

”Transfer Pricing - Prissättning av immateriella tillgångar”

Handledare: Lars-Gunnar Svensson

Författare: Klas Hofwing

Sammanfattning

Transfer pricing innebär i grund och botten att den vinst som företagsgrupper får ska fördelas på ett korrekt sätt mellan de länder där gruppen har aktörer.

Armlängdsprincipen är den internationellt accepterade tillvägagångssättet att fastställa priser när närstående företag handlar med varandra. Principen innebär att företagen ska handla med varandra precis som om de vore oberoende företag, på armlängdsavstånd.

Immateriella tillgångar har en rad egenskaper som gör dem speciellt svårvärderade ur armlängdsperspektiv. Marknadsvärdet behöver inte vara samma som värdet för ägaren. I regel finns det heller inga transaktioner som innefattar immateriella tillgångar vilket gör det svårt att få en lämplig armlängdsvärdering med hjälp av de tre traditionella metoderna.

De två vinstbaserade metoderna (Profit Split Method och Transactional Net Margin Method) är de mest lämpliga för att tillgodose armlängdsprincipen. Profit Split Method:s kanske största fördel är att man för att använda metoden inte behöver ha jämförbara transaktioner till hands. Istället fördelar man den vinst som uppstår i en närstående transaktion mellan de närstående bolagen som har varit aktiva i transaktionen. På så sätt blir hela vinsten fördelad, vilket inte alltid är fallet vid fördelning efter de traditionella metoderna (beroende på vad som jämförs).

Dessutom är många bolag idag integrerade och involverade i varandra vilket kan göra det ytterst komplicerat att reda ut alla transaktioner bolagen emellan. Med Profit Split Method behöver man som användare endast se till den totala vinst som uppstår och fördela den mellan deltagarna.

Transactional Net Margin Method:s största förtjänst är dess enkelhet. Istället för att bedöma enskilda transaktioner utifrån armlängdsprincipen bedöms den nettomarginal som företaget tjänar på en transaktion.

De traditionella metoderna är mer eller mindre olämpliga för ändamålet och den metod jag tycker lämpar sig bäst, åtminstone teoretiskt, är Profit Split Method följt av Transactional Net Margin Method.

Armlängdsprincipen är inte bindande i svensk rätt men tack vare Shell-målet tjänar principen som vägledning i internprissättningsfrågor.

Förkortningar:

CCA	Cost Contribution Arrangements
CSA	Cost Sharing Arrangements
CPM	Cost Plus Method
CUP	Comparable Uncontrolled Price
FoU	Forskning och Utveckling
IAS	International Accounting Standards
IL	Inkomstskattelagen
KL	Kommunalskattelagen
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development
PSM	Profit Split Method
RegR	Regeringsrätten
RPM	Resale Price Method
TNMM	Transactional Net Margin Method
ÅrL	Årsredovisningslagen

<u>1</u>	<u>INTRODUKTION</u>	2
1.1	<u>Dubbelbeskattning</u>	2
1.2	<u>Vinstöverföring</u>	2
1.3	<u>Organisation for Economic Co-operation and Development</u>	2
1.3.1	<u>Armlängdsprincipen</u>	3
1.4	<u>Svensk rätt</u>	4
1.4.1	<u>Shell målet</u>	4
1.5	<u>Problemformulering</u>	5
1.6	<u>Metod, struktur och avgränsning</u>	5
<u>2</u>	<u>IMMATERIELLA TILLGÅNGAR</u>	7
2.1	<u>Begreppet immateriell tillgång</u>	7
2.1.1	<u>Årsredovisningslagen</u>	7
2.1.2	<u>Svensk skatterätt</u>	7
2.1.3	<u>IAS</u>	8
2.1.4	<u>OECD</u>	8
2.2	<u>Värdering av immateriella tillgångar</u>	10
2.3	<u>Överföring av immateriella tillgångar</u>	11
<u>3</u>	<u>METODER FÖR VÄRDERING AV ARMLÄNGDSFÖRHÅLLANDE</u>	12
3.1	<u>Översikt av prissättningsmetoder</u>	12
3.2	<u>Traditionella metoder</u>	12
3.2.1	<u>Comparable Uncontrolled Price method</u>	13
3.2.2	<u>Resale Price Method</u>	14
3.2.3	<u>Cost Plus Method</u>	15
3.3	<u>Vinstbaserade metoder</u>	16
3.3.1	<u>Profit Split Method</u>	17
3.3.2	<u>Transactional Net Margin Method</u>	19
<u>4</u>	<u>METODERNA RELATERADE TILL IMMATERIELLA TILLGÅNGAR</u>	20
4.1	<u>Comparable Uncontrolled Price method</u>	20
4.2	<u>Resale Price Method</u>	21
4.3	<u>Cost Plus Method</u>	22
4.4	<u>Profit Split Method</u>	23
4.5	<u>Transactional Net Margin Method</u>	24
<u>5</u>	<u>ANALYS</u>	26
5.1	<u>De traditionella metoderna</u>	26
5.2	<u>Vinstbaserade metoder</u>	27
<u>6</u>	<u>SLUTSATS</u>	30

1 Introduktion

Multinationella företag ses inte som en enhet skatterättsligt. Varje land vill beskatta den del av vinsten som härstammar från landets gränser. Därför behöver man som land kunna mäta resultatet verksamheten och det är normalt sett bokföringen som ligger till grund för beskattningen.

Därmed påverkar val av internpris den beskattningsbara inkomsten. För att skydda sitt skatteunderlag måste landet ifråga kontrollera att koncerninterna transaktioner som går över gränserna sker till marknadspris.

1.1 Dubbelbeskattning

Det finns två skatterättsliga principer som ligger till grund för beskattning, källstat- och domicilprincipen. Enligt den första principen ska all inkomst som härrör från landet beskattas, oavsett var den skattskyldige befinner sig i världen. Enligt den andra principen skall all inkomst (eller delar av) beskattas i landet, oavsett var inkomsten kommer ifrån. En tredje variant är att de båda principerna används parallellt.

Det betyder i sin tur att många koncernenheter riskerar att få sin inkomst beskattad två gånger eftersom de två beskattningsprinciperna är motsägelsefulla. Ett annat fall som leder till dubbelbeskattning är om ett land vill justera upp enhetens beskattningsbara inkomst, men det andra landet inte går med på att justera sin del av inkomsten neråt.

1.2 Vinstöverföring

Eftersom möjligheterna till resultatutjämning över gränserna är begränsade är väldigt begränsade kan företagen med hjälp av internprissättningen överföra inkomst från ett land till ett annat.

Låt säga att ett svenskt moderbolag köper material från sitt dotterbolag på Irland. Om moderbolaget betalar dotterbolaget ett överpris (i förhållande till vad oberoende parter skulle ha gjort) minskar vinsten i Sverige och ökar istället på Irland. Det leder till att Sveriges skattebas urholkas, vilket självklart gör att Sverige (i det här fallet) vidtar åtgärder (korrigeringsregeln, se 1.4) för att skydda sin skattebas.

1.3 Organisation for Economic Co-operation and Development

OECD är en samarbetsorganisation med 30 medlemsländer, däribland Sverige. Organisationen arbetar bl.a. för att främja ekonomisk tillväxt, världshandel, sysselsättning och ökad levnadsstandard med bibehållen finansiell stabilitet.

Medlemsländerna har valt att se varje bolag som ingår i en koncern som en separat enhet och har för att säkerställa det valda synsättet godkänt armlängdsprincipen som norm för internprissättning (transfer pricing).

Enligt OECD säkerställs en korrekt skattebas i varje jurisdiktion och dubbelbeskattning undviks, vilket i sin tur minimerar antalet konflikter mellan länderna med hjälp av armlängdsprincipen. Det gynnar i sin tur internationell handel.

1979 gav OECD ut rapporten *Transfer Pricing and Multinational Enterprises* (OECD rapporten). Rapporten syftar till att redogöra för problematiken med internprissättning och innehåller även fem metoder för att fastställa armlängdspriser.

1.3.1 Armlängdsprincipen

Armlängdsprincipen, eller Arm's length rule (principle), innebär att transaktioner mellan två företag i samma intressegemenskap ska prissättas som om de vore oberoende företag, på armlängds avstånd. Prissättningen ska baseras på samma villkor och under samma förhållanden som på den öppna marknaden mellan två oberoende företag. Principen finns i OECD:s modellavtal under artikel 9

Företag som ingår i samma grupp, koncern, eller på annat sätt kontrolleras av samma intressen har jag valt att kalla för närstående eller beroende. Begreppen syftar till samma sak, men för att få ett mer varierande språkbruk använder jag olika begrepp beroende på vilket som lämpar sig bäst.

Principen baseras generellt på jämförelser i transaktioner mellan närstående och självständiga företag. Jämförelserna görs med hjälp av ett antal olika metoder, där den mest lämpade väljs utifrån omständigheterna som råder.

