og man kan derfor ikke på bakgrunn av den konsoliderte balansen vite om selskapet bruker tynn kapitalisering som virkemiddel for å redusere sin skattebelastning. En nærmere analyse av den europeiske virksomheten er nødvendig for å se om tynn kapitalisering blir brukt som virkemiddel for overskuddsflytting.

Virksomhetsområde	Sum totale eiendeler	Sum egenkapital	Gjennomsnittlig EK-andel
Salgsorganisasjoner	8 586 474 486	4 981 170 010	58,01 %
Produksjon	3 385 015 567	1 599 275 883	47,25 %
Mondelez Internationl Inc.	55 202 553 000	23 012 148 600	41,7 %
Som andel av konsernet	21,68 %	28,59 %	

Figur 8.10: Oversikt over eiendeler og egenkapital⁵²

Figur 8.10 viser at salgs- og produksjonsvirksomheten i Europa har høyere egenkapitalandel enn Mondelez International Incorporated. Det kan dermed virke som at tynn kapitalisering i liten grad blir brukt som virkemiddel for å flytte overskudd fra filialer

⁵¹ Tall hentet fra regnskapsåret 2014

⁵² Se utregninger i vedlegg 8.10

i høyskatteland til lavskatteland på et overordnet nivå. Det er viktig å presisere at estimatene i figur 8.10 er usikre, og bør sees som veiledende.

Et virkemiddel multinasjonale selskap kan bruke for å flytte overskudd fra høyskatteland, er å finansiere internbanken med egenkapital, for deretter utstede gjeld til datterselskaper i konsernet som man mottar renteinntekter fra. I mange land er renteinntekter fradragsberettiget, slik at man ikke trenger å skatte av disse inntektene. Det kan se ut som at Mondelez International Finance AG er internbanken til flere datterselskaper av Mondelez i Europa, og vi har funnet en kilde som mener selskapet hadde en omsetning på 13,5 milliarder kroner (Business Information 2016).⁵³ Kilden oppgir ikke hvilket år selskapet hadde denne omsetningen, slik at det er stor usikkerhet rundt dette estimatet, men det kan likevel gi en pekepinn på størrelsen til inntektene.

Mondelez International Finance AG er som kjent lokalisert i Sveits, som er en attraktiv lokalisering for en internbank. Vi tror mesteparten av inntektene til selskapet kommer fra renteinntekter på utlyst gjeld. Renteinntektene være fradragsberettiget i Sveits, slik at den effektive beskatningen til selskapet kan bli svært lav. Dermed er slike inntekter en effektiv måte å flytte en del av skattegrunnlaget til et lavskatteland. Det hadde vært ønskelig å foreta en nærmere analyse av selskapet, men selskapet er ikke pålagt å offentliggjøre sitt regnskap. Det hadde blant annet vært interessant å se på hvilken rentesats og betingelser som ble satt på lånene til ulike filialer av konsernet i Europa.

8.8 Delkonklusjon

I denne delen av oppgaven har vi foretatt en nærmere analyse av det ultimate morselskapet i Mondelez konsernet, Mondelez International Incæorporated. Vi har valgt å fokusere på den europeiske virksomheten til konsernet. I tillegg har vi forsøkt å relatere analysen til den norske virksomheten sin rolle i Mondelez-konsernet. Vi har i dette kapitlet fulgt pengestrømmen fra den norske virksomheten til Mondelez helt frem til morselskapet i konsernet, Mondelez International Incorporated. Det viser seg at pengestrømmen fra den norske virksomheten går gjennom flere selskaper i Sveits, og deretter til Nederland, før det ender i USA hvor konsernet har hovedkontor. Som kjent toppet Sveits listen «Financial

⁵³ $1\ 807\ 613\ 000 * 7,5132 = 13\ 580\ 957\ 992$

Secrecy Index» i 2015, mens USA havnet på en tredjeplass, i stor grad på grunn av delstaten Delaware og det såkalte «The Delaware Loophole». Konsernet har flere holdingselskaper plassert i Delaware, blant annet for den europeiske virksomheten. En slik struktur medfører dermed en stor grad av hemmelighold. Hvorvidt organiseringen av strukturen er skattemotivert eller ikke kan vi ikke annet enn å spekulere i, men en slik struktur gjør i hvert fall arbeidet med å følge pengestrømmen vanskelig.

Konsernet har valgt å lokalisere de sentrale funksjonene for den europeiske virksomheten i Sveits. Dette gjelder både internbank, holding-, anskaffelses- og serviceselskap. Lange (2012) påpeker at konserner kan bygge opp transaksjonsstrukturer som samlet sett gjør det mulig å skatteoptimalisere innenfor gjeldende regelverk ved anvendelse av internprising. Hvis vi tar utgangspunkt i sist kjente omsetningstall for Mondelez International Finance AG, hadde internbanken, og det sentrale anskaffelses- og serviceselskapet en samlet omsetning på omtrent 56 milliarder kroner i 2014.⁵⁴ Det kan virke som at konsernet har en strategi der de ønsker å flytte mest mulig av skattegrunnlaget til Sveits. I tillegg åpner denne strukturen en mulighet for å sette en fordelaktig internpris i konserninterne transaksjoner. Dette gjelder spesielt for produksjon i Europa, som vi tror blir distribuert gjennom det sentrale europeiske anskaffelsesselskapet, Mondelez Europe Procurement GmbH, før det blir solgt videre til andre selskap i konsernet.

Helt til slutt i kapitlet har vi forsøkt å avdekke om konsernet bruker virkemidler som fordelaktig internprising og tynn kapitalisering for å lette konsernets samlede skattebelastning. Våre beregninger viser at opp mot 50 % av omsetningen til konsernet kommer fra salg- og produksjonsvirksomheten i Europa, men at disse selskapene står bare for omtrent 15 % av overskuddet til konsernet. Vi mener våre estimater tyder på at en god del av overskuddet til den europeiske virksomheten kommer fra rente- og royaltyinntekter, samt konserninterne tjenestekjøp. Dette kan indikere at overskuddsflytting gjennom fordelaktige internpriser blir brukt som virkemiddel for å redusere konsernets skattebelastning. Tilsynelatende brukes tynn kapitalisering i liten grad som virkemiddel for å flytte overskudd fra filialer i høyskatteland til lavskatteland. Den samlede salg- og produksjonsvirksomheten i Europa har faktisk en høyere egenkapitalandel enn Mondelez International Incorporated ifølge våre beregninger.

⁵⁴ Sist kjente omsetningstall for Mondelez International Finance AG er 13,5 milliarder kroner.

9.0 Konklusjon

I denne oppgaven har det blitt foretatt en analyse av den norske virksomheten til Mondelez og Mondelez International Incorporated. Formålet med oppgaven har vært å få en bedre innsikt i hvordan multinasjonale selskap opererer i praksis, både i Norge og internasjonalt. En utfordring som møter myndighetene er at det kan se ut som at når politikerne lukker ett smutthull, klarer selskapenes rådgivere raskt å finne en vei forbi (Sævold 2014). En kartlegging av hvordan multinasjonale selskaper opererer i praksis er derfor hensiktsmessig når slike regler utarbeides.

Ved utgangen av 2015 la OECD frem de siste retningslinjene for handlingsplanen som er utarbeidet i etterkant av BEPS-rapporten (Nyberg et al. 2015). Handlingsplanen identifiserer 15 tiltak for å hindre uthuling av skattegrunnet, og flere av disse tiltakene vil bli innført i Norge og resten av OECD de neste årene. Spørsmålet er om multinasjonale selskap fortsatt vil klare å tilpasse seg de nye reglene, og finne et smutthull forbi tiltakene. Tax Justice Network, et nettverk som jobber for global skatterettferd, mener at multinasjonale selskaper fortsatt vil ha mulighet til overskuddsflytting og skatteuthuling etter at tiltakene blir innført (Tax Justice Network 2015c). De påpeker at lobbyister og rådgivere har stor innvirkning på politikerne, og at noen av landene vil opprettholde gunstige skatteregler for å tiltrekke seg multinasjonale selskap. Det er ingen tvil om at myndighetene rundt om i verden vil oppleve et stort press for å opprettholde dagens regime. Det blir derfor spennende å se om de oppnår den ønskede effekten av de nye tiltakene.

