



Handelshøyskolen BI

MAN 30381 Internprising - prosjektoppgave

Term paper 100% - W

Predefinert informasjon

Startdato:	26-01-2022 09:00	Termin:	202210
Sluttdato:	09-05-2022 12:00	Vurderingsform:	Norsk 6-trinns skala (A-F)
Eksamensform:	P		
Flowkode:	202210 11599 IN02 W P		
Intern sensor:	(Anonymisert)		

Deltaker

Navn:

Informasjon fra deltaker

Tittel *:

Navn på veileder *:

Inneholder besvarelsen Nei Ja
konfidensielt materiale?: Ja Nei
Jeg bekrefter innlevering til biblioteket *: Ja Nei

Gruppe

Gruppenavn:
Gruppenummer:
Andre medlemmer i gruppen:

Innhold

SAMMENDRAG	II
1. PROBLEMSTILLINGEN, ARMLENGDEPRINSIPPET OG IMMATERIELLE EIENDELER	1
1.1 ARMLENGDEPRINSIPPET OG OECD RETNINGSLINJENE	2
1.2 IMMATERIELLE EIENDELER	3
2. HVORDAN PRISE IMMATERIELLE EIENDELER SOM FLYTTES UT AV NORGE I HENHOLD TIL ARMLENGDEPRINSIPPET	5
2.2 PRISINGSMETODENE OG HVORVIDT DE KAN VÆRE ANVENDBARE.....	8
2.2.1 Sammenlignbar ukontrollert pris-metoden (SUP/CUP).....	9
2.2.2 Profit Split metoden	12
2.2.3 Kost pluss metoden	13
2.2.4 Videresalgsmetoden	13
2.2.5 TNMM.....	14
2.2.6 Oppsummering av hvilke metoder som er anvendelige og veien videre.....	15
2.3 PRISING AV IMMATERIELLE EIENDELER VED BRUK AV VERDSETTELSESTEKNIKKER	15
3. OPPSUMMERING	20
LITTERATURLISTE	21

Sammendrag

Hovedproblemstillingen i denne prosjektoppgaven er hvordan prise immaterielle eiendeler som flyttes ut av Norge i henhold til armlengdeprinsippet. Formålet er å belyse hvilken veiledning OECDs retningslinjer gir i forhold til å fastsette en verdi (pris) på immaterielle eiendeler som overføres konserninternt mellom ulike jurisdiksjoner som en engangstransaksjon.

Innenfor internprising kan det argumenteres for at det er to tilnærminger til prising der den ene tilnærmingen er de fem prisingsmetodene som omtales i retningslinjenes kapittel 2, og den andre tilnærmingen er bruk av verdsettelsesteknikker som omtales i retningslinjenes art. 6.153 – 6.195. Prosjektoppgaven tar for seg disse to tilnærmingene og drøfter hvordan de kan anvendes for å komme frem til en armlengdespris på engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler.

Med utgangspunkt i et praktisk eksempel fra retningslinjene gjennomgås hovedtrekkene i de ulike prisingsmetodene før jeg drøfter hvorvidt de kan være anvendbare ved prising av engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler. CUP-metoden og Profit Split metoden kan under visse forutsetninger være aktuelle for dette formålet, mens de øvrige prisingsmetodene som omhandles i retningslinjenes kapittel 2 er best egnet til løpende prising av konserninterne transaksjoner.

Videre blir sentrale aspekter ved retningslinjenes veiledning relatert til verdsettelsesteknikker og forhold det er viktig å være oppmerksom på ved bruk av slike teknikker gjennomgått. I tillegg tar også oppgaven for seg aktuell økonomisk teori som supplerer retningslinjene med praktiske fremgangsmåter for å komme frem til en pris på engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler som er i henhold til armlengdeprinsippet.

1. Problemstillingen, armlengdeprinsippet og immaterielle eiendeler

Hovedproblemstillingen i denne prosjektoppgaven er hvordan prise immaterielle eiendeler som flyttes ut av Norge i henhold til armlengdeprinsippet. Begrepet «prise» i denne sammenheng innebærer å fastsette en verdi (pris) på immaterielle eiendeler. Dette er en omfattende problemstilling som kan omfatte både løpende prising av immaterielle eiendeler og engangstransaksjoner der immaterielle eiendeler selges fra en jurisdiksjon til en annen jurisdiksjon. Grunnet prosjektoppgavens omfang vil fokus være engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler og avgrenses mot løpende prising av immaterielle eiendeler.

Innenfor internasjonal skatterett er spørsmålene relatert til internprising de mest aktuelle og omdiskuterte temaene globalt. Dette har sammenheng med at hvert enkelt land ønsker å sikre sitt nasjonale inntektsgrunnlag. Olsen & Abrahamsen (2022) viser til at 70% av verdenshandelen omfatter overføring av varer, tjenester, teknologi og kapital innad i multinasjonale konsern. Et multinasjonalt konsern underlagt ulike skatteregimer vil ha et insentiv til å organisere seg slik at skattebelastningen totalt sett i konsernet blir lavest mulig. Det kan være nærliggende for et konsern å allokere inntekter som kommer til beskatning til land med lav skattesats, mens kostnader som kan tas til fradrag allokteres til land med høy skattesats. En slik allokering av inntekter og kostnader kan være godt forretningsmessig begrunnet for eksempel ved at et konsern velger å sentralisere immaterielle eiendeler i et land med lav skattesats fordi dette landet også har lave produksjons- og lønnskostnader. Andre konsernselskaper i land med høyere skattesats som vil ha tilgang til de immaterielle eiendelene må betale for dette, og på denne måten vil løpende konserninterne inntekter relatert til de immaterielle eiendelene bli allokert til land med lav skattesats, mens løpende konserninterne kostnadene for bruk av de immaterielle eiendelene kan tas til fradrag i land med høy skattesats. Multinasjonale konsern står fritt til å organisere seg på de måter de ønsker av forretningsmessige grunner, men det må være substans bak organiseringen og interne transaksjoner mellom selskapene i et konsern må være i samsvar med armlengdeprinsippet.

Å komme frem til en pris i henhold til armlengdeprinsippet på immaterielle eiendeler kan by på en del utfordringer. Innenfor internprising kan det argumenteres for at det er to tilnærminger til prising. Den ene tilnærmingen er prisingsmetodene som omtales i OECDs retningslinjer kapittel 2, som er mest anvendelige for løpende prising av

konsernterne transaksjoner. Nærmere om dette i prosjektoppgavens kapittel 2.2. Den andre tilnærmingen er bruk av verdsettelsesteknikker som omtales i OECDs retningslinjer art. 6.153 – 6.195 som kan være særlig anvendelige ved prising av immaterielle eiendeler. Nærmere om dette i prosjektoppgavens kapittel 2.3. Målet for begge tilnærmingene er å komme frem til en pris som er i henhold til armlengdeprinsippet. Før jeg ser nærmere på disse tilnærmingene gis det en kort redegjørelse for armlengdeprinsippet og OECDs retningslinjer i kapittel 1.1 og immaterielle eiendeler i kapittel 1.2. Deretter presenteres et utdrag av eksempel 28 i retningslinjene som brukes som et utgangspunkt for drøftingen av hvor aktuelle prisingsmetodene og verdsettelsesteknikkene er ved prising av engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler. I kapittel 3 følger en oppsummering.