För att kunna göra jämförelsen måste den ekonomiska relevansen mellan transaktionerna vara tillräckligt jämförbar. Begreppet *jämförbar* betyder att de eventuella skillnader som uppstår, mellan de jämförda situationerna, inte får påverka de undersökta förhållandena påtagligt, eller att rimliga justeringar kan göras för att undanröja skillnaderna.

Faktorer som enligt OECD påverkar jämförbarheten är:

1. Karaktäristiska drag hos varan eller tjänsten
2. Funktionsanalysen
3. Kontrakt villkor
4. Ekonomiska omständigheter
5. Affärsstrategier

Det krävs en viss förståelse för hur självständiga företag utvärderar potentiella transaktioner. Ett självständigt företag jämför alla realistiska och tillgängliga transaktioner, och den transaktion som är mest fördelaktig kommer att genomföras.

Alla de metoder som finns till hands, och som behandlas nedan, har samma utgångspunkt: Att självständiga företag tar hänsyn till alla skillnader som kan påverka värdet när de beaktar alternativen.

1.4 Svensk rätt

I IL 14:19 finns korrigeringsregeln som ger uttryck för armlängdsprincipen i svensk rätt:

”Om resultatet av en näringsverksamhet blir lägre till följd av att villkor avtalats som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare, skall resultatet beräknas till det belopp som det skulle ha uppgått till om sådana villkor inte funnits.

Detta gäller dock bara om

1. *den som på grund av avtalsvillkoren får ett högre resultat inte skall beskattas för detta i Sverige enligt bestämmelserna i denna lag eller på grund av skatteavtal*
2. *det finns sannolika skäl att anta att det finns en ekonomisk intressegemenskap mellan parterna, och*
3. *det inte av omständigheterna framgår att villkoren kommit till av andra skäl än ekonomisk intressegemenskap.”*

Definitionen av *ekonomisk intressegemenskap* finns i IL 14:20 och anses föreligga om en näringsidkare, direkt eller indirekt,

- deltar i ledningen eller,
- deltar i övervakningen av en annan näringsidkares företag, eller
- äger kapital i detta andra företag.

Detsamma gäller om samma personer har samma kontroll eller ägande, som ovan, i båda företagen.

1.4.1 Shell målet

Shell målet (RÅ 1991 ref 107) är ett samlingsnamn för flera olika mål mot Svenska Shell AB. Målen gällde huruvida Shells inkomst mellan 1976-1981 skulle korrigeras med hjälp av dåvarande Kommunalskattelagens 43 § 1 mom (nuvarande IL 14:19). Anledningen var att Shell ansågs ha gjort för höga avdrag för import av råolja och transport av råoljan till Göteborg. Både råoljan och frakten köptes av bolag i samma koncern

Regeringsrätten (RegR) påpekar att dubbelbeskattning torde vara det största problemet vid användandet av korrigeringsregler men att dubbelbeskattningen undviks genom dubbelbeskattningsavtal. Det förutsätter dock skattemyndigheterna i de båda länderna bedömer internprisfrågor på samma sätt. RegR framhäver härvid att skattemyndigheten i sin strävan att fastslå ett armlängdspris, som en allmän princip, bör utgå ifrån faktiskt företagna transaktioner och inte hypotetiska transaktioner.

RegR: *"De riktlinjer som läggs fram i OECD rapporten är visserligen inte bindande för de svenska skattemyndigheterna men att rapporten, som inte står i strid med 43 § 1 mom KL, ger en god och välbalanserad belysning av den problematik som det här gäller. De i rapporten förekommande uttalandena kan således i relevanta delar tjäna till ledning vid tillämpningen av nyss nämnda stadgande."*

RegR inriktar därefter prövningen på att närmare granska råolja importen och fraktpriserna ur ett armlängdsperspektiv. Slutdomen blev att RegR fann skäl för antagandet att villkoren legat inom ramen för vad en fristående råoljeimportör skulle ha kunnat acceptera om den befann sig i samma situation som Svenska Shell.

1.5 Problemformulering

Armlängdsprincipen bygger på att varje enhet i en företagsgrupp behandlas som en enskild enhet, vilket skapar problem vid internprissättning. Att organisera företag i grupp har fördelar i bl.a. kostnadshänseende jämfört med enskilda företag och att jämföra prissättningen mellan dessa företag kan vara missvisande.

"Trying to defend an allocation is like clapping with your hands, then trying to defend how much of the sound is attributable to each hand"

Citatet säger en hel del transfer pricing problematiken. Många transaktioner som innefattar immateriella tillgångar är koncernspecifika, vilket gör immateriella tillgångar ytterst svår värderade. Åtskilliga immateriella tillgångar blir aldrig tillgängliga för företag utanför koncernen. Med hjälp av de metoder som finns till hands ska man försöka hitta något som kan kallas armlängdspris för att fördela inkomsten på ett så lämpligt vis, mellan de inblandade länderna, som möjligt. Frågan är vilken metod som lämpar sig bäst för att finna armlängdspris på immateriella tillgångar?

1.6 Metod, struktur och avgränsning

Min undersökning bygger på OECD:s Guidelines, eftersom den ligger till grund för internprissättningen över hela världen, kompletterat med en inventering av övrig litteratur på området. Eftersom Transfer Pricing är en ganska ny företeelse i Sverige finns inte mycket svensk litteratur på området. Bertil Wiman och Richard Arvidsson är den enda svenskar som skrivit böcker på området och deras avhandlingar är från 1987 respektive 1990. Därför har jag gått igenom ett antal internationella avhandlingar och facktidskrifter för att finna ytterligare synpunkter och analyser. Genom databasen ELIN har jag tillgång till

många av de mest etablerade tidskrifterna som t.ex. *International Tax Review*, *The International Tax Journal* och *European Taxation*.

Undersökningen är begränsad till att se internprissättningen ur skattesynpunkt. Endast de av OECD rekommenderade prissättningsmetoderna är tagna i beaktning. Undersökningen sträcker sig i huvudsak till en teoretisk utvärdering av metoderna.

Undersökningen inleds med en introduktion där ämnet och grundproblematiken åskådliggörs. Sedan följer att kapitel som närmare behandlar immateriella tillgångar med de problem som finns. En närmare definition finns också beskriven.

Metoderna för beräkning av armlängdspriset är kärnan i undersökningen och de beskrivs en efter en i kapitel 3. Kapitlet inleds med en kort översikt över metoderna för att sedan lämna plats åt en beskrivning av varje metod.

Eftersom metoderna riktar sig till alla transaktionsslag vill jag relatera metoderna till just immateriella tillgångar. Fördelar och nackdelar med varje metod beskrivs i kapitel 4 och utvärderas i det sista kapitlet där även slutsatsen finns.

2 Immateriella tillgångar

Patent, varumärke, kundstock, och mjukvaruprogram är alla exempel på immateriella tillgångar. Gemensamt för dem är att värdet på dem sällan är relaterat till kostnaden för utvecklingen och att det är ytterst svårt att finna jämförbara transaktioner mellan oberoende företag.

2.1 Begreppet immateriell tillgång

Definitionen av immateriella tillgångar skiljer sig något mellan årsredovisningslagen, svensk skatterätt, International Accounting Standards (IAS) och OECD. Nedan följer en kort beskrivning av definitionerna.

2.1.1 Årsredovisningslagen

I årsredovisningslagen (ÅrL) definieras anläggningstillgångar som tillgångar som är avsedda att brukas stadigvarande eller innehas i verksamheten. Övriga tillgångar är omsättningstillgångar. Anläggningstillgångar delas i sin tur upp i materiella, finansiella och immateriella.

Utgifter till forskning och utveckling (FoU) och liknande arbeten som är av väsentligt värde för rörelsen under kommande år får tas upp som immateriella anläggningstillgångar. Samma sak gäller för utgifter för koncessioner, patent, licenser, varumärken, hyresrätter och liknande rättigheter och tillgångar samt goodwill.

2.1.2 Svensk skatterätt

I IL kapitel 18 finns den skattemässiga behandlingen av immateriella tillgångar. Enligt 1 § 1 st. gäller bestämmelserna för inventarier som är avsedda för stadigvarande bruk och i 2 st:

”Som inventarier behandlas också: Koncessioner, patent, licenser, varumärken, hyresrätter, goodwill och liknande rättigheter som förvärvats från någon annan.”

Utgifter för att anskaffa immateriella rättigheter ska dras genom årliga värdeminskningssavdrag. Uppräkningen av immateriella rättigheter tillkom 1996 och innebar en anpassning till Årsredovisningslagen 4:2 (se 2.2 ovan). Uppräkningen är inte uttömmande och listan har kompletterats genom åren av praxis med t.ex. trafikrättigheter av goodwills natur och filmrättigheter. Bestämmelserna i IL kapitel 18 gäller enbart immateriella rättigheter som förvärvats från någon annan. Egenproducerade rättigheter omfattas inte av IL kapitel 18 enligt förarbetena. Istället ska de egenproducerade rättigheterna skrivas av enligt god redovisningssed, i absaknad av skatterättsliga regler.