I skatteforliket for 2016 ble det enighet mellom regjeringen og opposisjonspartiene om at selskapsskattesatsen skal reduseres til 23 prosent innen utgangen av 2018 (Molnes og Armstrong 2016). En reduksjon i selskapsskattesatsen er en videreføring av Scheel-utvalgets innstilling, der en senket selskapsskattesatsen ville redusere incentivet for overskuddsflytting blant utenlandske datterselskaper av multinasjonale selskaper i Norge. Etter å ha gjennomført analysen av den norske virksomheten til Mondelez, ønsker vi å trekke fram incentivet konsernet har for å flytte overskudd ut av Norge og til Sveits. Som det kom frem i kapittel 7, er selskapsskattesatsen lavere i Sveits enn i Norge, selv om selskapsskattesatsen ble redusert til 23 prosent. Derfor vil konsernet fortsatt ha et incentiv

til å flytte overskudd dit ved transaksjoner mellom nærstående parter. Det er likevel de særegne skatteinsentivene til Sveits som gjør at det blir en stor økonomiske effekt av å flytte overskudd til Sveits. Som det kom frem i kapittel 7, kan den effektive skattebelastningen til et selskap i Sveits som oppnår noen av disse privilegiene bli rundt 5-14 %. Det vil dermed fortsatt være en stor differanse til den norske selskapsskattesatsen, men insentivet for overskuddsflytting i transaksjoner mellom nærstående parter i forhold til våre nærmeste handelspartnere vil forsvinne eller reduseres betraktelig, slik som de andre nordiske landene.

En annen ting vi vil trekke frem fra vår analyse av den norske virksomheten til Mondelez, er «intellectual property»-selskapet som ikke har betalt skatt siden det ble opprettet i 2009. Årsaken til at selskapet ikke har betalt skatt er at royaltyinntekter skal beskattes i det landet hvor selskapet som eier rettighetene er lokalisert. Rettighetene til de immaterielle eiendelene er lokalisert utenfor Norge, og mest sannsynlig i et lavskattelend som Sveits. Dermed skal selskapet i Norge bare beskattes av de konserninterne administrative tjenestene, men siden selskapet ikke har noen ansatte, forsvinner skattekostnaden. En slik måte å organisere rettighetene til royalty er et effektivt virkemiddel for å flytte skattegrunnlaget. Scheel-utvalget har foreslått å innføre en 15 % kildeskatt på royalties i Norge. Hvis dette forslaget hadde blitt innført måtte «intellectual property»-selskapet betalt skatt i Norge slik situasjonen er i dag.

Etter å ha gjennomført en analyse av Mondelez International Incorporated, det ultimate morselskapet i konsernet, har vi inntrykk av at det har vært en strategi å flytte mest mulig av skattegrunnlaget til Sveits for den europeiske virksomheten. Konsernet oppnår en stor grad av hemmelighold og lav skatterate med en slik strategi. Siden de sveitsiske selskapene i konsernet ikke trenger å offentliggjøre sine regnskap, har arbeidet med å kartlegge konsernet som helhet blitt utfordrende. Vi opplever at hemmelighold har vært en gjennomgående faktor i arbeidet med den europeiske virksomheten til konsernet. I hovedsak på grunn av de sveitsiske selskapene. I tillegg har det vist seg vanskelig å innhente regnskapene fra flere land i Europa, og i tilfeller der vi har tilgang på regnskap til selskaper i konsernet, er det lite informasjon om transaksjoner med nærstående parter og når det gjelder finansieringen av selskapet. Vi mener derfor at en større grad av transparens bør være et satsingsområde for å kunne stoppe uthuling av skattegrunnlaget. Land-for-land rapportering kan i så henseende være et godt initiativ for å øke transparensen

internasjonalt, og gjøre det lettere for skattemyndighetene å sikre at skattegrunlaget ikke blir uthulet.

10.0 Vedlegg

I denne delen vises hvilke tall vi har brukt utregningen av figurene i oppgaven.

Figur 7.2

Resultat før skatt i tusen NOK				
Selskap	2011	2012	2013	2014
Den norske virksomheten til Mondelez	75 799	79 551	129 780	66 235
Mondelez Norge AS	58 934	33 582	35 357	23 326
Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	3 381	25 854	21 704	26 416
Mondelez Norge Production AS	13 484	20 115	72 719	16 493
Sjokolade og Snacks				
Orkla Confectionary & Snacks AS	225 532	248 657	261 668	273 671
Mars Norge As	50 765	68 663	72 255	56 692
Diplom-Is AS	30 822	-1 289	27 003	72 224
Merkevarer Mat				
Fjordland AS	35 395	44 720	48 322	65 770
AS Nestlé Norge	41 556	66 200	42 207	29 481
Danone Norge	4 923	12 483	4 115	3 589
Tine SA	1 002 623	734 337	686 051	1 081 807
Orkla Foods Norge As	517 684	550 799	-151 626	642 987
Unilever Norge AS	-1 844	7 236	5 495	9 648

Figur 7.2 og 7.3

Driftsinntekt i tusen NOK				
Selskap	2011	2012	2013	2014
Norske virksomheten til Mondelez	2 291 589	2 472 418	2 626 007	2 541 384
Mondelez Norge AS	2 061 364	2 209 944	2 269 903	2 296 981
Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	19 905	41 102	39 373	41 909
Mondelez Norge Production AS	210 320	221 372	316 731	202 494
Sjokolade og Snacks				
Orkla Confectionary & Snacks AS	1 189 892	1 210 476	1 891 509	1 912 136
Mars Norge As	403 476	419 996	426 320	415 061
Diplom-Is AS	927 717	924 125	991 400	1 058 230
Merkevarer Mat				
Fjordland AS	1 129 944	1 190 295	1 263 148	1 387 994
AS Nestlé Norge	1 600 060	1 702 499	1 852 843	1 920 297
Danone Norge	112 544	119 237	107 408	90 360
Tine SA	16 291 067	16 401 046	16 980 961	17 716 038
Orkla Foods Norge As	3 056 993	3 209 400	4 313 648	4 755 566
Unilever Norge AS	286 102	311 571	315 852	314 902

Figur 7.3

Driftsresultat i tusen NOK				
Selskap	2011	2012	2013	2014
Norske virksomheten til Mondelez	65 047	76 692	128 774	78 110
Mondelez Norge AS	47 042	30 006	31 631	32 720
Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	3 011	25 659	21 750	26 373
Mondelez Norge Production AS	14 994	21 027	75 393	19 017
Sjokolade og Snacks				
Orkla Confectionary & Snacks AS	225 947	247 524	259 039	271 176
Mars Norge As	48 482	67 562	71 863	55 416
Diplom-Is AS	38 582	7 942	40 778	85 145
Merkevarer Mat				
Fjordland AS	33 053	43 196	47 679	65 228
AS Nestlé Norge	46 569	69 315	32 313	31 429
Danone Norge	4 887	12 566	4 349	3 770
Tine SA	1 102 673	789 030	836 540	1 204 533
Orkla Foods Norge As	520 837	547 969	-101 823	566 361
Unilever Norge AS	-9 616	5 037	4 654	8 924

Figur 7.5

Selskap	Salgsinntekter	Vareforbruk	Vareforbruk i % av salgsinntekter
Mondelez Norge	2 296 981 000	2 038 411 000	88,74 %
Norske Virksomheten til Mondelez	2 541 384 000	2 038 411 000	80,21 %
Fjordland AS	1 386 252 000	957 909 000	69,10 %
Unilever Norge	314 902 000	184 240 000	58,51 %
Tine AS	17 031 606 000	9 808 567 000	57,59 %
Mars Norge AS	415 061 000	237 812 000	57,30 %
Orkla C&S Norge	1 912 136 000	877 533 000	45,89 %
Orkla Foods Norge AS	4 748 511 000	2 140 777 000	45,08 %
Danone Norge	90 360 000	33 465 000	37,04 %
Diplom-Is AS	1 058 230 000	330 640 000	31,24 %

Figur 7.7

1.