1.1 Armlengdeprinsippet og OECD retningslinjene

Armlengdeprinsippet innebærer at pris og vilkår som fastsettes i en transaksjon mellom nærstående parter som har et interessefellesskap skal samsvare med pris og vilkår som ville blitt fastsatt i en tilsvarende transaksjon mellom uavhengige parter.

Internrettslig er armlengdeprinsippet nedfelt i Lov om skatt av formue og inntekt (skatteloven) § 13-1. Tre kumulative vilkår må være oppfylt for at skattemyndighetene skal ha adgang til å fastsette skatteytters inntekt ved skjønn jf. skatteloven § 13-1 første og tredje ledd: 1) Inntektsreduksjon, 2) Interessefellesskap og 3) Årsakssammenheng.

Det må kunne påvises en inntektsreduksjon som følge av et interessefellesskap (årsakssammenheng). Ved kontroll av en internpris i et konsern, må inntekten skattemyndighetene hevder er redusert være lavere enn hva uavhengige parter ville avtalt. Selskaper innad i et konsern har et interessefellesskap, og dersom det ikke er noen andre grunner til at inntekten er redusert, så skal det antas at det følger av interessefellesskapet, og at vilkåret om årsakssammenheng dermed også er oppfylt.

Av skatteloven § 13-1 fjerde ledd følger det at OECDs retningslinjer (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations) skal hensyntas i vurderingen av hvorvidt vilkårene er oppfylt. Armlengdeprinsippet er et anerkjent internasjonalt prinsipp nedfelt i OECDs mønsterskatteavtale art. 9 og kommer til uttrykk gjennomgående i OECDs retningslinjer (1995, 2010, 2017 og 2022), samt i BEPS action 8-10 (2015). I denne prosjektoppgaven vil henvisninger til OECDs retningslinjer være til 2022-versjonen (videre omtalt som TPG eller retningslinjene).

Partenes faktiske transaksjon skal aksepteres, men skattemyndighetene har mulighet til å justere prisen dersom denne ikke er i henhold til armlengdeprinsippet. I noen tilfeller har skattemyndighetene også anledning til å foreta en strukturell justering, men det er kun i de tilfeller der avtalen som er inngått er irrasjonell jf. TPG art. 1.139 og 1.140. I vurderingen av hvorvidt en transaksjon er i henhold til armlengdeprinsippet, er det substansen i transaksjonen det sentrale. Kontrakter mellom partene er utgangspunktet, men partenes adferd (substansen) er avgjørende, og dersom partenes faktiske adferd avviker fra det som juridisk er avtalt, er det den faktiske adferden som er avgjørende for prisen jf. TPG art. 1.46.

1.2 Immaterielle eiendeler

Videre vil jeg se nærmere på når det foreligger en immateriell verdi etter norsk rett og etter OECDs retningslinjer. Norsk Regnskapsstandard (NRS) 19 definerer immaterielle eiendeler for regnskapsformål på følgende måte:

«Immaterielle eiendeler er ikke-pengeposter uten fysisk substans som foretaket benytter i tilvirkning eller salg av varer og tjenester, ved utleie til andre foretak, eller for administrative formål, og som:

- a) er identifiserbare, og
- b) kontrolleres av foretaket slik at de representerer fremtidige økonomiske fordeler som forventes å tilflyte foretaket»

Videre oppgis følgende eksempler på immaterielle eiendeler som kan falle innenfor definisjonen: varemerker, forretningsnavn (trademarks), utgiverrettigheter, edb programvare, lisenser, kopieringsretter (copy-rights), patenter, franchise rettigheter, driftsrettigheter og konsesjoner, modeller, prototyper, resepter, formler etc.

Immaterielle eiendeler er ikke definert i skatteloven, men jf. bl.a. RT-2007-1543 (Scansales) og RT-2008-343 (Hafslund Nett) er NRS 19 ansett for å være et viktig tolkningsmoment for å vurdere hvorvidt en eiendel anses for å være immateriell også skatterettslig. Hvorvidt en eiendel anses for å være immateriell etter internretten har betydning for muligheten norske selskaper har til å få skattemessig fradrag for verdiforringelse i form av avskrivninger jf. skatteloven § 6-10 tredje ledd og § 14-50.

En immateriell eiendel («Intangible») blir definert i TPG art. 6.6 på følgende måte:

«(...) something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances.»

Retningslinjene har en bred definisjon som tar utgangspunkt i noe som kan benyttes i en forretningsmessig sammenheng uten at det settes noen grenser utover det (Advokatfirmaet Thommessen 2017). Retningslinjene er etter mitt syn klarere på hva som ikke omfattes av definisjonen, enn hva som omfattes. Kostnadseffektivisering og markedsspesifikke forhold (TPG kapittel 1 D.6), arbeidsstyrke (TPG kapittel 1 D7) og gruppesynergier (TPG kapittel 1 D.8) omfattes ikke av definisjonen. I henhold til retningslinjene er dette forhold som anses som sammenlignbarhetsfaktorer som må hensyntas i sammenligningsvurderingen, og ikke immaterielle eiendeler.

Retningslinjene konstaterer at det ikke er gjort noe frsøk på å kategorisere ulike typer immaterielle eiendeler, men viser til at i ulike internprisingsdiskusjoner blir immaterielle eiendeler kategorisert jf. TPG art. 6.15. Oddleif Torvik (2022) skiller mellom produksjons IP (teknologibaserte immaterielle eiendeler) og markedsførings IP (markedsbaserte immaterielle eiendeler). Teknologibaserte immaterielle eiendeler relaterer seg til produksjonsleddet i en verdikjede som brukes til å lage produkter, og eksempler på dette kan være utviklet programvare, prototyper og formler. Et selskap må enten kunne ta en høyere pris for sine produkter/tjenester eller produsere til lavere kostnader enn andre aktører for at produksjons IP skal gi en økonomisk fordel. Markedsførings IP relaterer seg til distribusjons/salgsleddet i verdikjeden som brukes til å selge produkter. Det mest klassiske eksempelet på denne type IP er varemerke/brand.

2. Hvordan prise immaterielle eiendeler som flyttes ut av Norge i henhold til armlengdeprinsippet

I denne delen av prosjektoppgaven vil jeg gjennom en praktisk tilnærming se nærmere på hvordan man konkret kan gå frem for å prise immaterielle eiendeler i henhold til armlengdeprinsippet. For å illustrere dette, tas det utgangspunkt i eksempel 28 fra retningslinjene:

«Company A is the Parent company of an MNE group with operations in Country S. Company B is a member of the MNE group with operations in Country T, and Company C is also a member of the MNE group with operations in Country U. For valid business reasons the MNE group decides to centralise all of its intangibles related to business conducted outside of Country S in a single location. Accordingly, intangibles owned by Company B are sold to Company C for a lump sum, including patents, trademarks, know-how, and customer relationships. At the same time, Company C retains Company B to act as a contract manufacturer of products previously produced and sold by Company B on a full-risk basis. Company C has the personnel and resources required to manage the acquired lines of business, including the further development of intangibles necessary to the Company B business.»