2.1.3 International Accounting Standards

I IAS 38, en internationell redovisningsstandard, finns beskrivet hur en immateriell tillgång ska hanteras ur redovisningssynpunkt. Den internationella standarden kräver att företagen värdesätter (aktiverar tillgången i balansräkningen) en immateriell tillgång om vissa kriterier är uppfyllda.

Enligt IAS är en immateriell tillgång en *identifierbar*, icke monetär tillgång utan fysisk substans. Tillgången ska *kontrolleras* av företaget som ett resultat av tidigare händelser (t.ex. köp eller egen utveckling) och förväntas ge *framtida ekonomiska*

fördelar (t.ex. intäkter eller reducerade kostnader). En monetär tillgång är antingen kontanta medel eller tillgångar som kan omsättas till kontanta medel enligt fasta eller fastställbara belopp, vilket utesluter finansiella tillgångar. "Utan fysisk substans" avgränsar immateriella tillgångar mot materiella.

En *identifierbar* tillgång definieras enligt följande:

- Den är skiljbar, vilket betyder att den kan separeras för att säljas, licensieras, uthyras etc. eller
- Den uppstår ur avtal eller andra juridiska rättigheter.

IAS 38 kräver att företaget tar upp den immateriella tillgången (erkännandekriteriet) i balansräkningen om:

- Det är troligt att framtida ekonomiska fördelar, som kan tillskrivas tillgången, flyter in i företaget, och
- Tillgångens kostnad kan mätas tillförlitligt.

Om en immateriell tillgång inte uppfyller både kravet om identifierbarhet *och* erkännandekriteriet ska utgiften för tillgången ses som en kostnad och inte aktiveras i balansräkningen.

2.1.4 OECD

OECD har gett ut "*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*" (Guidelines). I Guidelines definieras immateriella tillgångar:

"The term "intangible property" includes rights to use industrial assets, such as patents, trademarks, trade names, designs or models. It also includes literary and artistic property rights, and intellectual property such as know-how and trade secrets."

OECD har alltså ingen direkt konkret definition av immateriella tillgångar utan räknar egentligen bara upp några exempel.

Guidelines fokuserar på *Commercial Intangibles*, som används för produktion av en vara eller tjänst såväl som immateriella rättigheter som i sig själv är affärstillgångar som kan omplaceras eller användas i rörelsen. *Commercial Intangibles* delas upp i två huvudgrupper: *Marketing intangibles* och *trade intangibles* efter egenskaperna i respektive grupp. Det finns också en tredje grupp, *intellectual Property*.

2.1.4.1 Marketing Intangibles

Tillgångarna i denna grupp har som egenskap att fungera som stöd vid kommersiell exploatering av en produkt eller tjänst. Det kan t.ex. vara distributionskanaler, unika namn, symboler och bilder som har ett värde i sig självt vilket gör att företagen kan ta ut ett högre pris jämfört med andra tillverkare av liknande produkt. Värdet på tillgången kan bero på olika variabler: service, kvalitet på den underliggande varan, rykte, tillgänglighet på den underliggande varan, marknadsföring och relation med distributörer är alla variabler som spelar in i helhetsintrycket (och därmed värderingen) av varumärket.

Ett konkret exempel är varumärke. Varumärket kan vara ett unikt namn, en symbol eller en bild som innehavaren eller licenstagaren använder för att identifiera sin produkt. Varumärket kan tillföra en produkt ett värde som gör att marknaden är beredd att betala mer för den underliggande produkten än likvärdig produkt med ett annat varumärke.

2.1.4.2 Trade Intangibles

Utmärkande för *trade intangibles* är att de är dyra och riskfyllda att utveckla och det tar ofta väldigt lång tid. Det utvecklande företaget försöker täcka sina kostnader, och förhoppningsvis gå med vinst genom produktförsäljning, service kontrakt eller

licensavtal.

Ett belysande exempel är ett patent, som ofta är ett resultat av ett riskfyllt och dyrt forsknings- och utvecklingsprojekt. Utvecklaren kan välja på att sälja den patenterade produkten själv, licensiera andra att sälja produkten eller att sälja själva patentet för att täcka sina kostnader och förhoppningsvis gå med vinst.

2.1.4.3 Intellectual Property

Hit hör t.ex. know-how och affärshemligheter. De kan vara både marknads- och affärstillgångar. Know-how definieras enligt OECD som all den kunskap, oavsett om den är möjlig att patentera eller inte, som är nödvändig för en industriell reproduktion av en produkt eller process. Know-how representerar den vetskap som en arbetare inte kan få enbart genom granskning av produkten, eller enbart genom vetskap om den tekniska utvecklingen.

Know-how kan vara t.ex. en process eller en formel eller någon annan form av oavslöjad information som inte skyddas av patent. Det ligger i sakens natur att know-how förblir oavslöjat. Det ekonomiska och kommersiella värdet bygger på att det är och förblir en exklusiv kunskap. Om det inte vore hemligt eller oavslöjat skulle vem som helst kunna använda sig av processen eller formulan och den fördel som användaren hade förloras varpå värdet devalveras.

2.2 Värdering av immateriella tillgångar

I tabellen nedan visas ett exempel med en viss tillverkningsteknik och hur utvecklingsfaserna påverkar skydd, spridning och eventuella transfers av tekniken.

Utvecklings- (mogenhet) och exploateringsnivå	Skydd status av immateriell tillgång	Spridning i industrigren	Transfer
1. Lågvinst teknik, mogen, används inte av ägaren mer.	Oskyddad	Välkänd	Externa transfers till utomstående parter
2. Teknik som kanske används av ägaren	Oskyddad eller fortfarande skyddad av t.ex. patent	Inte så välkänd	Externa transfers till utomstående parter
3. Teknik används fortfarande	Skyddad eller oskyddad	Bara känd hos ägaren	Ytterst få transfers till utomstående parter
4. Högvinst teknik, tidigt i utvecklingen, används av ägaren exklusivt	Oskyddad, eller tidigt stadium av skydd om det är möjligt	Unik immateriell tillgång, endast känd av ägaren	Inga transfers till utomstående, endast inom företaget eller gruppen

Tabell 2.1.. Immateriella tillgångars utveckling, skydd, spridning och transfer.

Existens och ägande av en immateriell tillgång betyder inte automatiskt att tillgången har ett ekonomiskt marknadsvärde. En fråga man kan ställa sig som utgångspunkt är: Är ett självständigt företag villigt att betala ett verkligt pris för tillgången eller rätten att utnyttja den? Om svaret är ja, betyder det att det teoretiskt sett finns en marknad att överföra, eller upplåta, tillgången på. Är svaret nej tyder det på att tillgången har ett verkligt ekonomiskt värde för ägaren, men det betyder som sagt inte att tillgången i sig har ett verkligt ekonomiskt marknadsvärde.

En immateriell tillgångs värde styrs i hög grad av investerarnas förväntningar att få ut en högre vinst genom att använda sig av tillgången, jämfört med om de skulle förlita sig på företagets fysiska och monetära tillgångar.

Det finns 3 faktorer som avgör tillgångens värde:

1. Marknadens behov. Styrts av marknadens drivkrafter tillgång och efterfrågan. Inget behov – inget värde.
2. Huruvida det finns nära substitut. Hur unik är tillgången? Ju mer unik, ju högre marginal kan ägaren ta ut jämfört med genomsnittet. Är tillgången dessutom legalt skyddad (t.ex. patent) stiger priset ytterligare.
3. Den ekonomiska miljön där tillgången finns. T.ex. geografisk placering och historisk eller politisk omgivning.

2.3 Överföring av immateriella tillgångar

Tillgångarna kan göras tillgängliga för övriga koncernbolag på flera sätt.

Vid en *överlåtelse* av en immateriell tillgång avhänder sig ägaren definitivt rättigheten för tillgången. Svårigheten är att uppskatta ett pris som är lämpligt. Ofta är det väldigt komplicerat då man vid överlåtelsetillfället inte vet vilka framtida intäkter tillgången kan komma att generera och det finns inte heller en marknad att jämföra med. I fallet med *upplåtelse* avhänder sig ägaren endast en del av rättigheten. I båda fallen kan betalning ske ge genom engångsvederlag eller genom ett periodiskt vederlag, s.k. royalty.

Skatterättsligt finns det tre huvudmetoder för att upplåta rättigheterna och göra dem tillgängliga för närstående bolag. Att lämna bidrag till forskning för att sedan ta del av resultatet är ett tillvägagångssätt (s.k. Cost Contribution Arrangement eller Cost Sharing Arrangement), en annan metod är att låta ett bolag sköta forskning på uppdrag av ett närstående bolag som sedan tar över rättigheten. I detta fall ligger det närmast till hands att betrakta de betalningar som sker som avgifter för koncerninterna tjänster. Det sista alternativet är att det bolag som har utvecklat rättigheten försöker täcka sina kostnader genom att ta betalt av de närstående bolagen som använder sig av tillgången.

Det vanligaste sättet att ta betalt för rätten att utnyttja en immateriell tillgång är genom royalty, som vanligtvis baseras på licenstagarens produktion, försäljning eller vinst. Royalty som utbetalas från svensk källa till utlandet kan sannolikt inte straffas med korrigeringsregeln eftersom royalty enligt svensk rätt beskattas här i riket. Däremot är korrigeringsregeln lämplig på royalty som utbetalas åt andra hållet, dvs. från utlandet till Sverige.