Vareforbruk i tusen NOK						
År	Mondelez Norge AS	Den norske virksomheten til Mondelez	Orkla Confectionary & Snacks Norge AS	Mars Norge As	Hval Sjokolade-fabrikk AS	AS Nestlé Norge
2000	596 804	596 804	371 719	195 439	10 469	414 424
2001	589 038	589 038	378 472	215 555	13 926	487 599
2002	789 369	789 369	368 620	221 215	10 802	405 246
2003	930 143	930 143	385 490	204 578	17 690	370 519
2004	973 935	973 935	395 951	206 884	17 483	380 012
2005	925 112	925 112	453 025	192 394	17 264	333 424
2006	998 651	998 651	456 996	184 122	15 680	370 980
2007	1 011 903	1 011 903	471 977	202 808	17 584	440 739
2008	1 128 071	1 128 071	500 309	232 102	18 404	499 727
2009	1 160 980	1 160 980	505 954	248 839	18 365	583 924
2010	1 406 210	1 406 210	477 050	251 862	17 957	675 694
2011	1 757 438	1 757 438	466 834	234 117	16 085	840 566
2012	1 907 679	1 907 679	453 868	229 236	18 368	849 851
2013	1 984 398	1 984 398	837 414	227 698	16 920	917 580
2014	2 038 411	2 038 411	877 533	237 812	15 386	864 778

2.

Vareforbruk i tusen NOK					
År	Tine SA	Orkla Foods Norge AS	Unilever Norge AS	Diplom-Is AS	Fjordland AS
2000	4 530 645	1 433 479	39 606		266 843
2001	4 593 237	1 440 974	53 221		315 738
2002	9 100 845	1 499 636	45 364	233 835	382 417
2003	9 163 288	1 481 363	53 789	237 544	459 361
2004	16 009 547	1 534 590	89 268	239 300	520 438
2005	16 086 485	1 534 559	95 099	252 105	569 511
2006	16 463 975	1 471 147	105 887	280 078	612 727
2007	17 155 450	1 466 244	97 017	256 431	698 080
2008	18 251 009	1 528 307	112 517	303 446	771 338
2009	18 653 162	1 516 133	124 654	288 734	832 994
2010	9 117 274	1 389 944	121 497	276 371	877 980
2011	9 581 631	1 486 610	168 541	286 036	805 414
2012	9 350 891	1 568 121	182 184	285 888	832 827
2013	9 464 976	2 022 006	168 650	292 320	885 740
2014	9 808 567	2 158 163	184 240	330 540	957 909

Merkevarer mat består av selskapene Tine SA, Orkla Foods Norge AS, Unilever Norge AS, Diplom-Is AS og Fjordland AS.

3.

Salgsinntekt i tusen NOK ⁵⁵						
År	Mondelez Norge AS	Norske virksomheten til Mondelez	Orkla Confectionary & Snacks Norge AS	Mars Norge As	Hval Sjokolade-fabrikk AS	AS Nestle Norge
2000	1 494 527	1 494 527	882 659	285 396	16 878	736 028
2001	1 511 878	1 511 878	925 403	308 191	20 898	913 201
2002	2 033 876	2 033 876	936 260	328 784	21 440	865 830
2003	2 143 648	2 143 648	1 009 460	324 071	28 645	824 271
2004	2 148 422	2 148 422	1 023 728	320 549	28 728	806 086
2005	2 055 806	2 055 806	1 031 596	303 408	27 715	725 378
2006	2 144 457	2 144 457	1 084 721	315 552	26 353	766 115
2007	1 970 828	1 970 828	1 159 842	340 007	32 551	878 861
2008	2 090 894	2 090 894	1 212 205	371 406	31 934	1 006 557
2009	1 608 873	1 763 880	1 236 962	390 629	31 060	1 075 932
2010	1 767 811	1 767 811	1 209 834	397 951	33 115	1 259 826
2011	2 061 364	2 291 589	1 180 642	403 476	37 892	1 594 837
2012	2 209 944	2 472 418	1 197 830	419 996	40 404	1 701 959
2013	2 269 903	2 626 007	1 878 420	426 320	37 883	1 851 390
2014	2 296 981	2 541 384	1 898 593	415 061	34 791	1 910 105

⁵⁵ For selskaper som hadde spesifisert annen driftsinntekt som noe annet enn salg, har vi brukt salgsinntekt i utregningene. Om de var uspesifisert brukte vi driftsinntekter.

4.

Salgsinntekt i tusen NOK					
År	Tine SA	Orkla Foods Norge AS	Unilever Norge AS	Diplom-Is AS	Fjordland AS
2000	4 924 094	2 604 979	91 054		374 583
2001	5 062 731	2 645 693	122 234		428 517
2002	9 737 149	2 719 006	110 109	815 948	502 235
2003	10 606 659	2 782 840	123 298	829 060	607 412
2004	17 146 765	2 910 406	164 815	825 229	692 746
2005	17 390 993	2 864 070	173 250	851 576	755 790
2006	17 772 950	2 824 543	187 719	903 716	815 730
2007	18 363 160	2 790 917	194 492	876 834	931 266
2008	19 928 652	2 948 521	208 140	989 603	1 019 784
2009	20 977 331	2 982 803	223 593	958 198	1 049 915
2010	15 385 644	2 884 570	191 069	903 485	1 202 206
2011	15 825 218	3 056 993	286 102	927 717	1 129 944
2012	15 956 337	3 209 400	311 571	924 125	1 190 295
2013	16 347 197	4 313 648	315 852	991 400	1 263 148
2014	17 031 604	4 755 566	314 902	1 058 230	1 387 994

Merkevarer mat består av selskapene Tine SA, Orkla Foods Norge AS, Unilever Norge AS, Diplom-Is AS og Fjordland AS.

Figur 7.8 (tall i tusen)

Kapitalstruktur til Mondelez Norge AS			
År	Egenkapital	Gjeld	Totalkapital
2014	1 383 391	832 623	2 216 014
2013	1 383 391	807 262	2 190 653
2012	1 383 390	1 013 661	2 397 051
2011	1 348 661	768 256	2 116 917
2010	2 056 984	859 009	2 915 993
2009	79 672	626 844	706 516
2008	267 219	845 830	1 113 049
2007	302 368	735 723	1 038 091
2006	270 372	748 152	1 018 524
2005	263 020	1 135 358	1 398 378
2004	677 615	507 053	1 184 668
2003	414 276	703 509	1 117 785
2002	222 680	860 091	1 082 771
2001	203 221	598 337	801 558

Figur 7.9 (tall i tusen)

Kapitalstruktur til Mondelez Norge AS				
År	Egenkapital	Kortsiktig intern gjeld	Kortsiktig ekstern gjeld	Langsiktig ekstern gjeld
2000	220 628	353 429	201 712	62 013
2001	203 221	367 807	175 071	55 459
2002	222 680	526 060	287 900	46 131
2003	414 276	254 213	404 222	45 074
2004	677 615	105 169	347 229	54 655
2005	263 020	67 709	1 000 793	66 856
2006	270 372	58 930	612 269	76 953
2007	302 368	147 177	506 205	82 341
2008	267 219	348 819	428 559	68 452
2009	79 672	193 409	389 830	43 604
2010	2 056 984	281 351	521 325	56 333
2011	1 348 661	281 055	441 446	45 755
2012	1 383 390	495 908	479 404	38 349
2013	1 383 391	383 022	388 480	35 760
2014	1 383 391	453 290	345 592	33 741