Eksempelet tar opp to interessante internprisings spørsmål. For det første har det skjedd en realisasjon av immaterielle eiendeler gjennom den konserninterne reorganiseringen som C har betalt et engangsvederlag for (engangstransaksjon). Det sentrale spørsmålet som reises fra et internprisingsperspektiv, er hva som er en armlengdespris som C bør betale til B for disse immaterielle eiendelene.

Videre opptrer B som en kontraktsprodusent for C ved at selskapet fortsetter å produsere produktene som de også produserte i forkant av salget av de immaterielle eiendelene. Dette er en transaksjon som prises løpende, og spørsmålet er hva som er en armlengdes avlønning til B for rollen som kontraktsprodusent.

I denne prosjektoppgaven er det den første problemstillingen som har mest fokus, men jeg vil også komme innom den andre problemstillingen ved gjennomgang av de ulike

internprisingsmetodene i kapittel 2.2. Før det vil jeg på et overordnet nivå se nærmere på noen sentrale vurderinger som oppstår i forkant av prisings spørsmålet i kapittel 2.1.

2.1 Innledende steg i en internprisingsanalyse

Det første steget på veien for å vurdere om en internpris er armlengdes, er å kartlegge de faktiske transaksjonene mellom partene jf. TPG kapittel 1 D. Denne kartleggingen utføres gjennom en verdiskjedeanalyse, samt en funksjons-, eiendels-, og risikoanalyse (FAR-analyse). Eksempelet gir svært begrenset informasjon om de immaterielle eiendelene som overføres, men det ser ut til at det er en kombinasjon av produksjons IP (patenter og «know-how») og markedsførings IP (varemerker og kunderelasjoner). Det forutsettes at disse immaterielle eiendelene er de sentrale verdidriverne i konsernet og videre må man kartlegge hvilke funksjoner, eiendeler og risikoer som utføres i B og C før og etter transaksjonene. Sentralt ved immaterielle eiendeler er en kartlegging av hvem som utfører sentrale DEMPE-funksjoner. Dette er funksjoner relatert til utvikling (Development), forbedring (Enhancement), vedlikehold (Maintenance), beskyttelse (Protection) og utnyttelse (Exploration) av de immaterielle eiendelene (jf. TPG art. 6.12).

Kartleggingen starter gjerne med å se hen til kontraktsvilkår (hva som juridisk er avtalt mellom partene) jf. TPG art. 1.36. Det forutsettes at det som fremkommer av eksempelet samsvarer med det som juridisk er avtalt mellom partene. Før engangstransaksjonen er det B som er eier av de immaterielle eiendelene og utfører samtlige funksjoner relatert til disse, inkludert DEMPE-funksjonene. Det er også B som har samtlige risikoer knyttet til de immaterielle eiendelene. I etterkant av overføringen er det C som overtar de immaterielle eiendelene og vesentlige funksjoner og risikoer relatert til disse, mens B opptrer som en kontraktsprodusent for C ved at selskapet fortsetter å produsere produktene som de også produserte i forkant av salget. Men i etterkant av salget er det C som har kontroll over de immaterielle eiendelene i konsernet og tar vesentlige beslutningene relatert til disse eiendelene. Det legges også til grunn at det er C som beslutter hvorvidt B skal fortsette å produsere tilsvarende produkter som tidligere eller om de skal produsere andre produkter. Olsen & Abrahamsen (2022) viser til at ved gjennomføring av en FAR-analyse, så er det vanlig å klassifisere partene i henhold til grad av risiko og fortjenestemulighet. Skalaen de viser til går fra aktører som klassifiseres som «low risk» aktører med lav risiko og en lav fortjenestemulighet til «full fledged» aktører med høy risiko og en høy fortjenestemulighet. I etterkant av salget av de immaterielle eiendelene, er det

nærliggende å klassifisere B som en «low risk» aktør som ikke har sentrale funksjoner, eiendeler eller risikoer, mens C klassifiseres som en «full fledged» aktør med kontroll over vesentlige funksjoner, eiendeler og risikoer. Gjennomgående i retningslinjene vises det til at en virksomhets fortjenestepotensial skal samsvare med de funksjoner, eiendeler og risikoer virksomheten har.

Utarbeidelse av bransjeanalyser, nøkkeltallsanalyser og kontroll av skatteyters utførte sammenlignbarhetsanalyser er sentrale deler av skattemyndighetenes arbeid med en internprisingssak (Olsen & Abrahamsen 2022). En grundig analyse av partenes funksjoner, eiendeler og risikoer særlig sett opp mot DEMPE-funksjonene er helt sentralt, men grunnet omfangsbegrensningen på denne oppgaven er dette forhold som ikke problematiseres nærmere. Fokus videre vil være hvordan komme frem til en armlengdes pris på transaksjonene mellom B og C, og da med et særlig fokus på realisasjonen av de immaterielle eiendelene (engangstransaksjonen).

Ved overføring av immaterielle eiendeler er det tre sentrale problemstillinger som reises ifølge Advokatfirmaet Thommessen (2017):

- 1) Har det funnet sted en overføring?
- 2) Når ble den immaterielle eiendelen faktisk overført?
- 3) Hva er riktig pris på den immaterielle eiendelen som er overført?

Ved en kontrollsak er det helt sentralt for skattemyndighetene å identifisere samtlige immaterielle eiendeler som er overført og vurdere hvorvidt uavhengige parter ville honorert overføringen i samsvar med TPG art. 9.55. Forutsettes det at skattemyndighetene har en god oversikt over de immaterielle eiendelene som er overført fra B til C (patenter, varemerker, «know-how» og kunderelasjoner) må spesifikke forhold ved disse immaterielle eiendelene vurderes. Noen relevante spørsmål kan være hvor lenge varer patentrettighetene, forekommer det eksklusivitetsklausuler, hvor anerkjente er varemerkene, hva slags type «know-how» er det som overføres og hvor stabil er kundeporteføljen. Det er også aktuelt å stille spørsmål ved hvilket inntekspotensiale de immaterielle eiendelene har, og hvor stor risiko det knytter seg til inntekspotensialet. Det forutsettes videre at det ikke er tvilsomt hvorvidt det er overført immaterielle eiendeler og at tidspunktet for engangstransaksjonen heller ikke byr på utfordringer. Vi har da kommet til prisingsspørsmålet - den mest kompliserte

problemstillingen relatert til immaterielle eiendeler ifølge Advokatfirmaet Thommessen (2017).