För att få till stånd en mer lämplig värdering vid överlåtelse- eller upplåtelsetillfället av en immateriell tillgång, ska parterna (både fiskus och skattebetalare) utgå från hur självständiga parter skulle ha agerat. Beroende på omständigheter och förutsättningar finns det, av OECD föreslaget, olika sätt att göra en lämpligare värdering.

Det kan t.ex. vara att försöka förutse vinsten av användandet av tillgången, skriva kortare royaltyavtal för att kunna omförhandla om det visar sig att tillgången blir värdefull, införa prisjusteringsklausul eller så kan parterna omförhandla avtalet helt om det infaller mycket oförväntade händelser.

3. Metoder för värdering av armlängdsförhållande

Det finns många sätt att värdera materiella och immateriella tillgångar på. Jämförelsepris, marginaler, kostnader och vinster är exempel på variabler som kan bedömas för att få till stånd ett armlängdspris att jämföra med. Det finns, som jag nämnde ovan i 1.3, ett antal olika metoder att ta hjälp av beroende på vilken slags transaktion det rör sig om.

Jag har valt att kalla metoderna vid dess internationella namn som de benämns med i *Guidelines*. Att översätta till svenska har jag försökt, men inte hittat tillfredställande översättningar till alla termer, och för att få en enhetlig terminologi valde jag de engelska originaltermerna. Bertil Wiman har översatt termerna till svenska i sin avhandling om amerikansk internprissättning men jag föredrar OECD:s terminologi.

3.1 Översikt av prissättningsmetoder

OECD har delat upp metoderna i två grupper, en med de traditionella metoderna och en med övriga metoder:

1. Traditional Transaction Methods (Traditionella metoder):
 - Comparable uncontrolled price method(CUP)
 - Resale price method (RPM)
 - Cost plus method (CPM)
2. Other Methods, profit based (Vinstbaserade metoder):
 - Profit split method (PSM)
 - Transactional net margin method (TNMM)

I de följande avsnitten kommer jag att ge en beskrivning av varje metod för sig och i nästa kapitel kommer jag utvärdera varje metod och ge synpunkter på metoderna med utgångspunkt från fastställande av armlängdspris av immateriella tillgångar.

3.2 Traditionella metoder

Metoderna kan användas när det finns tillgängliga och pålitliga transaktioner att jämföra med. I sådana fall är det enklaste och mest direkta sättet att finna ut huruvida internpriset motsvarar armlängdspriset.

Det är dock väldigt svårt att i verkligheten hitta jämförbara transaktioner för t.ex. immateriella tillgångar. De multinationella koncernerna gör många affärer som inte skulle förekomma mellan oberoende företag på en öppen marknad. T.ex. vissa överföringar av specialiserade immateriella tillgångar, som know-how.

3.2.1 Comparable Uncontrolled Price method

Enkelt sagt jämförs prissättningen mellan två närstående företag, med de priser som finns i självständiga företag på en öppen marknad, vilket inkluderar försäljning från multinationella koncerner till oberoende distributörer. Eventuella skillnader med jämförelsepriset kan antyda att förhållanden mellan de närstående företagen inte är armlängdsmässiga.

För att kunna jämföra okontrollerade och kontrollerade transaktioner krävs att de är jämförbara enligt de principer som beskrivits under kapitel 1.3.1.

Man kan jämföra priserna både externt och internt. I en *intern* jämförelse jämförs interntransaktion med priset som det kontrollerade bolaget sätter till en okontrollerad återförsäljare:

Figur 3.1: Intern CUP

I en *extern* jämförelse bedöms två skilda, men jämförbara, transaktioner, dels internt transaktionen och dels en transaktion mellan två oberoende bolag. Detta är den vanligaste av de två CUP metoderna I det här fallet jämförs storleken på royaltyn som betalas till ägaren av varumärket:

Figur 3.2: Extern CUP

Fler exempel på jämförelser som kan komma att tas i anspråk är: bud till självständiga företag eller bud från konkurrerande licensinnehavare. De med hjälp av CUP-metoden fastställda priserna justeras sedan för skillnad i intellektuella tillgångar och/eller omständigheter i försäljningen, men är huvudsakligen möjliga priser som kunde ha förekommit i en försäljning på en öppen marknad.

3.2.2 Resale Price Method

Återförsäljningsmetoden utgår från det pris en produkt har, som sålts av det producerande företaget (A) till det närliggande bolaget (B) som i sin tur säljer vidare produkten till ett utomstående, okontrollerat företag (C). Från återförsäljningspriset (B C) tas sedan återförsäljarmarginalen bort.

Återförsäljarmarginalen ska täcka de direkta kostnaderna och ge en armlängdsvinst baserat på vilka funktioner som utförts, dvs. vilken risk som tagits och vilka tillgångar som använts. Vad som återstår anses vara, efter vissa justeringar av vissa kostnader i samband med inköpet (t.ex. tullavgifter), armlängdspriset mellan de två närliggande (A B) företagen.

Figur 3.3: RPM

Med hjälp av RPM skapas det pris en köpare ska betala för att kunna ta ut den vinstmarginal som andra företag, som utför liknande tjänster, kan ta ut.

I en marknadsekonomi tenderar kompensationen, för utförande av liknande funktioner (risktagande och använda tillgångar), att jämnas ut över olika verksamheter. Däremot utjämnas *priserna* bara i den utsträckning det rör sig om substitut. T.ex. kan ett företag utföra samma funktioner (dvs. risktagande och tillgångar tagna i anspråk) när det säljer cyklar som när det säljer stekpannor. Men priset utjämnas inte eftersom konsumenterna knappast skulle anse att cyklar och stekpannor är särskilt nära substitut. Det är alltså inte nödvändigt att produkterna som jämförs är identiska, utan att risktagande och vilka tillgångar som använts är identiskt.

Man bör tänka på att det finns skillnader i hur närstående och självständiga företag sköter sina affärer. Skillnaderna kan vara sådana att de gör skillnad på de kostnader som tas i beräkning och som mycket väl kan påverka avkastningsgraden hos ett företag men som inte nödvändigtvis påverkar priset för varor och tjänster som företaget köper och säljer på den öppna marknaden.

Jämförelsemarginalen kan hämtas från oberoende transaktioner som återförsäljaren gjort med icke närstående företag (intern jämförelse) eller från två självständiga företags okontrollerade, och jämförbara, transaktioner (extern jämförelse). Tyvärr så är information om bruttomarginalen, vid transaktioner som rör oberoende företag, inte alltid tillgänglig eller pålitlig som jämförelsepris.

3.2.3 Cost Plus Method

Metoden utgår från ett företags kostnad för att producera en vara eller tjänst. Den utgår så att säga från andra ändan jämfört med RPM. Syftet är att fastställa priset till en närstående köpare. På produktionskostnaden läggs en jämförbar vinstmarginal (s.k. mark-up) i form av ett procentuellt pålägg av produktionskostnaden. En vinstmarginal som är lämpligt och jämförbart är en marginal som används av samme producent i en transaktion med ett oberoende företag (intern jämförelse), eller som används av en annan producent i en jämförbar transaktion (extern jämförelse).

Figur 3.4: CPM

Kostnaderna som ska beräknas i utgångspunkten är både de direkta och indirekta kostnaderna som producenten har. Att fastställa kostnaderna på ett korrekt sätt är viktigt i CPM. Kostnaderna beräknas vanligtvis med utgångspunkt från de redovisningsprinciper som är generellt accepterade för den berörda industrin i det land där varan är tillverkad.

CPM innebär som sagt att en värdering av utgifterna görs med tillägg av en rimlig mark-up i förhållande till kostnaderna. Värderingen är endast möjlig om det finns en stabilitet i produktionsgenomförandet, antalet tillverkade produkter, produktutveckling, teknologi, utgifter till råvaror, energi etc. I det verkliga livet är dessa premisser sällan, eller aldrig, uppfyllda varpå betydande justeringar måste göras i den marginal som värderingen resulterar i.

3.3 Vinstbaserade metoder

Metodernas utgångspunkt är den vinst som uppstår i närstående transaktioner eftersom den kan vara en indikation på huruvida transaktionen påverkades av förhållanden som skiljer sig åt från vad som skulle ha avtalats mellan fristående företag, med i övrigt jämförbara transaktioner.

I de fall där svårigheter i verkliga affärlivet sätter praktiska problem i vägen för en traditionell metod, kan användandet av vinstbaserade metoder leda till uppskattningar av internpriset som stämmer väl överens med armlängdsprincipen.

Men det bör poängteras att de vinstbaserade metoderna inte ska användas automatiskt bara för att man har problem att fram information om fristående transaktioner. Metoderna kan endast accepteras om de står i enighet med artikel 9 i OECD:s modellavtal, särskilt vad gäller jämförbarhet.