Figur 7.14 og 7.15

Betalt skatt for selskaper i den norske virksomheten					
År	Mondelez Norge AS	Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	Mondelez Norge Production AS	Kraft Foods AS	Sum
2003	76 057 000			7 048 000	83 105 000
2004	93 449 000			6 302 000	99 751 000
2005	47 590 000			-54 000	47 590 000 ⁵⁶
2006	87 248 000			20 237 000	107 485 000
2007	34 496 000			12 075 000	46 571 000
2008	34 000			50 876 000	50 910 000
2009	32 085 000	-	-		32 085 000
2010	36 184 000	-	-		36 184 000
2011	12 422 000	-	48 000		12 470 000
2012	22 728 000	-	553 000		23 281 000
2013	16 834 000	-	309 000		17 143 000

Resultat før skatt for selskaper i den norske virksomheten					
År	Mondelez Norge AS	Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	Mondelez Norge Production AS	Kraft Foods AS	Sum
2003	266 595 000				266 595 000
2004	366 037 000				366 037 000
2005	214 714 000				214 714 000
2006	321 425 000				321 425 000
2007	213 959 000				213 959 000
2008	162 584 000				162 584 000
2009	106 534 000	4 355 000	15 993 000		126 882 000
2010	144 816 000	8 099 000	27 180 000		180 095 000
2011	58 934 000	3 381 000	13 484 000		75 799 000
2012	33 582 000	25 854 000	20 115 000		79 551 000
2013	35 357 000	21 704 000	72 719 000		129 780 000

⁵⁶ Vi har valgt å ikke inkludere Kraft Foods AS sin skattebetaling siden den er negativ.

Figur 7.15

Salgsinntekter for selskaper i den norske virksomheten				
År	Mondelez Norge AS	Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	Mondelez Norge Production AS	Sum
2003	2 143 648 000			2 143 648 000
2004	2 148 422 000			2 148 422 000
2005	2 055 806 000			2 055 806 000
2006	2 144 457 000			2 144 457 000
2007	1 970 828 000			1 970 828 000
2008	2 090 894 000			2 090 894 000
2009	1 608 873 000	9 329 000	145 678 000	1 763 880 000
2010	1 767 811 000	15 632 000	233 984 000	2 017 427 000
2011	2 061 364 000	19 905 000	210 320 000	2 291 589 000
2012	2 209 944 000	41 102 000	221 372 000	2 472 418 000
2013	2 269 903 000	39 373 000	316 731 000	2 626 007 000
2014	2 296 981 000	41 909 000	202 494 000	2 541 384 000

Figur 7.16

Salgsinntekter for selskapene i den norske virksomheten				
År	Mondelez Norge AS	Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	Mondelez Norge Production AS	Sum
2000	1 494 527 000			1 494 527 000
2001	1 511 878 000			1 511 878 000
2002	2 033 876 000			2 033 876 000
2003	2 143 648 000			2 143 648 000
2004	2 148 422 000			2 148 422 000
2005	2 055 806 000			2 055 806 000
2006	2 144 457 000			2 144 457 000
2007	1 970 828 000			1 970 828 000
2008	2 090 894 000			2 090 894 000
2009	1 608 873 000	9 329 000	145 678 000	1 763 880 000
2010	1 767 811 000	15 632 000	233 984 000	2 017 427 000
2011	2 061 364 000	19 905 000	210 320 000	2 291 589 000
2012	2 209 944 000	41 102 000	221 372 000	2 472 418 000
2013	2 269 903 000	39 373 000	316 731 000	2 626 007 000
2014	2 296 981 000	41 909 000	202 494 000	2 541 384 000

7.16 fortsettelse

Varekostnad for selskaper i den norske virksomheten				
År	Mondelez Norge AS	Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	Mondelez Norge Production AS	Den Norske Virksomheten
2000	596 804 000			596 804 000
2001	589 038 000			589 038 000
2002	789 369 000			789 369 000
2003	930 143 000			930 143 000
2004	973 935 000			973 935 000
2005	925 112 000			925 112 000
2006	998 651 000			998 651 000
2007	1 011 903 000			1 011 903 000
2008	1 128 071 000			1 128 071 000
2009	1 160 980 000			1 160 980 000
2010	1 406 210 000			1 406 210 000
2011	1 757 438 000			1 757 438 000
2012	1 907 679 000			1 907 679 000
2013	1 984 398 000			1 984 398 000
2014	2 038 411 000			2 038 411 000

7.16 fortsettelse

Driftsresultat for selskaper i den norske virksomheten				
År	Mondelez Norge AS	Kraft Foods Norge Intellectual Property AS	Mondelez Norge Production AS	Den Norske Virksomheten
2000	114 349 000			114 349 000
2001	180 690 000			180 690 000
2002	265 317 000			265 317 000
2003	288 604 000			288 604 000
2004	368 299 000			368 299 000
2005	213 369 000			213 369 000
2006	322 263 000			322 263 000
2007	211 624 000			211 624 000
2008	170 349 000			170 349 000
2009	87 279 000	4 114 000	16 096 000	107 489 000
2010	133 952 000	7 856 000	28 419 000	170 227 000
2011	47 042 000	3 011 000	14 994 000	65 047 000
2012	30 006 000	25 659 000	21 027 000	76 692 000
2013	31 631 000	21 750 000	75 393 000	128 774 000
2014	32 720 000	26 373 000	19 017 000	78 110 000

Vedlegg 8.1

Land	Nummerering	Oversikt over selskaper
Nederland	1	Mondelez Espana Biscuits Holdings B.V.
Spania	1.1	Mondelez Iberia Snacking Holdings SL.
Portugal	1.11	Mondelez Portugal, Unipessoal, LDA ⁵⁷
Nederland	1	Kraft Foods Entity Holdings B.V.
Romania	1.1	Mondelez Romania S.A.
Bulgaria	1.2	Kraft Foods Bulgaria AD
Nederland	1	Mondelez Nederland Services B.V.
Ukraina	1.1	Kraft Foods Ukraina AT

⁵⁷ Selskapet er et datterselskap av Mondelez Iberia Snacking Holdings SL.

Vedlegg 8.2

Land	Selskap	Omsetning	Resultat f. sk.	PM
Tyskland	Mondelez Deutsc. Serv. Gmbh	243 288 000	1 902 000	0,78 %
Belgia	Mondelez Belgium Services	69 721 352	2 733 895	3,92 %
Italia	Mondelez Italia Services S.R.L.	84 285 553	2 061 496	2,45 %
Spania	Mondelez España Services SLU	74 437 000	-631 000	-0,85 %
Storbritannia	Mondelez International Services	67 914 000	-320 000	-0,47 %

Figur 8.8

Alle tall i figuren er i euro (EUR)