2.2 Prisingsmetodene og hvorvidt de kan være anvendbare

I retningslinjenes kapittel 2 beskrives fem prisingsmetoder som kan anvendes som grunnlag for prisfastsettelse i interntransaksjoner eller som test av internprisfastsettelsen. Tre av metodene omtales som tradisjonelle transaksjonsmetoder og inkluderer sammenlignbar ukontrollert pris-metoden (CUP-metoden), videresalgsmetoden og kost-pluss metoden. De øvrige to metodene omtales som transaksjonsoverskuddsmetoder og inkluderer transaksjonsbasert nettomargin-metoden (TNMM) og overskuddsdelingsmetoden (Profit Split metoden).

Metodene anses som likeverdige og det er metoden som er best egnet til å finne en armlengdes pris som skal anvendes, jf. TPG art. 2.2. Det må følgelig foretas en vurdering av hvilken prisingsmetode som vil gi en armlengdespris på transaksjonen. Til tross for at det vises til at metodene er ansett for å være likeverdige, kan det tilsynelatende se ut til at retningslinjene har en prioritert rekkefølge i forhold til hvilke metoder man bør vurdere først i prisings spørsmål. Jf. TPG art. 2.3 vises det til at dersom både tradisjonelle transaksjonsmetoder og transaksjonsoverskuddsmetoder kan anvendes for å gi en armlengdes pris, er de tradisjonelle transaksjonsmetodene å foretrekke. Retningslinjene går også enda lenger i forhold til prioriteringen av prisingsmetodene ved at det i TGP art. 2.15 vises til at CUP-metoden er å foretrekke fremfor øvrige prisingsmetoder dersom det er mulig å finne en tilstrekkelig sammenlignbar CUP.

Retningslinjene gir også anvisning på hvilke metoder som er ansett for å være mest anvendelige ved prising av immaterielle eiendeler. Av TPG art. 6.145 følger det at CUP-metoden eller Profit Split metoden som regel er mest anvendelige til dette formålet. Profit Split metoden kan være en foretrukken metode dersom det ikke er mulig å anvende CUP-metoden (jf. TPG art. 6.148). Det åpnes også for bruk av andre metoder som ikke er beskrevet nærmere i retningslinjene. Men ved bruk av øvrige prisingsmetoder bør selskapet jf. TPG art. 2.9 begrunne hvorfor valgt metode var den beste løsningen, og hvorfor ingen av de fem metodene som presenteres i retningslinjenes kapittel 2 var anvendelige. Ved prising av immaterielle eiendeler kan det være særlig aktuelt å anvende verdsettelsesteknikker for å komme frem til en

armlengdespris på de immaterielle eiendelene jf. TPG art. 2.175. Nærmere om verdsettelsesteknikker i kapittel 2.3.

I eksempel 28 er det som skissert ovenfor, to sentrale internprisings spørsmål: Engangstransaksjonen der B selger immaterielle eiendeler til C, og den etterfølgende løpende prisingen av B sin rolle som kontraktsprodusent for C. I det følgende vil jeg kort redegjøre for de ulike prisingsmetodene og vurdere hvorvidt de kan være aktuelle å anvende for å prise disse to identifiserte transaksjonene. Først omtales metodene som i henhold til retningslinjene er best egnet for prising av immaterielle eiendeler: Sammenlignbar ukontrollert pris-metoden (CUP-metoden) og overskuddsdelingsmetoden (Profit Split metoden). Dette er metoder som kan være anvendelige både ved engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler og løpende prising av immaterielle eiendeler. Videre omtales kost-pluss metoden, videresalgsmetoden og den transaksjonsbaserte nettomargin-metoden (TNMM). Dette er metoder som egner seg best til løpende prising av enkle rutinemessige tjenester.

2.2.1 Sammenlignbar ukontrollert pris-metoden (SUP/CUP)

Sammenlignbar ukontrollert pris-metoden (videre omtalt som CUP-metoden) omtales i TPG art. 2.14 – 2.26 og er en prisingsmetode som forutsetter at det er mulig å finne en transaksjon mellom uavhengige parter som er tilstrekkelig lik den transaksjonen som skal prises til at den kan anses for å være sammenlignbar. En transaksjon mellom to uavhengige parter kan anses som sammenlignbar dersom det ikke er ulikheter mellom transaksjonene som påvirker prisen i et åpent marked, eller det er mulig å foreta presise justeringer for at transaksjonene skal kunne være tilstrekkelig sammenlignbare (jf. TPG art. 2.15). Det fremkommer videre av retningslinjene at det kan være svært krevende å finne en transaksjon mellom uavhengige parter som er tilstrekkelig lik den kontrollerte transaksjonen til at den skal kunne anvendes som en CUP.

Selv om CUP-metoden trekkes frem som en anvendelig metode for å prise immaterielle eiendeler vises det også i retningslinjenes art. 6.146 til at det å identifisere pålitelige sammenlignbare transaksjoner som involverer immaterielle eiendeler kan være vanskelig eller umulig. Dersom det skal anvendes en CUP vises det spesifikt til at økonomisk relevante karakteristikk og sammenlignbarhetsfaktorer (jf. retningslinjenes kapittel 1 D) må vurderes nøye. Tilfeller der CUP-metoden kan være anvendelig for prising av immaterielle eiendeler, er dersom det har vært eksterne transaksjoner forut

for eller i etterkant av den kontrollerte transaksjonen som inkluderer de samme immaterielle eiendelene, jf. bl.a. Utv. 2019 s. 363 Normet Norway AS og utv. 2019 s. 340 Allnex Norway AS.

I Normet-saken ble samtlige aksjer i Normet Norway AS (tidligere Dynamic Rock Support AS) kjøpt av det sveitsiske selskapet Normet International Ltd for 10,5 millioner euro 30. januar 2013. To dager senere 1. februar 2013 solgte det norske selskapet IP konserninternt til Normet International Ltd for 493 590 euro. Ni måneder senere 30. oktober 2013 ble også aksjene i datterselskapene i det norske selskapet solgt til Normet International Ltd. for 10,1 millioner euro. I denne saken tok Skatteetaten utgangspunkt i det eksterne oppkjøpet av Normet Norway AS, og trakk fra markedsverdien på materielle eiendeler i det norske selskapet inkludert datterselskapene før salget, for deretter å allokere residualverdien til de immaterielle eiendelene som ble overført. Skatteetaten fikk medhold i saken som ble anket til Høyesterett, men ikke tillatt fremmet.