Avslutningsvis är det mycket viktigt att de vinstbaserade metoderna inte under några som helst omständigheter får användas så att företag övertaxeras för att de har lägre vinst än genomsnittsvinsten, eller undertaxerar företag som har en högre vinst än genomsnittet.

3.3.1 Profit Split Method

PSM tar sikte på att dela den vinst som uppstår i en transaktion mellan två närstående företag. Med hjälp av metoden fördelas den totala vinsten som är relaterad till närstående transaktionen, och inte vinsten som uppstår i företagsgruppen.

Det finns två olika synsätt att utgå ifrån, där det ena inte utesluter det andra. Det första synsättet är *Contribution analysis*. Det innebär att den totala vinsten ska allokeras, relativt mot vad aktörerna bidragit med till i armlängdstransaktionen med hänsyn till vilka funktioner som utförts, vilka tillgångar som använts och vilken risk som tagits av varje närstående företag i förhållande till vad icke-närstående företag skulle ha fått. Till hjälp används så mycket extern marknads data som möjligt för att få en indikation på hur självständiga företag skulle ha delat vinsten i liknande situationer.

Det andra synsättet, *Residual analysis*, fördelar den sammanslagna vinst som uppstår i den kontrollerade transaktionen i två steg:

1. Varje deltagare allokeras en sorts grundläggande avkastning som anses skälig beroende på vilken sorts transaktion som deltagaren är involverad i. Vanligtvis bestäms avkastningen med hjälp av en marknadsavkastning som självständiga företag skulle ha fått under liknande förutsättningar. Grundavkastningen innefattar unika och värdefulla immateriella tillgångar.
2. All överbliven vinst (eller förlust) som återstår efter steg 1 tilldelas deltagarna baserat på en analys av fakta och omständigheter som kan indikera på hur självständiga företag skulle ha fördelat potten. Immateriella tillgångar och relativa förhandlings positioner är viktiga indikatorer i detta sammanhang.

Figur 3.5: Residual analysis

Vissa transaktioner kan vara väldigt komplicerade med många parter integrerade och kan inte bedömas separat. Under liknande omständigheter är det troligt att självständiga företag ingår eller formar ett partnership för vinstdelning. Syftet med PSM är alltså eliminera effekten på vinsten av speciella förhållanden som skapas eller införs i kontrollerade transaktioner genom att fastställa vinstdelning som självständiga företag skulle ha gjort för att genomföra transaktionen.

Till skillnad från de transaktionsbaserade metoderna behöver man inte hitta någon jämförbar transaktion och metoden kan därför användas i de situationer när man inte kan finna sådana transaktioner mellan oberoende företag. Extern data från självständiga företag är dock relevant i PSM för att kunna bedöma värdet av tillskotten som varje enskilt företag bidrar med till transaktionen, inte för att fastställa fördelning av vinst.

Det betyder emellertid att den externa marknadsdatan som används i värderingen av tillskottet, som varje närstående företag ger till den kontrollerade transaktionen, inte blir lika nära anknuten till transaktionen som med de traditionella metoderna.

Vid en första anblick verkar PSM lättillgänglig för både skattebetalare och skatteadministratörer eftersom användandet av metoden kräver mindre information om självständiga företag. Närstående företag och skatteadministrationer kan dock få svårigheter att ta fram information om utländska dotterbolag. Dessutom använder sig inte självständiga företag vanligtvis av PSM för att fastställa sina internpriser.

Beslut om vilka funktioner och aktiviteter som ska inkluderas i vinstdelningen kan leda till problem. Besluten kan t.ex. inkludera val av aktiviteter som rör enskilda produkter kontra produktsortiment eller poolade produktsortiment kontra separata produktsortiment.

Det bör också påpekas att flera länder i praktiken inte accepterar PSM överhuvudtaget, eller så villkoras användandet av metoden med en extremt noggrann kontroll vilket betyder att myndigheterna nästan alltid hittar aspekter som kan kritiseras.

3.3.2 Transactional Net Margin Method

Nettomarginalen är nettovinsten i förhållande till lämplig bas, t.ex. kostnad, omsättning eller tillgångar. Nettovinsten får man genom att subtrahera rörliga kostnader, personalkostnader, övriga kostnader, avskrivningar och räntekostnader från

försäljningsintäkterna.

TNMM utgår från nettomarginalen i en närstående transaktion och ska i det idealiska förhållandet fastställas kontinuerligt i förhållande till den nettomarginal som samma företag använder i sina transaktioner med självständiga företag. Alternativt används fristående företags transaktioner som guidning.

Figur 3.6: TNMM exempel på kontraktstillverkare

TNMM kan erbjuda en praktisk lösning på annars olösliga internprissättnings problem om den används förnuftigt och med lämpliga justeringar, för att beräkna skillnader (t.ex. i kvalitet, antal konkurrenter, produkt differentiering etc.). Metoden är den mest använda eftersom den kräver mindre detaljerad information och det kräver mindre jobb då färre analyser krävs för att få fram önskat resultat.

4 Metoderna relaterade till immateriella tillgångar

Enligt OECD:s Guidelines ska metoderna användas i följande ordning: CUP, CPM, RPM, PSM, TNMM. Men ser man på användandet i verkligheten så är det de minst rekommenderade metoderna som används mest, enligt figur 4.1 nedan.

Figur 4.1: Användandet av OECD Guidelines prissättningsmetoder för alla sorts transaktioner enligt Deloitte

Egenskaperna hos de olika metoderna gör att de lämpar sig bättre respektive sämre för olika slags transaktioner. Jag ska utvärdera metoderna med utgångspunkt från immateriella tillgångar.

4.1 Comparable Uncontrolled Price method

Utgångspunkten i OECD:s metodhierarki är CUP-metoden eftersom den är den mest direkta metoden av de fem. Enligt Guidelines är det möjligt att fastställa ett armlängdspris med CUP-metoden när samma ägare har överfört eller upplåtit liknande immateriell tillgång under jämförbara förhållanden. Den avgörande faktorn för om den ska användas eller inte är huruvida det finns tillgänglig, tillförlitlig och jämförbar data (CUP data).

De flesta företagsgrupper håller immateriella tillgångar inom gruppen, särskilt om de är synnerligen värdefulla tillgångar, vilket gör att det många gånger finns lite eller ingen CUP- data att tillgå från licensieringar till tredje part. Även om det skulle finnas sådana licensieringar kan det bero på att det rör sig om en liten och oväsentlig marknad eller att tillgången är anpassad för ett annat användningsområde vilket gör datavärdet blir väldigt begränsat.

Med hjälp av metoden försöker man delvis att beräkna immateriella tillgångars specifika karaktär. Men då behövs en jämförelse av vinstpotential i kontrollerade och självständiga transaktioner. Fast metoden bortser också för unikheten, åtminstone för immateriella tillgångar som genererar hög vinst. Tittar man i tabell 1.1 ser man att de tillgångar (nr 4) som ger högst vinst inte heller finns på någon marknad, där finns bara tillgångar med lägre vinstpotential (nr 3, 2 och 1). Det gör att högvinst tillgångar jämförs med tillgångar med lägre vinst och tillskrivs ett lägre värde än vad de borde. På så sätt bortser metoden från den unikheten som gör att tillgången är extremt värdefull. Däremot verkar det skäligt att man använder dessa "lågvinstillgångar" som jämförelse för andra tillgångar med samma vinstpotential, om det inbegriper att monopolistiska övertaget försvagas med tiden.

Rimligheten i CUP metoden beror alltså starkt på i vilket mognadsstadium och vilken vinstpotential immateriella tillgången har. Tillgångar som överläts eller upplåts till fristående företag har inte samma vinstpotential som de som finns kvar inom gruppen, varför armlängdspriset inte nödvändigtvis representerar ett effektivt transfer price.

CUP metoden är i första hand tillförlitlig när två självständiga bolag säljer exakt samma produkt som mellan två närstående företag vid ungefär samma tidpunkt. Det kan röra sig om t.ex. t-shirts utan varumärke, av samma typ, liknande kvalitet och kvantitet, i samma stadium i produktions-/distributionskedjan och under liknande förhållanden. Om det finns skillnader som påverkar priset betydande är det lämpligt att göra justeringar. Om ingen rimlig justering kan göras förlorar CUP metoden i pålitlighet och det kan bli nödvändigt att kombinera den med någon annan, mindre direkt metod.

CUP metoden verkar lämpa sig bäst till transaktioner som är någorlunda standardiserade och där konkreta jämförelser kan göras utan att behöva göra justeringar som är orimliga. Även om det skulle finnas en marknad för en viss typ immateriell tillgång finns det många svårigheter att ta hänsyn till. En överföring av en immateriell tillgång kan t.ex. ske i ett sådant tidigt stadium att det finns stor risk att tillgången blir prissatt med ett för lågt pris

4.2 Resale Price Method

En korrekt återförsäljarmarginal är lättast att fastställa när återförsäljaren inte adderar något av betydande värde till produkten. Det är svårare att använda sig av RPM när ursprungsprodukten är en del av en mer komplicerad produkt. OECD manar till försiktighet i användandet av RPM i de fall där återförsäljaren, på ett betydande sätt, bidrar till skapande eller upprätthållande, av en immateriell tillgång som tillfogas med en produkt (som t.ex. varumärke och varunamn) som ägs av ett närstående företag. Vid sådana tillfällen är det svårt att bedöma värdet på bidraget som ges till ursprungsprodukten, som sedan förvandlas till slutgiltigt märkesprodukt.