Salg				
Land	Selskap	Omsetning	PM ⁵⁸	Resultat før skatt
Serbia	Mondelez	60 631 000	5,92 %	3 589 355
Romania	Mondelez Romania S.A.	161 658 792	5,74 %	9 275 299
Ungarn	Mondelez Hungária KFT.	118 886 000	5,09 %	6 052 000
Polen	Mondelez Polska SP. Z O.O.	346 645 000	4,57 %	15 831 000
Tyskland	Mondelez Deutschland GmbH	1 715 527 612	4,36 %	74 780 231
Tsjekkia	Mondelez Czech Rep., S.R.O.	214 037 000	4,18 %	8 954 000
Estland	Mondelez Eesti OÜ	224 850 000	4,04 %	9 088 437
Litauen	UAB Mondelez Baltic	34 634 231	2,89 %	1 001 013
Nederland	Mondelez Nederland B.V.	198 376 000	2,60 %	5 150 000
Hellas	Mondelez Ελλάς A.E.	217 603 813	2,42 %	5 256 322
Portugal	Mondelez Portugal, Unipessoal, LDA	122 082 334	2,23 %	2 725 060
Østerrike	Mondelez Österreich GmbH	314 079 000	2,21 %	6 944 000
Kroatia	Mondelez Zagreb	22 678 584	2,13 %	483 054
Slovenia	Mondelez, Trgovska Družba, D.O.O.	18 908 383	2,04 %	385 472
Slovakia	Mondelez Slovakia, S.R.O.	35 359 679	1,95 %	689 514
Belgia	Mondelez Belgium	395 018 332	1,95 %	7 687 656
Sverige	Mondelez Sverige AB	338 120 000	1,85 %	6 268 744
Danmark	Mondelez Danmark Aps	139 646 000	1,78 %	2 480 000
Frankrike	Mondelez France SAS	2 882 345 000	1,74 %	50 071 000
Italia	Mondelez Italia S.R.L.* ⁵⁹	864 075 769	1,71 %	14 815 156
Mondelez	Mondelez Finland OY	57 161 000	1,36 %	778 000
UK	Mondelez UK Limited	2 367 201 000	1,22 %	28 934 000
Irland	Mondelez Ireland Limited	215 814 000	1,15 %	2 489 000
Norge	Mondelez Norge AS	254 633 000	1,02 %	2 587 071
Spania	Mondelez España Commercial SL.	647 611 000	-1,92 %	-12 430 000

⁵⁸ Profittmargin før skatt

⁵⁹ * Vi har valgt å bruke driftsresultat i situasjoner der et selskap har store renteinntekter, som mest sannsynlig er utbytte. Årsaken til dette er at vi ikke kan bekrefte hvor stort utbytte selskapet mottar fra andre selskap i konsernet, siden vi ikke har tilgang til selskapets regnskap. I en slik situasjon mener vi at driftsresultatet gir et bedre bilde av selskapets verdiskapning.

Produksjon				
Land	Selskap	Omsetning	PM	Resultat f. sk.
Frankrike	Mondelez France Confec. Prod. SAS	67 304 503	8,87 %	5 970 428
Litauen	UAB Mondelez Lietuva Production	16 220 311	8,78 %	1 424 079
Frankrike	Mondelez France Biscuits Production SAS	224 048 000	8,71 %	19 509 000
Spania	Mondelez España Production SLU	31 386 000	8,50 %	2 667 000
Tsjekkia	Mondelez Cr Biscuit Production, S.R.O.	43 249 000	8,31 %	3 595 000
Norge	Mondelez Norge Production AS	22 447 537	8,14 %	1 828 337
Slovakia	Mondelez Sr Production, S.R.O.	28 130 663	7,84 %	2 205 897
Ukraina	Монделіс Україна Публічне АО	281 182 000	7,62 %	21 413 000
Bulgaria	Монделийз България Продакшън Еоод	14 342 780	7,12 %	1 021 119
Tyskland	Mondelez Deutsc. Biscuits Prod. Gmbh	21 891 000	6,93 %	1 516 000
Frankrike	Mondelez Strasbourg Production SAS	31 359 508	6,69 %	2 098 475
Portugal	Mondelez Portugal Iberia Production, S.A.	8 892 527	6,23 %	554 207
Spania	Mondelez España Postres Production Sau	10 833 000	5,68 %	615 000
Spania	Mondelez España Confectionery Prod. SLU	19 736 000	5,56 %	1 097 000
Belgia	Mondelez Namur Production	47 368 340	5,13 %	2 429 321
Belgia	Mondelez Belgium Biscuits Production*	84 344 613	4,57 %	3 858 667
Belgia	Mondelez Belgium Production	58 930 034	3,41 %	2 009 314
Tyskland	Mondelez Deutsch. Snacks Prod. Gmbh	308 535 000	3,33 %	10 263 000
Italia	Mondelez Italia Biscuits Production S.P.A	38 556 155	3,29 %	1 266 611
Hellas	Mondelez ΕΛΛΑΣ Παραγωγή Α.Ε.	11 617 533	2,77 %	321 690
Sverige	Mondelez Sverige Production AB	53 330 077	2,68 %	1 427 444
Polen	Mondelez Polska Production SP. Z.O.O	116 854 228	2,30 %	2 689 466
Østerrike	Mondelez Österreich Production Gmbh	37 649 000	2,00 %	753 000,00
Spania	Mondelez España Galletas Prod. SLU*	48 601 000	-3,33 %	-1 619 000
UK	Mondelez UK Confectionery Prod. Li	237 781 000	-17,71 %	-42 114 000

Figur 8.10

Alle tall i figuren er i euro (EUR)

Salg				
Land	Selskap	Eiendeler	EK	EK i %
Serbia	Mondelez	17 957 000	6 421 000	35,76 %
Romania	Mondelez Romania S.A.	69 326 215	17 969 355	25,92 %
Ungarn	Mondelez Hungária Kft.	22 773 000	11 539 079	50,67 %
Polen	Mondelez Polska Sp. Z O.O.	360 279 000	274 460 542	76,18 %
Tyskland	Mondelez Deutschland GmbH	848 044 000	249 918 567	29,47 %
Tsjekkia	Mondelez Czech Republic, S.R.O.	72 716 000	44 444 019	61,12 %
Estland	Mondelez Eesti Oü	459 949 000	435 179 000	94,61 %
Sverige	Mondelez Sverige AB	252 945	130 267	51,50 %
Litauen	Uab Mondelez Baltic	35 777 218	24 303 464	67,93 %
Norge	Mondelez Norge AS	245 657 000	153 363 665	62,43 %
Nederland	Mondelez Nederland B.V.	41 190 000	5 873 694	14,26 %
Hellas	Mondelez Ελλάς A.E.	103 369 435	32 819 796	31,75 %
Portugal	Mondelez Portugal, Unipessoal, LDA	57 732 099	14 617 767	25,32 %
Østerrike	Mondelez Österreich GmbH	146 297 000	18 565 089	12,69 %
Kroatia	Mondelez Zagreb	4 691 434	-2 564 971	-54,67 %
Slovenia	Mondelez, Trgovska Družba	5 484 418	427 873	7,80 %
Italia	Mondelez Italia S.R.L.	370 759 620	113 081 684	30,50 %
Slovakia	Mondelez Slovakia, S.R.O.	35 550 508	20 925 029	58,86 %
Belgia	Mondelez Belgium	127 626 594	48 970 324	38,37 %
Danmark	Mondelez Danmark Aps	57 612 000	9 667 294	16,78 %
Frankrike	Mondelez France SAS	869 670 000	140 103 837	16,11 %
Finland	Mondelez Finland OY	15 856 000	4 891 576	30,85 %
UK	Mondelez UK Limited	3 815 637 000	2 965 513 076	77,72 %
Irland	Mondelez Ireland Limited	131 285 000	4 030 450	3,07 %
Spania	Mondelez España Commercial SL	670 982 000	386 418 534	57,59 %