Allnex-saken handler om hvorvidt Allnex Norge AS (tidligere Cytex Norge KS) betalte en armlengdespris for overføring av immaterielle eiendeler fra det nederlandske søsterselskapet Cytec Industries Europe CV i 2010. For å vurdere hvorvidt det var satt en armlengdespris på de immaterielle eiendelene som ble overført så Skatteetaten hen til en uavhengig tredjeparts oppkjøp av hele den norske virksomheten i 2013 – hele tre år etter den konserninterne transaksjonen. I 2010 hadde Allnex Norge AS betalt 210 millioner NOK for immaterielle eiendeler for å bli egenprodusent, mens i 2013 betalte Advent International (den uavhengige tredjeparten) 199 millioner NOK for hele den norske virksomheten inkludert de immaterielle eiendelene. Det fremkommer av domspremissene at lagmannsretten er enig med selskapet i at utgangspunktet ved anvendelse av CUP-metoden, er transaksjoner som er gjennomført på samme tid eller forut for den kontrollerte transaksjonen og at etterpåkløkskap skal unngås. Men lagmannsretten påpeker også at retningslinjene åpner for bruk av etterfølgende opplysninger til en viss grad og at det er relevant å se hen til den uavhengige transaksjonen i 2013 ved vurderingen av om selskapets verdivurdering fra 2010 er innenfor et forsvarlig armlengdeintervall. Prisen på de immaterielle verdiene som ble kjøpt av det nederlandske søsterselskapet i 2010 ble redusert fra 210 til 45 millioner i skatteklagenemdas vedtak. Dette ble fastholdt av både tingretten og lagmannsretten. Saken ble anket til høyesterett, men ble ikke tillatt fremmet.

Det er interessant å merke seg formuleringen i TPG art. 6.147 der det åpnes for at et eksternt oppkjøp av en virksomhet kan anvendes som en CUP ved prising av immaterielle eiendeler som overføres «immediately following the acquisition.». I Normet-saken gikk det kun to dager mellom det eksterne oppkjøpet av selskapet (den ukontrollerte transaksjonen) og salg av IP (den kontrollerte transaksjonen), mens i Allnex-saken gikk det tre år mellom kjøp av IP (den kontrollerte transaksjonen) og det eksterne oppkjøpet (den ukontrollerte transaksjonen). Dette illustrerer at CUP-metoden etter norsk rettspraksis kan anvendes selv om det går forholdsvis lang tid mellom når den kontrollerte og den ukontrollerte transaksjonen finner sted.

Allnex-saken tar også opp en annen interessant problemstilling på internprisingsområdet som relaterer seg til hvorvidt man kan se hen til eksterne transaksjoner i etterkant av den kontrollerte transaksjonen. I internprisingsammenheng er det stort fokus på hvilken informasjon som var kjent på transaksjonstidspunktet, og det er kun i sjeldne tilfeller at det kan være aktuelt å se hen til etterfølgende opplysninger, men dette er et eksempel på en sak der etterfølgende opplysninger har blitt vektlagt. I dommen begrunnes dette med at retningslinjene åpner for en slik tilnærming i art. 3.73 og 3.74, som henviser til art. 6.181 – 6.185 vedrørende immaterielle eiendeler der prisen er høyst usikker på verdsettelsestidspunktet. Dette kommer jeg tilbake til i prosjektoppgavens kapittel 2.3.

Norsk rettspraksis viser at CUP-metoden kan være en aktuell metode ved prising av engangstransaksjoner. I denne oppgaven tas det utgangspunkt i et eksempel fra retningslinjene og en kan se for seg at selskap B kort tid i forkant av salget av de immaterielle eiendelene til selskap C, var et uavhengig selskap som ble kjøpt opp av selskap A (morselskapet i konsernet). I et slikt scenario kan denne salgstransaksjonen være et interessant utgangspunkt for en CUP-tilnærming på samme måte som i Normet-saken. Riktignok er det viktig å presisere at det må utføres nødvendige justeringer for at et kjøp av hele virksomheten skal kunne anvendes som en CUP for prising av de immaterielle eiendelene. Dette kan for eksempel gjøres ved at de materielle eiendelene i B - som ofte tilsvarer bokførte verdier i regnskapet og dermed er langt enklere å verdsette enn immaterielle eiendeler - først blir verdsatt. Deretter trekkes denne verdien fra kjøpesummen A betalte til en uavhengig tredjepart for hele B sin virksomhet, før det foretas en residualbetraktning for å komme frem til en verdi på de immaterielle eiendelene som overføres fra B til C.

CUP-metoden kan også være anvendelig ved løpende prising av tjenestene som leveres fra B til C i etterkant av engangstransaksjonen. En kan for eksempel se for seg at som en sentralisert IP-eier mottar C tilsvarende tjenester som de mottar fra B også fra andre konsernselskaper og eksterne parter. Dersom C mottar tilsvarende tjenester fra andre konsernselskaper, så vil en sammenligning med disse være en sammenligning av to kontrollerte transaksjoner og således ikke egnet for å kunne vurdere om prisen er armlengdes. Men dersom C også mottar tilsvarende tjenester fra et eksternt selskap utenfor konsernet er det en transaksjon som kan være aktuell som en CUP, forutsatt at tjenestene som leveres er tilstrekkelig sammenlignbare med de tjenestene som B leverer til C, eventuelt etter justeringer for å sikre tilstrekkelig sammenlignbarhet.

2.2.2 Profit Split metoden

Overskuddsdelingsmetoden (Profit Split metoden) beskrives i TPG art. 2.114 – 2.183. Metoden starter med å identifisere samlet overskudd eller underskudd til fordeling, deretter skal denne fordeles etter transaksjonspartenes bidrag jf. TPG art. 2.114. Fordelingen skal samsvare med en fordeling som uavhengige parter ville kommet frem til. Dette er en metode som ofte anvendes dersom en eller flere av partene i en transaksjon har unike og verdifulle bidrag, eller dersom bidragene i transaksjonen anses for å være svært integrerte, og det er vanskelig å skille de fra hverandre. Sammenlignet med de øvrige prisingsmetodene er dette en tosidig metode der begge parter i en transaksjon vurderes.

Profit Split metoden er mer aktuell ved løpende prising, enn ved overføring av immaterielle eiendeler på et gitt tidspunkt. En kan se for seg at metoden kan være aktuell for å prise en engangstransaksjon dersom det er flere parter som har utviklet de immaterielle eiendelene som selges. Men i et slikt tilfelle vil det nok være aktuelt å anvende Profit Split metoden i tillegg til verdsettelsesteknikker, der verdsettelsesteknikkene fastsetter beløpet til fordeling, og Profit Split metoden brukes til å foreta en fordeling mellom partene som har vært med på å skape de immaterielle eiendelene basert på den enkelte parts bidrag. I eksempel 28 er det B som selger immaterielle eiendeler til C, og det er vanskelig å se hvordan Profit Split metoden kan være anvendelig for å prise denne engangstransaksjonen.

Profit Split metoden er heller ikke aktuell ved den løpende prisingen av B sitt oppdrag som kontraktsprodusent for C som følge av at det ikke er noen å splitte profitten med.

Men en kunne sett for seg at dersom man etter en «deliniation»-prosess jf. TPG art. 1.42 – 1.50, kom frem til at B i realiteten fortsatte å utføre sentrale DEMPE-funksjoner relatert til de immaterielle eiendelene og ikke bare var en kontraktsprodusent for C, så kunne en «profit split» mellom C og B vært aktuelt. Fordelingen av profitten ville da vært avhengig av en funksjons, eiendels- og risikoanalyse av B og C, med et særlig fokus på hvilke sentrale DEMPE-funksjoner relatert til de immaterielle eiendelene som hver av partene bidrar med.