Återförsäljningsmetoden fungerar också som bäst när tiden från det att varan köps till att den säljs är kort. Ju längre tid det går ju större är risken att andra faktorer, som förändringar på marknaden och räntor, förändras och måste tas med i beräkningen vilket gör hela processen mer komplex och transaktionen mindre jämförbar. Om återförsäljaren tillför varan ett betydande värde, t.ex. ett varumärke, är det olämpligt att använda RPM för att fastställa armlängdspriset, vilket beskrivs utförligare nedan.

Återförsäljningsmarginalen ska vara högre ju fler aktiviteter som återförsäljaren bidragit med. Aktiviteterna kan vara allt från att föra en produkt vidare till en agent, till att full risk för att produkten blir såld. Om återförsäljaren i en kontrollerad transaktion endast för produkten vidare till en 3:e (okontrollerad) part blir marginalen följaktligen, med hänsyn till utförda aktiviteter, låg. Marginalen ökar i takt med att det kan visas att återförsäljaren t.ex. använder sig av expertis för marknadsföring av produkten som bidrar med ett betydande värde till skapande eller upprätthållande av tillhörande immateriell tillgång. I vilket fall som helst måste återförsäljarens aktiviteter, små som stora, backas upp av relevant bevisning som kan rättfärdiga marknadsföringsutgifter som kan anses vara oresonligt höga.

När återförsäljaren utför väsentliga kommersiella marknadsaktiviteter i anslutning till återförsäljaraktiviteterna, förväntas en resonabel och betydande återförsäljarmarginal. Om återförsäljaren i sin återförsäljaraktivitet använt sig av skäligt värderade och unika tillgångar (t.ex. immateriella tillgångar) är det olämpligt att använda RPM för att bedöma armlängdsförhållande i den kontrollerade transaktionen genom att använda en ojusterad marginal som kommer från oberoende transaktioner där den självständiga återförsäljaren inte använt sig av liknande tillgång. Det kan leda till att den vinst som återförsäljaren är berättigad tack vare sitt ägande av immateriella marknadsföringstillgångar underskattas, såvida inte den oberoende transaktionen (jämförelsetransaktionen) involverar samma återförsäljare eller en återförsäljare med liknande värderade immateriella marknadstillgångar.

Enligt OECD är RPM endast användbar för armlängdsvärdering på immateriella tillgångar då ett närstående företag sub-licensierar (vidare licensierar) tillgången till en 3:e part. Då kan RPM användas för att analysera omständigheterna i den kontrollerade transaktionen.

Boos menar att RPM generellt inte är användbar på immateriella tillgångar och det anses inte troligt att den används vilket

medför att Boos inte ens väljer att omfatta metoden i sin studie.

4.3 Cost Plus Method

Det är en ensidig metod, vilket betyder att den bara fokuserar på säljarens vinst och kräver att säljaren ska tjäna armlängdsvinst, som en okontrollerad säljare gör på en öppen marknad. CPM bygger på ett underförstått antagande om att storskalig konkurrens bland tillverkande företag leder till liknande priser och vinstmarginaler. Metoden tenderar dock till att underskatta internpriset vilket gör att all vinst som inte allokeras hamnar hos köparen.

Den tar inte heller hänsyn till huruvida ett företag kan effektivisera sin tillverkning och därmed minska sina kostnader jämfört med andra jämförbara företag i samma bransch. Vinstpåslaget utgörs ju av samma vinstpåslag, som en mindre effektiv producent lägger på sina varor eller tjänster, som jämförelse påslaget.

Som nämnts i 1.2.1 har marknadsvärdet på en immateriell tillgång, oftast, inget att göra med kostnaden för att utveckla den. Det är andra krafter som styr priset och dessutom är det i många fall väldigt svårt eller i vissa fall omöjligt att knyta kostnader till en immateriell tillgång när det finns en fortgående FoU. Eftersom CPM utgår från produktionskostnaden är denna metod direkt olämplig för att fastställa armlängdspris för immateriella tillgångar.

Precis som Resale Price Method anser Boos att CPM inte är generellt användbar för bedömning av armlängdsprissättning av immateriella tillgångar och tar inte med CPM i sin fortsatta studie av prissättningsmetoder för immateriella tillgångar.

Metoden är förmodligen mest användbar i de fall där halvfärdiga varor säljs mellan närstående företag, där de närstående företagen ingått avtal om att dela på kostnader, långtidskontrakt som förbinder att köpa och sälja eller när den kontrollerade transaktionen rör sig om ombesörjande av tjänst.

4.4 Profit Split Method

En anledning som gör PSM användbar är att den inte är direkt beroende av ingående jämförbara transaktioner, och kan därför användas i de fall där sådana inte kan hittas. En annan fördel är att båda parter utvärderas vilket gör det mindre troligt att någon av parterna lämnas med extrem och osannolik vinst. Det beror i sin tur på att det är svårt att mäta immateriella tillgångar med traditionella värderingsprinciper och mycket av den vinst, som annars inte kan allokeras, härleds ofta till immateriella tillgångar.

I de fall som rör högt värderade immateriella tillgångar, kan det som sagt vara svårt att hitta jämförbara transaktioner, vilket gör det svårt att använda de traditionella transaktionsmetoderna och TNMM. Speciellt när båda parterna äger värdefulla immateriella tillgångar eller unika tillgångar i en transaktion som särskiljer transaktionen från potentiella konkurrenter. I ett sådant fall kan PSM vara relevant, även om det kan bli problem att använda den rent praktiskt.

PSM erbjuder en flexibilitet genom att ta med i beräkningen speciella, kanske unika, fakta och omständigheter i de närstående företagen (t.ex. skalfördelar i form av gemensamma marknadsavdelningar eller FoU) som kanske inte finns i självständiga företag, samtidigt som den fortfarande upprätthåller armlängds synsätt i den omfattning att den reflekterar vad självständiga företag skulle ha gjort om de ställdes inför samma omständigheter.

Från ett teoretiskt perspektiv framstår det som om PSM tillåter värdering av immateriella tillgångars unikheter i högre utsträckning, än de transaktionsbaserade metoderna gör. I praktiken visar metoden sig vara rätt krävande. Hur ska man t.ex. bedöma utförda funktioner och risktagande? Det krävs externa, ändamålsenliga jämförbarheter som ska användas som måttstock för att ge värderingen den objektivitet som krävs för att bedöma armlängdsförhållanden. Det arbetet kräver mycket intern och extern

data för att kunna göra jämförelsen.

Teoretiskt sett verkar alltså PSM vara den mest lämpliga metoden för immateriella tillgångar. Från det praktiska synsättet finns det dock fortfarande flera fallgropar. Den enkelhet som först framstår, försvinner delvis efter en närmare titt på detaljerna. Hur som helst är modellen lovande men det krävs en del praktiska förbättringar.

4.5 Transactional Net Margin Method

En anledning att välja TNMM är att den inte påverkas lika mycket av skillnader i karaktären i lika hög grad som t.ex. CUP. Det räcker också att analysera funktioner och ansvarstagande hos en sida, vilket underlättar särskilt i de situationer där en av parterna är komplicerad och har många inbördes aktiviteter eller om det är svårt att få fram information som är pålitlig. Följaktligen utvärderas den minst komplexa parten, som inte bidrar med värdefulla eller unika immateriella tillgångar.

Enkelheten kan också vara en nackdel då den ensidiga analysen kan lämna övriga koncernföretag med antingen osannolikt höga eller låga avkastningsnivåer. Den kanske största nackdelen är dock att nettomarginalen kan influeras av faktorer som inte har någon effekt, eller mycket liten direkt effekt, på priset eller bruttomarginalen. Det gör att framtagandet av jämförbara armlängdspriser kan vara svårt.

Förutom detta kan det, för den skattskyldige som vill använda metoden, vara väldigt komplicerat att få fram jämförbara oberoende nettovinstmarginaler vid tillfället då priset ska sättas.

Ett sätt att få fram information är att använda databaser. Amadeus (som tillhandahålls av företaget Bureau van Dijk) är en sådan databas och den innehåller finansiell information om över 9 miljoner börsnoterade och privata företag i 38 länder över hela Europa, som rapporteras in av över 30 regionala informatörer.

Amadeus finns i olika versioner och både Deloitte och Skatteverket använder sig av en version med 1,5 miljoner företag. Sökningar kan göras på specifika företag baserat på "business codes" (t.ex. tillverkare av tunga maskiner) och ett urval av finansiella kriterier (t.ex. finansiell status, antal verksamhetsår etc.). Användaren kan också utföra nyckelordsökningar där företag med vissa ord i sin verksamhetsbeskrivning kan inkluderas eller exkluderas.