Produksjon				
Land	Selskap	Sum Eiendeler	EK	EK i %
Frankrike	Mondelez France Confectionary Production SAS	110 426 978	84 377 038	76,41 %
Litauen	Uab Mondelez Lietuva Production	23 864 444	19 824 215	83,07 %
Frankrike	Mondelez France Biscuits Production SAS	374 900 000	85 780 000	22,88 %
Spania	Mondelez España Production SLU	54 527 000	27 706 000	50,81 %
Tjekkia	Mondelez Cr Biscuit Production, S.R.O.	119 989 000	71 095 000	59,25 %
Norge	Mondelez Norge Production AS	56 169 503	40 428 380	71,98 %
Slovakia	Mondelez Sr Production, S.R.O.	51 113 813	43 142 097	84,40 %
Ukraina	Монделіс Україна Публічне АО	183 301 000	95 548 000	52,13 %
Bulgaria	Монделийз България Продакшън Еоод	38 290 943	32 615 896	85,18 %
Tyskland	Mondelez Deutsch. Biscuits Prod. Gmbh	9 842 000	5 471 000	55,59 %
Belgia	Mondelez Belgium Biscuits Production	53 531 484	38 949 395	72,76 %
Frankrike	Mondelez Strasbourg Production SAS	37 851 508	22 495 705	59,43 %
Portugal	Mondelez Portugal Iberia Production, S.A.	15 838 572	10 463 682	66,06 %
Spania	Mondelez España Postres Production Sau	12 052 000	5 934 000	49,24 %
Spania	Mondelez España Confec. Prod. SLU	24 584 000	15 232 000	61,96 %
Belgia	Mondelez Namur Production	56 929 022	37 474 878	65,83 %
Belgia	Mondelez Belgium Production	79 313 305	59 507 353	75,03 %
Tyskland	Mondelez Deutschland Snacks Prod. Gmbh	325 337 000	214 281 000	65,86 %
Italia	Mondelez Italia Biscuits Production S.P.A.	52 703 239	34 538 072	65,53 %
Hellas	Mondelez Ελλάς Παραγωγή Α.Ε.	25 225 941	20 408 319	80,90 %
Sverige	Mondelez Sverige Production Ab	36 578 367	20 297 112	55,49 %
Polen	Mondelez Polska Production Sp. Z O.O.	426 946 448	372 182 741	87,17 %
Østerrike	Mondelez Österreich Production Gmbh	55 513 000	20211000	36,41 %
UK	Mondelez UK Confectionery Production Li	555 087 000	176 074 000	31,72 %
Spania	Mondelez España Galletas Production SLU	605 100 000	45 239 000	7,48 %

Referanseliste

- Andresen, Svein, og Marius Basteviken. 2016. "Internprising (transfer pricing)." Hentet 11.04.16. <http://verdtavite.kpmg.no/internprising-transfer-pricing.aspx>.
- Asko. 2015. "Mondelez Norge - Sortiment pr. mai 2015." Hentet 12.04.16. <http://www.asko-netthandel.no/produkter-og-kampanjer/kataloger-og-brosjyrer/mondelez-norge--sortiment-2015/>.
- Bakke, Hege Schlanbusch. 2007. "En empirisk analyse av multinasjonale selskapers kapitalstruktur med hensyn på skattemotivert gjeldsskifting." *Working paper 2007:17*.
- Balsvik, Ragnhild, Sissel Jensen, J. Møen, og J. tropina. 2009. "Kunnskapsstatus for hva økonomisk forskning har avdekket om flernasjonale selskapers internprising i Norge." Bergen: Samfunns- og næringslivsforskning.
- BDO. 2013. "Transfer pricing." *BDO innsikt*.
- Behrman, Jack N. 1972. "The role of international companies in Latin American integration." *The International Executive* 14 (3):18-20.
- Bekaert, Geert, og Robert J Hodrick. 2009. "International financial management". Boston: Pearson Prentice Hall.
- Berk, Jonathan, og Peter M. DeMarzo. 2011. "Corporate finance". 2nd ed, The Prentice Hall series in finance. Boston: Pearson.
- Berk, Jonathan, Jarrad Harford, og Peter M. DeMarzo. 2012. "Fundamentals of corporate finance". 2nd ed, The Prentice Hall series in finance. Boston: Pearson.
- Bernard, Andrew B, J Bradford Jensen, og Peter K Schott. 2006. "Transfer pricing by US-based multinational firms." *NBER WORKING PAPER SERIES*.
- Bolagsverket. 2015. "ÅRSREDOVISNING 2014 - KRAFT FOODS SVERIGE INTELLECTUAL PROPERTY AS."
- Brønnøysundregisteret. 2009. "ÅRSREGNSKAPET FOR REGNSKAPSÅRET 2008 - MONDELEZ NORGE AS."
- Brønnøysundregisteret. 2015a. "ÅRSREGNSKAPET FOR REGNSKAPSÅRET 2014 - KRAFT FOODS NORGE INTELLECTUAL PROPERTY AS."
- Brønnøysundregisteret. 2015b. "ÅRSREGNSKAPET FOR REGNSKAPSÅRET 2014 - AS NESTLE NORGE."
- Brønnøysundregisteret. 2015c. "ÅRSREGNSKAPET FOR REGNSKAPSÅRET 2014 - MONDELEZ EUROPE PROCUREMENT - NORSK FILIAL".
- Brønnøysundregisteret. 2015d. "ÅRSREGNSKAPET FOR REGNSKAPSÅRET 2014 - MONDELEZ NORGE AS."
- Brønnøysundregisteret. 2015e. "ÅRSREGNSKAPET FOR REGNSKAPSÅRET 2014 - MONDELEZ NORGE PRODUCTION AS."
- Brønnøysundregisteret. 2015f. "ÅRSREGNSKAPET FOR REGNSKAPSÅRET 2014 - ORKLA CONFECTIONERY & SNACKS NORGE AS."
- Buettner, Thiess, og Georg Wamser. 2013. "Internal debt and multinational profit shifting: Empirical evidence from firm-level panel data." *National Tax Journal* 66 (1):63-95.
- Business Information. 2016. "Mondelez International Finance AG." Hentet 10.04.16. <http://www.business-informations.ch/MONDELEZ-INTERNATIONAL-FINANCE-AG.html>.
- Can, Harun, og Petra Hess. 2015. "The End of Swiss Tax Privileges for Holdings, Finance Branches, Principal and Mixed Companies." Hentet 14.04.16. <http://www.mondaq.com/x/388676/Corporate+Tax/The+End+Of+Swiss+Tax+Privileges+For+Holdings+Finance+Branches>.