2.2.3 Kost pluss metoden

Kost pluss metoden beskrives i TPG art. 2.45 – 2.61. Metoden tar utgangspunkt i kostnadene et selskap har pådratt seg relatert til levering av produkter eller tjenester før det legges til et påslag som gjenspeiler selgers funksjoner, eiendeler og risikoer. Påslaget må samsvare med hva eksterne parter vil kunne få i fortjeneste ved levering av tilsvarende produkter og tjenester.

Kost pluss metoden er ikke anvendelig for prising av engangstransaksjonen mellom B og C som følge av at dette er en metode for prising av produkter og tjenester. I praksis er dette også en metode som ofte brukes ved prising av enkle rutinefunksjoner og som ikke egner seg for prising av komplekse immaterielle eiendeler.

Metoden kan være aktuell for løpende prising av B sin rolle som kontraktsprodusent. For å komme frem til en pris som C skal betale for det arbeidet B utfører, så kan man ta utgangspunkt i B sine direkte og indirekte kostnader relatert til produksjon før det legges til et påslag som typisk vil være mellom 5% og 10% avhengig av hvilket påslag sammenlignbare selskaper får for en tilsvarende kontraktsprodusent-funksjon.

2.2.4 Viderealgsmetoden

Viderealgsmetoden beskrives i TPG art. 2.27 – 2.44. Denne metoden tar utgangspunkt i prisen på et produkt som avtales ut mot en ekstern part for så å redusere denne med en bruttomargin. Denne bruttomarginen representerer viderealgsprisen og er den marginen uavhengige parter ville krevd for å dekke salgs- og andre operasjonelle kostnader relatert til produktet, samt en profittmargin. Metoden kan egne seg i tilfeller der man skal finne pris på produkter som videregjøres konserninternt før det selges til slutt kunder og er dermed ikke anvendelig for prising av engangstransaksjonen mellom B og C. Men metoden kan være aktuell for å prisen den etterfølgende løpende transaksjonen mellom B og C.

B opptrer som en kontraktsprodusent av produkter som selskapet tidligere både produserte og solgte. I etterkant av engangstransaksjonen så er det C som selger produktene til sluttkundene, men B fortsetter å produsere de samme produktene som tidligere. Videresalgsmetoden kan være en anvendelig metode dersom man tar utgangspunkt i salgsprisen som C får fra eksterne kunder for produktene som selges, og trekker fra salgs- og operasjonelle kostnader som C har hatt for å selge produktene, samt en profittmargin. Man kan da komme frem til en pris som C kan betale til B for rollen som kontraktsprodusent. Hvorvidt prisen som settes er armlengdes må avgjøres basert på en sammenlignbarhetsanalyse.

2.2.5 TNMM

Den transaksjonsbaserte nettomargin-metoden (videre omtalt som TNMM) beskrives i TPG art. 2.64 – 2.113. Metoden sammenligner netto overskuddsmargin i det konserninterne selskapet med tilsvarende netto overskuddsmargin i sammenlignbare uavhengige selskaper. Som følge av at det er nettomarginer som sammenlignes anvendes ofte metoden på aggregerte data fra flere transaksjoner jf. TPG 3.9. Dette er en metode som er mye brukt for å priske enkle/rutinemessige funksjoner som følge av at aggregert informasjon om potensielle sammenlignbare selskaper er tilgjengelig i ulike databaser og offentlige regnskapsregistre.

Dette er heller ikke en metode som egner seg for prising av engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler, ettersom den går ut på å sammenligne nettomarginer i ulike selskaper som har tilsvarende virksomhet som det kontrollerte selskapet. Men metoden kan være anvendelig som en rimelighetsvurdering av hvorvidt B blir tilstrekkelig avlønnnet for sin rolle som kontraktsprodusent for C.

Dersom det er mulig å finne selskaper som har tilstrekkelig sammenlignbar virksomhet som B ved databaseundersøkelser, kan sammenlignbare marginer anvendes for å kontrollere at nettoresultatene i B, er i overensstemmelse med nettoresultatene i sammenlignbare selskaper. Dette gir en indikasjon på om den prisen som C betaler til B er armlengdes. Dersom nettomarginene i B er innenfor det samme intervallet som sammenlignbare selskaper, tilsier det at prisen som er satt på B sin rolle som kontraktsprodusent er armlengdes.

2.2.6 Oppsummering av hvilke metoder som er anvendelige og veien videre

Jeg har nå redegjort kort for de ulike prisingsmetodene som følger av retningslinjenes kapittel 2 og drøftet hvorvidt metodene er aktuelle ved prising av de identifiserte konserninterne transaksjonene i eksempel 28 i retningslinjene. Oppsummert kan CUP-metoden være aktuell ved prising av engangstransaksjonen mellom B og C, mens for den løpende prisingen av B sitt oppdrag som kontraktsprodusent kan både videresalgsmetoden, kost pluss metoden og TNMM være aktuelle metoder under forutsetning av at B er å anse som en «low risk» aktør ovenfor C.

Videre forutsettes det at det ikke er mulig å finne en anvendelig CUP for prising av engangstransaksjonen mellom B og C, og i slike tilfeller åpner retningslinjene for bruk av øvrige metoder for å komme frem til en armlengdes pris. Som påpekt ovenfor kan verdsettelsesteknikker være særlig aktuelt ved prising av immaterielle eiendeler og jeg vil videre se nærmere på hvordan man kan komme frem til en armlengdespris på engangstransaksjonen mellom B og C ved bruk av slike teknikker.

2.3 Prising av immaterielle eiendeler ved bruk av verdsettelsesteknikker

Bruk av verdsettelsesteknikker for prising av immaterielle eiendeler omtales nærmere i retningslinjenes art. 6.153 – 6.195. Her vises det til at inntjeningsbaserte verdsettelsesteknikker, spesielt teknikker som baserer seg på neddiskontert kontantstrøm kan være særlig anvendelig ved verdsettelse av immaterielle eiendeler jf. TPG art. 6.153 og 6.157. Ved bruk av verdsettelsesteknikker for prising av immaterielle eiendeler må prinsippene som omtales i retningslinjenes kapittel 1-3, samt prinsippene som ellers fremkommer av kapittel 6 hensyntas jf. TPG art. 6.154.

Retningslinjene legger ingen føringer i forhold til hva slags verdsettelsesteknikker som bør anvendes ved prisingen av immaterielle eiendeler, men fraråder bruk av prisingsmetoder som baserer seg på utviklingskostnader for immaterielle eiendeler som følge av at det sjelden er en korrelasjon mellom utviklingskostnad og verdien på den immaterielle eiendelen når den er ferdig utviklet jf. TPG art. 6.142. Riktignok er det noen unntak fra denne anbefalingen, blant annet for utvikling av immaterielle eiendeler for interne forretningsformål og i tilfeller der det som utvikles ikke er unikt eller verdifullt jf. TPG art. 6.143.