På Deloitte (och Skatteverket) använder man Amadeus, när TNMM tillämpas, för att finna externa företag för jämförelser med sina klienters företag. Man bedömer vinstnivåerna i Amadeus för att få en indikation på vad klienterna borde tjäna på sina verksamheter. För att vara "jämförbar" ska de externa företagen utföra en liknande verksamhet och ha en liknande riskprofil.

5 Analys

Det är oerhört komplicerat att värdera immateriella tillgångar, och även om man lyckas med att få till stånd en värdering är det högst osäkert huruvida den är lämplig. För att kunna komma fram till vilken av de ovan nämnda metoderna som passar bäst för värdering av immateriella tillgångar måste man förstå vilka karaktäristiska svårigheter som innefattas.

Anledningarna till att immateriella tillgångar är så svåra att värdera är flera:

- De är osynliga och utan fysisk substans.
- Alla immateriella tillgångar är i någon grad unika, vilket är just det som gör dem värdefulla.
- Det existerar knappt några jämförelser.
- I de flesta fall ligger tillgångars värde i framtiden, eftersom användandet av den förväntas öka intäkterna, eller minska utgifterna, jämfört med att inte använda den för en investerare.
- Värderingen sker på subjektiva grunder. För just ägaren kan tillgången var oerhört värdefull men den kanske inte har något marknadsvärde.

Trots dessa svårigheter måste immateriella tillgångar värderas för transfer pricing ändamål. Transfer pricing handlar i grund och botten om att fördela multinationella företagsgruppers inkomst mellan de länder där de verkar. Lite cyniskt skulle man kunna säga att det gäller att så länge de inblandade staterna är nöjda så är prissättningen korrekt. Men vad är en korrekt prissättning? Man skulle kunna tala om ett korrekt pris ur armlängdssynpunkt, vilket betyder att alla inblandade parter (företag och jurisdiktioner) är tillfredställda.

Men annars är det inte lämpligt att tala om ett "korrekt" pris. Vad är ett korrekt pris? Det beror helt och hållet på vem som får frågan. Den immateriella tillgång som har ett stort värde i ett företag kanske inte har något värde alls på marknaden eftersom det inte finns något självständigt företag som skulle vara villiga att betala pengar för tillgången. Men ändå har tillgången ett stort värde för den nuvarande ägaren. Däremot skulle man kanske kunna hitta internpriser som är mer eller mindre lämpliga än andra. Men att hitta ett "korrekt" pris inte möjligt.

Armlängdsprincipen är inte bindande för svensk rätt, men bör ändå ses som den rådande principen utan tvekan. I Shell-målet uttalar Regeringsrätten att det är av stor vikt att internprissättningen bedöms på samma sätt och det ska göras med hjälp av de metoder som läggs fram i OECD rapporten från 1979.

5.1 De traditionella metoderna

Den mest direkta metoden är CUP metoden. Med tanke på att den kräver jämförelse transaktioner med liknande egenskaper är det knappast troligt att den skulle ge ett tillfredställande resultat. Det finns helt enkelt inte en marknad för unika immateriella tillgångar eftersom företagsgruppen går miste om sitt monopolistiska övertag genom att dela med sig av tillgången. Även om det skulle finnas en marknad så är tidpunkten för överföringen kritisk. Sker överföringen i ett tidigt utvecklingsstadium finns en uppenbar risk för att tillgången värderas felaktigt därför att ju tidigare, i utvecklingsstadiet, tillgången överförs ju mer osäker är avkastningspotentialen.

CUP metoden är i mina ögon inte ett realistiskt alternativ att värdera immateriella tillgångar med. Den bygger underförstått på att det finns en extern konkurrenskraftig marknad, i detta fall för unika immateriella tillgångar. Om en sådan marknad skulle finnas skulle det betyda att alla komparativa fördelar, som det innebär att ha en unik tillgång jämfört med att inte ha den, skulle försvinna och det är ett direkt motsägelsefullt argument till grunden för hela metoden. Ju mer unik en immateriell tillgång är, desto värdefullare är den för innehavaren (se tabell 2.1). Sannolikheten för att innehavaren skulle transferera (överlåta eller upplåta) tillgången, och därmed gå miste om unikheten vilket leder till minskat värde, är i princip obefintlig.

De återstående två traditionella metoderna, CPM och RPM, är inte heller enligt min mening lämpade för ändamålet. CPM utgår

från produktionskostnaden som i de flesta fall inte är relaterad till vad en unik immateriell tillgång är värd på en öppen marknad. CPM värderingen av utgifterna kräver stabilitet i produktionsgenomförandet, antalet tillverkade produkter etc. vilket skulle kunna vara fallet på varor som massproduceras. Om inte de förutsättningarna är uppfyllda måste stora justeringar göras vilket gör att metoden tappar i trovärdighet. Det är svårt att tänka sig någon immateriell tillgång som skulle kunna värderas under dessa förutsättningar. Att försöka hitta något slags marknads pålägg på en tillgång som det inte finns någon marknad för kan mer eller mindre beskrivas som ett slags ouppnåeligt ideal.

RPM baseras på en grundtanke om likvärdig kompensation för likvärdigt utförda funktioner. Återigen krävs det en marknad för att kunna hitta en jämförbar transaktion att jämföra kompensationen med. OECD manar också till stor försiktighet i de fall där en vara tillförs en immateriell tillgång vilket tyder på att man inte bör värdera unika immateriella tillgångar enligt RPM eftersom ägaren till den unika tillgången riskerar att allokeras en allt för liten vinst jämfört med vad tillgången genererar.

Boos menar att metoden inte lämpar sig på immateriella tillgångar och enligt Deloitte är det den minst tillämpade metoden för värdering av immateriella tillgångar. Det finns alltså inte mycket som talar för att metoden skulle användas för ändamålet, även om OECD anser att den skulle kunna användas i de fall där sublicensiering sker och då skulle den royalty som inflyter användas som ett sorts riktmärke för den kontrollerade transaktionen.

Jag tvivlar emellertid på att man i praktiken har någon större nytta av ett sådant riktmärke eftersom det förmodligen skulle handla om lågt värderade immateriella tillgångar som är allmänt kända, som inte används av ägaren och inte har något större marknadsvärde (se utvecklingsfas 1 i tabell 2.1).

5.2 Vinstbaserade metoder

En klar fördel med PSM är som konstaterat ovan att man inte behöver hitta direkt jämförbara transaktioner. Det gör att den kan användas i större utsträckning än de traditionella metoderna för värdering av immateriella tillgångar. Extern data behövs visserligen för att få en indikation om hur självständiga företag skulle värdera de tillskott som varje närstående företag bidrar med till transaktionen. Extern data kan man skaffa sig från databaser likt Amadeus.

Problemet som jag ser det med PSM är, för att knyta an till citatet i 1.3, att klappa med händerna för att sedan allokera ljust till respektive hand. Det kan initialt synas som en god idé att utgå från den vinst som uppstår och sedan fördela ut den på de deltagande parterna. På så sätt förblir hela vinsten allokerad och man tar på så sätt, åtminstone till viss del, hänsyn till de multinationella företagens integrerade natur och betydelsen av unika immateriella tillgångar.

Det man bör ha i åtanke är att grundproblemet i PSM, och med hela armlängdsprincipen egentligen, är att man i grund och botten ser på de närstående företagen som självständiga enheter. Istället borde man se hela företagsgruppen som en enhet och enligt min mening är det i ett sådant fall inte önskvärt att dela upp den vinst som uppstår just för att företagen är organiserade i en grupp. Det är motsägelsefullt att vinst som uppstår till följd av ett nära samarbete mellan företag över hela världen sedan ska behöva fördelas bara för att tillgodose en princip som är generellt globalt accepterad. Det är också därför metoden inte är fullt accepterad överallt. Det leder till en stor osäkerhet för företagen (skattebetalarna) eftersom de inte säkert vet om metoden godkänns av de inblandade länderna. Även om hemlandet accepterar metoden, behöver det inte betyda att värdlandet gör så.

TNMM har likheter med de traditionella metoderna på så sätt att den kräver korrekt och jämförbar data. Skillnaden är att TNMM erbjuder ett pålägg på alla kostnader istället för bara försäljningskostnader. Metoden är inte heller så direkt knuten till den berörda transaktionen som de traditionella metoderna. Kritiker hävdar att den är mindre relevant eftersom det i rörelsekostnaderna (som nettomarginalen baseras på) ingår fasta, övergripande kostnader som fastställs på godtycklig basis.

Trots kritiken används TNMM flitigt eftersom den anses som enkel att applicera. Metoden erbjuder inte något direkt pris på immateriella tillgångar, men däremot kan den tjäna som indirekt support. Det skulle t.ex. kunna vara möjligt att visa på att

nettomarginalen som en licensinnehavare mottar i form av royalty för immateriella tillgångar ligger i nivå med den royalty som ett antal självständiga företag mottar, som presterar i stort sett liknande verksamhet.