- Clausing, Kimberly A. 2003. "Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices." *Journal of Public Economics* 87 (9):2207-2223.
- De Mooij, R.A. 2008. "The tax elasticity of corporate debt: a synthesis of size and variations" *International Monetary Fund* (Working paper 11/95).
- Deloitte. 2015. "Taxation and Investment in Switzerland."
- Deloitte. 2016. "Oppsummering av forslaget for et nytt skatteopplegg." Hentet 20.05.16. <http://www2.deloitte.com/no/no/pages/tax/articles/scheel-utvalget-et-nytt-skatteopplegg-for-norge.html>.
- Dischinger, Matthias. 2007. "Profit shifting by multinationals: Indirect evidence from european micro data." *Munich Discussion Paper No. 2007-30*.
- Dunning, John H, og Sarianna M Lundan. 2008. "Multinational enterprises and the global economy". Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Eckert, Stefan, og Johann Engelhard. 1999. "Towards a capital structure theory for the multinational company." *MIR: Management International Review*:105-136.
- Eiteman, David K., Arthur I. Stonehill, og Michael H. Moffett. 2012. "Multinational business finance". 13th ed. Edinburgh: Pearson.
- Epstein, Eric. 2015. "It's Time to Close the Delaware Loophole." Hentet 12.04.16. <http://www.rockthecapital.com/04/13/its-time-to-close-the-delaware-loophole/>.
- Ernst & Young. 2002. "Intellectual Property Taxation in Switzerland."
- Ernst & Young. 2013. "Transfer Pricing Reference Guide." Hentet 11.03.16. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013/\\$FILE/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013/$FILE/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013.pdf).
- Ernst & Young. 2014a. "Scheel-utvalgets utredning." Hentet 25.02.16. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-scheelutvalgets-utredning/\\$FILE/skatt-og-avgift-nyhetsbrev-nr-9-desember-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-scheelutvalgets-utredning/$FILE/skatt-og-avgift-nyhetsbrev-nr-9-desember-2014.pdf).
- Ernst & Young. 2014b. "Switzerland as a business location 2014." *EY's Attractiveness Survey*.
- European Business Register. 2015. "Kraft Foods Danmark Intellectual Property ApS Annual Report for 1 January - 31 December 2014."
- Finansdepartementet. 2007. "Om lov om endringer i skattelovgivningen (internprising)". Oslo.
- Finansdepartementet. 2015. "Bedre skatt— En skattereform for omstilling og vekst." *Meld. St. 4 (2015–2016)*.
- Fortune. 2016. "Fortune 500." Hentet 28.02.16. <http://fortune.com/fortune500/>.
- Freia. 2015. "Historien om Freia." Hentet 27.03.16. <http://www.freia.no/historien>.
- FX Exchange Rates. 2016. "United States Dollar (USD) To Euro (EUR) Exchange Rate on 31 Dec 2014 (31/12/2014)." Hentet 18.05.16. http://usd.fxexchangerate.com/eur-2014_12_31-exchange-rates-history.html.
- Grant Thornton. 2013. "Swiss Audit and Reporting Obligations " Hentet 10.05.16. http://www.grant-thornton.ch/files/swiss_audit_2013_09_en.pdf.
- Grubert, Harry. 1997. "Another look at the low taxable income of foreign-controlled corporations in the United States." *Office of Tax Analysis (OTA) Papers No. 74*.
- Grubert, Harry, Timothy Goodspeed, og Deborah L Swenson. 1993. "Explaining the low taxable income of foreign-controlled companies in the United States." *Studies in international taxation*, 237-276. University of Chicago Press.
- Hakim, Danny. 2014. "Europe Takes Aim at Deals Created to Escape Taxes." Hentet 10.05.16. <http://www.nytimes.com/2014/11/15/business/international/the-tax-attraction-between-starbucks-and-the-netherlands.html>.
- Hanssen, Thomas, og Tommy Haltbrekken. 2014. "Skatteplanlegging i multinasjonale selskap: en analyse av Statkraft og implikasjoner av den nye norske

- fradragsbegrensingsregelen". Master Thesis, Finansiell Økonomi, Norges Handelshøyskole.
- Harris, David, Randall Morck, og Joel B Slemrod. 1993. "Income shifting in US multinational corporations." *Studies in international taxation*, 277-308. University of Chicago Press.
- Hillier, David, Sheridan Titman, og Mark Grinblatt. 2012. *Financial markets and corporate strategy*". 2nd ed. London: McGraw-Hill.
- Hindriks, Jean, og Gareth D. Myles. 2013. *Intermediate public economics*". 2nd ed. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Huizinga, Harry, Luc Laeven, og Gaetan Nicodeme. 2008. "Capital structure and international debt shifting." *Journal of Financial Economics* 88 (1):80-118.
- Indexmundi. 2016. "Sugar Monthly Price - Norwegian Krone per Pound." Hentet 14.05.16. <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=sugar&months=180¤cy=nok>.
- Kampanje. 2013. "De er «den norske sjokolademafiaen»." Hentet 27.03.16. <http://kampanje.com/archive/2013/09/de-er-den-norske-sjokolademafiaen/>.
- KPMG. 2015a. "Corporate tax rates table." Hentet 20.01.16. <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>.
- KPMG. 2015b. "Swiss Corporate Income Tax System " *International Corporate Tax*.
- KPMG. 2016. "Clarity on Swiss Taxes."
- Lange, Frank. 2012. "Transfer Pricing - Et internasjonalt område som krever økonomisk og juridisk kompetanse." *Skjult - Et hefte om skatteparadis, hemmelighold og kapitalflukt*.
- Lange, Frank, Henning Hoff Johannesen, og Helga Marie Andresen. 2008. "Allokeringsprosessen." *Revisjon og Regnskap* (8).
- Langli, John Christian, og Shahrokh M Saudagaran. 2004. "Taxable income differences between foreign and domestic controlled corporations in Norway." *European Accounting Review* 13 (4):713-741.
- Larsen, Atle Løvbræk. 2010. "Treaty shopping: En redegjørelse av treaty shopping og de viktigste virkemidlene mot det; herunder limitation of benefit-klausuler og vilkår om beneficial owner i skatteavtaler." Det juridiske fakultet, Universitetet i Oslo.
- Lovdata. 2016. "Lov om årsregnskap m.v. (regnskapsloven)." Hentet 27.03.16. https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1998-07-17-56#KAPITTEL_6.
- Lumby, Steve, og Chris Jones. 2015. *Corporate finance : theory and practice*". 9th ed. Andover: Cengage Learning.
- Malt, Ulrik, og Knut Erik Tranøy. 2015. "Empiri." Hentet 26.04.16. <https://snl.no/empiri>.
- Meyer, Beat. 2016. "Taxes for businesses in Switzerland." Hentet 09.05.16. http://www.expatica.com/ch/finance/Taxes-for-businesses-in-Switzerland_452226.html.
- Modigliani, Franco, og Merton H Miller. 1958. "The cost of capital, corporation finance and the theory of investment." *The American economic review*:261-297.
- Modigliani, Franco, og Merton H Miller. 1963. "Corporate income taxes and the cost of capital: a correction." *The American economic review* 53 (3):433-443.
- Molnes, Geir, og Victoria Armstrong. 2016. "Dette betyr skatteforliket for deg." Hentet 11.05.16. <http://e24.no/makro-og-politikk/skatt/stortinget-presenterer-skatteforlik-dette-betyr-det-for-deg/23675318>.
- Mondelez. 2014. *Annual Report 2014 - Mondelez International Incorporated*."

- Mondelez. 2015. "Unleashing a Global Snacking Powerhouse." Hentet 28.02.16.
http://www.mondelezinternational.com/~media/MondelezCorporate/Uploads/downloads/mondelez_intl_fact_sheet.pdf.
- Myers, Stewart C, og Nicholas S Majluf. 1984. "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have." *Journal of financial economics* 13 (2):187-221.
- Møen, Jarle, Dirk Schindler, Guttorm Schjelderup, og Julia Tropina. 2011. "International debt shifting: do multinationals shift internal or external debt?" *CESifo Working Paper Series No. 3519*.
- Nordkvelde, Marius Kristian, Karthik Krishne Gowda, Torger Reve, og Bedriftsøkonomisk Institutt. 2014. "Utenlandske multinasjonale selskaper i Norge". Oslo: Handelshøyskolen BI.
- Norges Bank. 1996. "Utenlandske investeringer i Norge." Hentet 12.05.16.
<http://www.norges-bank.no/Publisert/Pressemeldinger/1996/prm19961103171425html/>.
- Norges Bank. 2016. "Daglige valutakurser (fra 2001)." Hentet 13.05.16.
<http://www.norges-bank.no/Statistikk/Valutakurser/valuta/USD/>.
- Norske Bank. 2016. "VALUTAKURS FOR AMERIKANSKE DOLLAR (USD)." Hentet 12.05.16. <http://www.norges-bank.no/Statistikk/Valutakurser/valuta/USD/>.
- NTB. 2014. "Maarud potetgull selges til Tyskland." Hentet 09.03.16.
<http://www.aftenposten.no/okonomi/Maarud-potetgull-selges-til-Tyskland-7579534.html>.
- Nyberg, Per Daniel, Lene Dørmænen Lodde, og Marius Basteviken. 2015. "OECD har presentert resultatet av BEPS-prosjektet." Hentet 11.05.16.
<http://www.kpmglaw.no/artikkel/oecd-har-presentert-resultatet-av-beps-prosjektet>.
- OECD. 2010. "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations ". Paris: OECD Publishing.
- OECD. 2012. "THIN CAPITALISATION LEGISLATION." Hentet 01.02.2016.
http://www.oecd.org/ctp/tax-global/5.%20thin_capitalization_background.pdf.
- OECD. 2014a. "Model Tax Convention." Hentet 01.02.2015.
<http://www.oecd.org/ctp/treaties/2014-model-tax-convention-articles.pdf>.
- OECD. 2014b. "Model Tax Convention on Income and on Capital 2014". Paris: OECD publishing.
- Off-Shore. 2016. "Advantages of Incorporation in Delaware." Hentet 10.05.16.
http://www.off-shore.net/english/delaware-usa-offshore-non-resident-llc-company-formation/#availability_of_pass_through_taxation.
- Olsen, Monica, og Heidi V. Høgalmen. 2013. "Skatteplanlegging i flernasjonale selskap: fremgangsmåter, effekt og hvordan det kan reguleres: en analyse av IKEA." Master Thesis, Finansiell Økonomi, Handelshøyskolen i Bergen.
- Orbis. 2016. "Orbis." Hentet 20.03.16. <https://orbis.bvdinfo.com>.
- Osborne, Hilary. 2015. "Cadbury owner paid no UK corporation tax last year." Hentet 28.02.16. <http://www.theguardian.com/business/2015/dec/06/cadburys-owner-paid-no-uk-tax-last-year>.
- Proff. 2016. "Maarud AS." Hentet 01.04.16. <http://www.proff.no/regnskap/maarud-as/disenå/jordbruk-andre-tjenester/Z0I3OR7U/>.
- PWC. 2015a. "Corporate - Tax credits and incentives." Hentet 15.03.16.
<http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/Switzerland-Corporate-Tax-credits-and-incentives>.