Kaldestad & Møller (2016) viser til tre tilnærminger som er aktuelle ved verdsettelse av immaterielle eiendeler: En markedsbasert tilnærming, en kostbasert tilnærming og en inntjeningsbasert tilnærming. Den markedsbaserte tilnærmingen tar for seg hva lignende eiendeler omsettes for, og baserer seg ofte på multipler som for eksempel pris per kunde eller pris per bruker. En kostbasert tilnærming innebærer at verdien er lik kostnaden ved å fremskaffe en tilsvarende eiendel (gjenanskaffelseskost). En inntjeningsbasert tilnærming baserer seg på nåverdien av fremtidige kontantstrømmer som eiendelen antas å skape.

Selv om retningslinjene anbefaler en inntjeningsbasert tilnærming, kan de øvrige tilnærmingene være aktuelle for å vurdere hvorvidt prisen man kommer frem til gjennom en inntjeningsbasert tilnærming er rimelig. Å underbygge prisen man kommer frem til ved bruk av en inntjeningsbasert tilnærming, ved å anvende en markedsbasert tilnærming gjør det lettere for et selskap å argumentere for at prisen er i henhold til armlengdeprinsippet, som følge av at flere metoder gir den samme verdien. Som nevnt er retningslinjene klare på at en kostbasert tilnærming i ytterst få tilfeller er anvendbart ved prising av immaterielle eiendeler, men det kan likevel være aktuelt å foreta en kostbasert tilnærming for å kontrollere at prisen man kommer frem til gjennom en inntjeningsbasert tilnærming minimum overstiger gjenanskaffelseskosten for den immaterielle eiendelen. Hvis det ikke er tilfelle, vil prisen trolig ikke være i henhold til armlengdeprinsippet.

I eksempel 28 består de immaterielle eiendelene som er solgt fra B til C av patenter, varemerker, «know-how» og kunderelasjoner. Kaldestad & Møller (2016) viser til ulike inntjeningsbaserte metoder som kan anvendes for å verdsette disse eiendelene separat. Patenter og varemerker kan verdsettes gjennom en spart royalty metode («Relief from Royalty»). Selskaper som ønsker å bruke et patent eller et anerkjent varemerke må ofte betale en lisenskostnad (royalty) til eieren av disse immaterielle eiendelene. Metoden går ut på å beregne hvor mye man som eier sparer i lisenskostnader for å eie eiendelene fremfor å leie de. Beregnet sparte royaltykostnader utgjør prisen en kjøper vil være villig til å betale for å eie disse immaterielle eiendelene. Anvendt royaltysats er et kritisk element for å komme frem til verdien. Søket etter sammenlignbare royaltysatser kan være utfordrende ettersom tilgjengelige databaser gir svært begrenset informasjon og det kan være små ulikheter i royaltyavtalene som gjør at avtalene man finner i ikke er sammenlignbare.

Kunderelasjoner har en grensedragning mot kundekontrakter, og ofte er dette eiendeler som sees under ett og som kan verdsettes gjennom en flerperiodisk residualinntektsmodell (Multi-Period Excess Earnings Method, MEEM) (jf. Kaldestad & Møller 2016). Dette er en residualmetode og kan ikke anvendes mer enn en gang på en virksomhet. Dersom MEEM anvendes på kunderelasjonene, kan det bli utfordrende å prise «know-how», da dette også er en immateriell eiendel som ofte faller inn under en residualbetraktning. En kan riktignok se for seg at «know-how» relaterer seg til kunderelasjonene og at disse immaterielle eiendelene kan prises i sammenheng.

Verdsettelsesteorien har flere konkrete fremgangsmåter som kan anvendes for å komme frem til en pris på ulike immaterielle eiendeler, men dersom flere immaterielle eiendeler i en virksomhet skal verdsettes isolert byr det på utfordringer, særlig dersom det er flere immaterielle eiendeler som anses som en residualpost. I eksempel 28 konkluderer retningslinjene med at man bør ha en aggregert tilnærming til de immaterielle eiendelene som selges fra B til C, og dette samsvarer godt med at det her ser ut til å være flere potensielle residualposter som ikke er mulig å prise isolert.

Det kan være vanskelig å komme frem til en felles kontantstrøm for immaterielle eiendeler selv om de vurderes aggregert. En tilnærming kan være å ta utgangspunkt i en kontantstrøm for hele B's virksomhet, for deretter å trekke fra de materielle eiendelene for så å stå igjen med verdien på de immaterielle eiendelene. En slik residualtilnærming forutsetter riktignok at patentene, varemerkene, «know-how» og kunderelasjonene som selges til C utgjør samtlige immaterielle eiendeler i B. En annen tilnærming man ofte ser i praksis er en verdsettelse av en virksomhet med og uten immaterielle eiendeler. Differansen mellom de to verdsettelsene anses for å utgjøre verdien på de immaterielle eiendelene. Denne fremgangsmåten omtales som differansekontantstrøm-metoden (Incremental Cash Flow) jf. Kaldestad & Møller (2016).

Selv om vi må se hen til annen økonomisk teori for veiledning om hvordan man konkret kan gå frem for å prise immaterielle eiendeler ved bruk av verdsettelsesteknikker, viser retningslinjene til enkelte utfordringer ved slike teknikker. Blant annet vises det til at estimatene som anvendes ved bruk av en neddiskontert kontantstrøm kan være volatile (jf. TPG art. 6.158) og sensitive ovenfor underliggende forutsetninger og estimater (jf. TPG art. 6.159). Små justeringer i en eller flere av parameterne kan medføre store utslag i verdien (jf. TPG art. 6.158). Det oppfordres til god dokumentasjon av de ulike

forutsetningene som legges til grunn, samt foreta sensitivitetsanalyser der ulike forutsetninger testes jf. TPG art. 6.160 og 6.161.

I TPG art. 6.163 – 6.178 omtales nøyaktigheten av finansielle prognoser, avkastningskrav, terminalverdi og skatteforutsetninger. Blant annet vises det til at prognoser forberedt for andre formål enn skatt, er mer pålitelige enn prognoser som er forberedt av skattemessige grunner, og at jo lenger inn i fremtiden en immateriell eiendel forventes å gi positive kontantstrømmer, jo mindre pålitelige er inntekts- og kostnadsprognosene. Hvor langt fra kommersialisering den immaterielle eiendelen er, er også av betydning i forhold til påliteligheten av kontantstrømmene. Jo lenger unna markedet, jo mindre pålitelig er kontantstrømmene i henhold til retningslinjene.