TNMM bygger på en teoretisk förutsättning om att företag som utför ”i stort sett liknande” verksamhet” och med ungefär lika stor omsättning också ska tjäna lika mycket. Teoretiskt kan detta vara en vettig utgångspunkt men verkligheten är en annan och jag tycker inte att metoden på ett tillfredställande vis kan användas för att sätta priser på immateriella tillgångar. Som jag nämnt innan har inte utvecklingskostnaden att göra med marknadspriset på tillgången och i TNMM finns dessutom kostnader med som inte är specifika för transaktionen i fråga utan för hela företaget.

Marknadsvärdet på en immateriell tillgång baseras på framtida förhoppningar om avkastning. En databas likt Amadeus innehåller endast transaktioner som redan är genomförda och tillhör historien. Att man använder nettomarginaler på affärer som *genomförts* av liknande företag för att indikera om en interntransaktion, innehållandes unika och värdefulla immateriella tillgångar, är lämpligt prissatt skulle kunna ses som ett sätt att tillgodose myndigheterna och armlängdsprincipen. Det är ju inte helt omöjligt att de kommer fram till samma svar eftersom de förmodligen söker i samma databas.

6 Slutsats

OECD är den organisation som sätter spelreglerna för hur internprissättningen ska ske. Organisationens principer är inte bindande men Sverige har genom Shell-målet, som är det största transferpricing-målet som vi haft i Sverige, visat att det är den rådande principen. Regeringsrättens uttalande i ett mål av den omfattningen som Shell-målet har, väger oerhört tungt.

Att finna armlängdspriset på immateriella tillgångar är en komplex process. Ofta är man vid bedömningen utelämnad att söka efter transaktioner mellan oberoende företag och på så vis få en uppfattning om vilket pris som är det mest lämpliga sett ur armlängds synpunkt.

Det finns en bred variation mellan olika immateriella tillgångar men helt klart är att de traditionella metoderna inte lämpar sig särskilt väl för prissättningen i fråga. Det är inte praktiskt genomförbart att hitta jämförelsetransaktioner på unika immateriella tillgångar. Om det skulle finnas en marknad för unika tillgångar skulle de inte längre vara unika och tappa sitt höga värde. Det ligger i sakens natur att de förblir oavslöjade.

De traditionella metoderna lämpar sig snarare för traditionella transaktioner som varor. Ökningen av multinationella företag och ökad betydelse för användandet av immateriella tillgångar har minskat användandet av de traditionella metoderna.

Att ha kostnad som grund för värdering (likt CPM) av immateriella tillgångar är också en ofullständig utgångspunkt. I de flesta fall är det inte kostnaden som ligger till grund för marknadsvärdet av tillgången. Istället är det marknadskrafter som potentiell framtida avkastning, utbud och efterfrågan, politiskt klimat och, kanske mest signifikant för immateriella tillgångar, unikheten och förekomsten av eventuella substitut. Det är t.ex. inte marknadsföringsutgifterna som avgör hur mycket Coca-Colas varumärke är värt, utan hur mycket de kan tjäna på det som avgör värderingen.

Vinstbaserade metoder är alternativet till de traditionella metoderna. Synsättet de vinstbaserade metoderna använder sig av är något lämpligare eftersom de tar hänsyn till den vinst som uppstår i interntransaktionerna och som jämförs (TNMM) med oberoende transaktioner eller fördelas (PSM) proportionellt mot vad parterna bidragit med. Vinst som inte kan allokeras någon av parterna med de traditionella metoderna, kan många gånger hänföras till just immateriella tillgångar.

TNMM är den metod som används av många parter på marknaden. Anledningen till att just den används är förmodligen beroende på dess enkelhet. Istället för att genomföra en rad bedömningar, så genomförs en bedömning på den nettomarginal som företaget tjänar på en transaktion. Det kan tyckas godtyckligt att värdet på en immateriell tillgång sätts med hjälp av en marginal, som innefattar totala kostnader för hela rörelsen och kanske inte alls är knutna till den aktuella affärsuppgörelsen.

PSM är kanske den metod som bäst tillgodoser armlängdsprincipen. Eftersom att all vinst som uppstår ska fördelas så riskerar ländernas skattebas inte att gå miste om högt värderade immateriella tillgångar eller unika omständigheter som annars skulle gå förlorade vid t.ex. jämförelser med andra transaktioner. Den kanske största fördelen är att det inte behövs någon jämförelsetransaktioner för att använda metoden. Det talar till fördel för metoden när det gäller värdering av immateriella rättigheter eftersom, vilket jag ständigt återkommer till, det inte finns några transaktioner att jämföra med. Åtminstone inte för de tillgångar som återfinns i utvecklingsstadium 3 och 4 i tabell 1.1.

Dessutom är många bolag idag involverade och integrerade i varandra på många olika sätt och om PSM används räcker det att användaren ser till vinsten som uppstår och slipper reda ut alla trådar mellan olika bolag vilket borde vara en stor fördel och ytterligare en sak som talar för PSM som den mest lämpliga metoden.

Men är det önskvärt att dela upp hela vinsten på de olika närstående företagen? Frågan leder till kritik mot armlängdstänkandet och hela principen. Företagsgruppen borde kanske egentligen beskattas för vad den är, dvs. en enhet, istället för att portionera ut vinsten till de olika länderna för att tillfredställa armlängdsprincipen. Problemet tänker jag inte diskutera vidare eftersom det inte är syftet med uppsatsen, men tanken är fundamental och en lämplig beskattning för företagen och en lämplig fördelning

länderna emellan är något alla parter strävar efter, men frågan är om armlängdsprincipen är den rätta vägen att gå?

Fast om armlängdsprincipen fungerar tillfredställande för både skatteadministrationer och skattebetalare (vilket betyder att båda kommer fram till samma "svar"), är det kanske bra så. Det är väl överenskommelse man vill uppnå från OECD, och det har man i stor utsträckning.

Sammanfattningsvis kan sägas att de traditionella metoderna är mer eller mindre olämpliga för ändamålet och den metod jag tycker lämpar sig bäst, åtminstone teoretiskt, är PSM följt av TNMM. En mer djupgående analys av dessa två metoder skulle vara intressant att genomföra, framförallt hur de används och fungerar i praktiken.

Källförteckning

Offentligt tryck

Inkomstskattelagen (1999:1229)
Årsredovisningslagen (1995:1554)
Prop. 1999/2000:2 del 2

Litteratur

Abdallah, Wagdy M. Murtuza Athar. "*Transfer Pricing Strategies of Intangible Assets, E-Commerce and International Taxation of Multinationals*". The International Tax Journal, Volym 32:2 2006, sid. 5-16, 45-46.

Adams, Chris D och Godshaw, Gerald M. "*Intellectual property and transfer pricing*". International Tax Review, London 2002, sid. 74-79

Arvidsson, Richard. "*Dolda vinstöverföringar – En skatterättslig studie av internprissättningen i multinationella koncerner*". Juristförlaget, Stockholm 1990. ISBN 91-7598-198-X

Boos, Monica. "*International Transfer Pricing – The Valuation of Intangible Assets*". Kluwer Law International, The Hague (Nederländerna) 2003. ISBN 90-411-9925-X

Garcia Heredia, Alejandro. "*Who Knows the Riddle of Know-How? Spain Becomes Entangled in the Web of Intangibles*". European Taxation, Mars 2005, sid. 103-112.

OECD, "*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*". Frankrike 2006. ISBN 92-64-18628-X

Pedersen, Jan. "*Transfer Pricing – I international skatteretlig belysning*". Jurist- og ? konomforbundets Forlag, Köpenhamn 1998. ISBN: 87-574-7030-8.

RR (Redovisningsrådet), "*Rekommendation nr 15, Immateriella tillgångar*". Redovisningsrådet, augusti 2000.

Skatteverket, "*Handledning för sambandet mellan redovisning och beskattning*". STC, Avesta 2006. ISBN: 91-38-32278-1

Wiman, Bertil. "*Prissättning inom multinationella koncerner*". Iustus förlag, Uppsala 1987. ISBN 91-7678-107-0

Rättspraxis

RÅ 1975 ref. 9

RÅ 1991 ref. 107

RÅ 1993 ref. 92

Internet

Bureau van Dijk, "Amadeus", 070420.

<http://www.bvdep.com/en/AMADEUS.html>

International Tax Institute, "Transfer Pricing Methods", 070404. <http://www.itinet.org/transferpricing/methods.htm>

IAS Standards 38, "Intangible Assets". 070404.

<http://www.iasplus.com/standard/ias38.htm>

OECD Convention, "Convention on the Organisation for Economic Co-operation and Development". 070523.

http://www.oecd.org/document/7/0,2340,en_2649_201185_1915847_1_1_1_1,00.html

Övrigt

Allvin, Elvira, Manager Transfer Pricing Deloitte Stockholm, email 070416.

Deloitte (Mats Lindqvist), "Transfer Pricing: Insyn, klarsyn och värdeskapande – ett helhetsperspektiv för framgång".

Transfer Pricing seminarium, Rica Hotel, Malmö 070320. Presentationer från seminariet:

http://news.deloitte.se/seminarie/transferpricing/mtrl/1_Skatt.pdf