- PWC. 2015b. "Netherlands, Corporate - Income Determination." Hentet 10.05.16.
<http://taxsummaries.pwc.com/uk/taxsummaries/wwts.nsf/ID/Netherlands-Corporate-Income-determination>.
- Reuters. 2015. "Big U.S. firms hold \$2.1 trillion overseas to avoid taxes: study." Hentet 15.05.16. <http://www.reuters.com/article/us-usa-tax-offshore-idUSKCN0S008U20151006>.
- Roer, Arild. 2015. "Prising av interne transaksjoner i praksis." *Revisjon og Regnskap* 6: 60-63.
- Scheel, Hans Henrik. 2014. "Kapitalbeskatning i en internasjonal økonomi: Utredning fra utvalg oppnevnt ved kongelig resolusjon 15. Mars 2013. Avgitt til Finansdepartementet 2. Desember 2014." Oslo: Departementenes sikkerhets- og serviceorganisasjon, Informasjonsforvaltning.
- Schjelderup, Guttorm. 2014. "Form og substans: Flernasjonale selskaper og skatteplanlegging." *Samfunnsøkonomen* (1).
- Schjelderup, Guttorm, og Michael Riis Jacobsen. 2013. "Nye utfordringer i bedriftsbeskatningen." *Samfunnsøkonomen* (5).
- Sivertsen, Kjetil, og Ola Sjotrø. 2015. "Overskuddsflytting ved bruk av internprismanipulasjon blant flernasjonale selskaper i Norge - En empirisk analyse på norske data." Master Thesis, Finansiell Økonomi, Handelshøyskolen i Bergen.
- Skatteetaten. 2007a. "Retningslinjer for dokumentasjon av prisfastsettelsen ved kontrollerte transaksjoner og overføringer." Hentet 11.03.16.
http://www.skatteetaten.no/upload/PDFer/Retningslinjer_for_dokumentasjon_06_12_07_-_2_1_.pdf.
- Skatteetaten. 2007b. "Retningslinjer for internprising." Hentet 11.03.16.
<http://www.skatteetaten.no/no/Radgiver/Rettskilder/rundskriv-retningslinjer-og-andre-rettskilder/rundskriv/retningslinjer-for-internprising/>.
- Skatteetaten. 2013. "Transfer Pricing - Årsrapport for 2013."
- Skatteetaten. 2014. "Transfer Pricing - Årsrapport for 2014."
- Skatteetaten. 2016. "Lignings-ABC." Hentet 11.03.16.
<http://www.skatteetaten.no/no/Radgiver/Rettskilder/Handboker/Lignings-ABC/Kapitler/I/?mainchapter=129948>.
- Statistisk Sentralbyrå. 2016. "Direkteinvesteringer, beholdninger og avkastning." Hentet 10.04.16. <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/di/aar/2016-01-13>.
- Store Norske Leksikon. 2015. "Freia." Hentet 03.02.2016. <https://snl.no/Freia>.
- Størbu, Martin Kynningsrud. 2016. "Apple kan skylde 70 milliarder i skatt." Hentet 27.02.16. <http://itavisen.no/2016/01/15/apple-kan-skyld-70-milliarder-i-skatt/>.
- Sættem, Johan B. 2013. "Seks av ti bedrifter betaler ikke skatt." Hentet 05.04.2016.
<http://www.nrk.no/okonomi/6-av-10-betaler-ikke-skatt-1.10880287>.
- Sævoid, Kristine. 2014. "Her kan selskaper bestemme skatten selv." Hentet 11.05.16.
<http://www.bt.no/nyheter/innsikt/Her-kan-selskaper-bestemme-skatten-selv-3156030.html>.
- Søgaard, Simen Skjold. 2011. "Generelle omgåelsesnormer som virkemiddel mot treaty shopping." *Institutt for offentlig retts skriftserie* 02/2011.
- Tax Justice Network. 2015a. "FSI 2015 - Final Result." Hentet 25.02.16.
<http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/FSI-Rankings-2015.pdf>.
- Tax Justice Network. 2015b. "Narrative report on Netherlands." Hentet 10.05.16.
<http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/Netherlands.pdf>.
- Tax Justice Network. 2015c. "OECD's BEPS proposals will not be the end of tax avoidance by multinationals." Hentet 11.05.16.

- <http://www.taxjustice.net/2015/10/05/press-release-oecd-beps-proposals-will-not-be-the-end-of-tax-avoidance-by-multinationals/>.
- Trading Economics. 2016. "Cocoa." Hentet 14.05.16.
<http://www.tradingeconomics.com/commodity/cocoa>.
- Tropina, J. , og J. Møen. 2012. "Overskuddsflytting inn eller ut av Norge?" *Skjult - et hefte om skatteparadis, kapitalflukt og hemmelighold* 58-61.
- UNCTAD. 2009. "UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNC." *Collecting and Reporting FDI/TNC Statistics: Institutional Issues III*.
- Universitetet i Oslo, Det juridiske fakultet. 2016. "Norges lover 1687-2015". Bergen: Fagbokforlaget.
- Utenriksdepartementet. 2013. "Dele for å skape: demokrati, rettferdig fordeling og vekst i utviklingspolitikken". Oslo: Departementenes servicesenter.
- Wangen, Ståle. 2013. "Utfordrer PE-bransjen." *Finansavisen*, 13.01.13, 49.
- Wangen, Ståle. 2012. "Aksjer som intensiv til ansatte." *Finansavisen*, 05.10.12, 57.
- Yahoo Finance. 2016. "Mondelez International, Inc." Hentet 28.02.16.
<https://finance.yahoo.com/q/pr?s=MDLZ+Profile>.
- Zefix. 2016. "Mondelez Europe Procurement GmbH." Hentet 20.05.16.
<http://zh.powernet.ch/webservices/inet/HRG/HRG.aspx/getHRGPDF?chnr=0204037980&amt=020&toBeModified=0&validOnly=0&lang=4&sort=0>.