Den inntjeningsbaserte verdsettelsestilmærmingen bygger på hypotetiske kontantstrømmer for fremtiden. Det er lite tvilsomt at de ulike verdsettelsesmetodene kan være svært sensitive til ulike inputfaktorer. Ved å gjennomføre scenarioanalyser der det for eksempel utformes et «best case», «worst case» og et «moderat case» som vektet i forhold til tilgjengelig informasjon på verdsettelsestidspunktet, kan man delvis imøtekomme denne usikkerheten. Videre kan det være hensiktsmessig å underbygge verdien man kommer frem til ved bruk av flere tilnærminger, for eksempel ved bruk av multipler. Verdsettelse med utgangspunkt i både selgers (B) og kjøpers (C) ståsted kan også være nyttig, da det er nærliggende å anta at uavhengige parter ville utført egne verdsettelse ved kjøp og salg av immaterielle eiendeler. Selgers og kjøpers verdiestimer gir et prisintervall og et rom for forhandlinger mellom uavhengige parter.

Som nevnt har retningslinjenes art. 6.181 – 6.185 veiledning relatert til immaterielle eiendeler der prisen er høyst usikker på verdsettelsestidspunktet. For slike eiendeler vises det til at uavhengige parter antakelig ville blitt enige om noen mekanismer for å redusere risikoen relatert til den høye usikkerheten. Uavhengige parter ville vurdert de økonomisk relevante faktorene svært nøye før fastsettelse av prisen jf. TPG art. 6.182, eller inngått en avtale med prisjusteringsmekanismer jf. TPG art. 6.183 som gjør det mulig å reforhandle prisen i etterkant av transaksjonen.

En kan se for seg at det kunne vært aktuelt for B og C å inngå avtale om prisjusteringsmekanismer som kan få utslag dersom visse hendelser inntreffer. Det kan for eksempel være tilfelle dersom de immaterielle eiendelene som C kjøper fra B, og

som C fortsetter å videreutvikle relaterer seg til et produkt som står i fare for å bli ulovlig å selge. Dersom en slik risiko var kjent på verdsettelsestidspunktet, ville nok en uavhengig kjøper vært veldig interessert i en prisjusteringsklausul.

Det er ikke utvilsomt at prising av immaterielle eiendeler kan være komplekst og vanskelig. Selv for konsernene som kjenner egen virksomhet best kan det være vanskelig å fastsette en pris på immaterielle eiendeler som overføres mellom konsernselskaper. Men enda vanskeligere er det for skattemyndighetene som ikke har like god innsikt i konsernets virksomhet, å kunne vurdere om prisen som ble satt ved salg av immaterielle eiendeler var armlengdes på verdsettelsestidspunktet. For å imøtekomme dette gir retningslinjene skattemyndighetene adgang til å hensynta faktiske regnskapstall i ettertid av en transaksjon som involverer det som omtales som «Hard-to-value-intangibles» jf. TPG art. 6.186 – 6.195. Det er riktignok strenge krav som må oppfylles for at skattemyndighetene skal kunne påberope seg en slik adgang, blant annet relatert til størrelsen på den anførte inntektsreduksjonen.

For eksempel kan man se for seg at B solgte ikke ferdigutviklet produksjons IP til C og at dette ble priset i samsvar med et «worst case» scenario, men i ettertid ser skattemyndighetene at inntekspotensialet relatert til de immaterielle eiendelene langt overstiger også de beste estimatene som virksomheten la til grunn på verdsettelsestidspunktet. Dersom gitte vilkår er oppfylt og produksjons IPen anses for å være «hard-to-value intangible» kan det bli aktuelt for skattemyndighetene å endre prisen i samsvar med faktiske regnskapstall. Men jo grundigere analyser og dokumentasjon på at det er foretatt rimelige vurderinger ved fastsettelse av verdien på de immaterielle eiendelene som overføres, jo mindre sannsynlig vil det trolig være at norske skattemyndigheter vil påberope seg denne adgangen.

3. Oppsummering

Hovedproblemstillingen i prosjektoppgaven er hvordan prise immaterielle eiendeler som flyttes ut av Norge i henhold til armlengdeprinsippet. Dette er en omfattende problemstilling og formålet med oppgaven har ikke vært å komme med et entydig svar på dette, men se nærmere på hvilken veiledning retningslinjene gir ved prising av engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler, og drøfte ulike forhold som kan by på utfordringer.

Gjennom et praktisk eksempel har jeg illustrert at de fem prisingsmetodene som presenteres i retningslinjenes kapittel 2 i mange tilfeller ikke er anvendelige for prising av engangstransaksjoner som involverer immaterielle eiendeler. Et unntak fra dette er CUP-metoden, men bruk av denne metoden forutsetter en tilstrekkelig sammenlignbar CUP, noe som kan være svært utfordrende å finne. Profit Split metoden kan være anvendelig for prising av engangstransaksjoner dersom flere parter er involvert i å skape de immaterielle eiendelene, og metoden brukes i kombinasjon med verdsettelsesteknikker. De øvrige prisingsmetodene retningslinjene beskriver er mest anvendelige for løpende prising av enkle, rutinemessige funksjoner og ikke anvendelige for prising av immaterielle eiendeler.

Retningslinjenes veiledning relatert til inntjeningsbaserte verdsettelsesteknikker er nokså begrenset sammenlignet med veiledningen som gis relatert til prisingsmetodene. For å komme frem til en armlengdespris ved bruk av verdsettelsesteknikker er man nødt til å se hen til annen økonomisk teori, men her kan man finne praktiske fremgangsmåter for å prise ulike typer immaterielle eiendeler. Retningslinjene supplerer økonomisk teori med forhold som kan by på utfordringer ved bruk av verdsettelsesteknikker, og gir noe veiledning omkring hvordan man kan imøtegå usikkerhet omkring hvorvidt man kommer frem til en pris som er i henhold til armlengdeprinsippet. God dokumentasjon av forutsetningene som legges til grunn, scenarioanalyser, bruk av ulike verdsettelsesteknikker og prisjusteringsmekanismer er konkrete tiltak som kan bidra til at prisen man kommer frem til på de immaterielle eiendelene samsvarer med armlengdeprinsippet.

Litteraturliste

Bøker

Advokatfirmaet Thommessen. (2017). *Norsk internasjonal skatterett (2. utg.)*. Universitetsforlaget.

Kaldestad Y & Møller B (2016). *Verdivurdering. Teoretiske modeller og praktiske teknikker for å verdsette selskaper (2. utg.)*. Fagbokforlaget.

OECD (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*. OECD Publishing, Paris.

Rettspraksis

RT-2007-1543 AS Scansales Agenturforretning

RT-2008-343 Hafslund Nett AS

Utv. 2019 s. 363 Normet Norway AS

Utv. 2019 s. 340 Allnex Norway AS

Elektroniske kilder

Norsk regnskapsstiftelse (2012). NRS 19 Immaterielle eiendeler.
<https://www.regnskapsstiftelsen.no/wp-content/uploads/2015/01/NRS-19-Immaterielle-eiendeler-desember-2012.pdf>

Øvrige referanser

Torvik, O (2022). Internprising og immaterielle eiendeler, forelesningsfoiler presentert på BI 30. mars 2022. Master i Skatt og avgift. Oslo.

Olsen, S-F & Abrahamsen, E. H. (2022). Aktuelle TP-temaer, forelesningsfoiler presentert på BI 26.-27. januar 2022. Master i Skatt og avgift. Oslo.