

Emma Kaivo-oja 35773

INTERNPRISSÄTTNINGENS UTVECKLING

Analys av hur användningen av internprissättning i samband med skatteplanering har utvecklats från 1970-talet till 2010-talet

Pro gradu-avhandling i redovisning

Handledare: Karolina Söderlund

Fakulteten för samhällsvetenskaper och ekonomi

Åbo Akademi

Åbo 2019

Abstrakt

Ämne: Redovisning	
Skribent: Emma Kaivo-oja	
Titel: Internprissättningens utveckling. Analys av hur användningen av internprissättning i samband med skatteplanering har utvecklats från 1970-talet till 2010-talet	
Handledare: Karolina Söderlund	
<p>Abstrakt: Användningen av internprissättning bland multinationella företag har blivit ett vanligt fenomen runt om i världen tack vare internationaliseringen av ekonomin. Problemet med internprissättning bland multinationella företag är att missbruket av användningen har ökat genom tiderna. Ett stort problem är att företag använder sig av internprissättning i syfte att minska sina skatteskulder.</p> <p>I denna avhandling har gjorts en litteraturstudie med huvudsyftet att undersöka hur användningen av internprissättningen i samband med skatteplanering har utvecklats från 1970-talet till 2010-talet.</p> <p>Resultatet av studien visar att skatteplaneringen har fått en större roll inom hur multinationella företag använder sig av internprissättning. Företag väljer strategiskt de platser där de placerar sina dotterbolag för att minska på sin totala skatteskuld. Myndigheter och organisationer arbetar aktivt för att stoppa missbruket av internprissättningen, vilket leder till att nya lagar, regleringar och rekommendationer uppkommer.</p>	
Nyckelord: Internprissättning, skatteplanering, internprissättningens utveckling, OECD, armlängdsprincipen	
Datum: 23.5.2019	Sidantal: 59

Innehållsförteckning

1 Inledning	1
1.1 Syften.....	3
1.2 Problem.....	3
2 Teori	5
2.1 Internprissättning.....	7
2.1.1 Målet med internprissättning.....	7
2.1.2 Vem påverkas av internprissättning?.....	8
2.1.3 Internprissättning i praktiken.....	9
2.2 Skatteplanering.....	10
2.3 Reglering av internprissättning.....	11
2.3.1 OECD.....	12
2.3.2 Armlängdsprincipen.....	14
2.3.3 Kalkyleringsmetoder.....	17
2.4 Immateriella tillgångar.....	18
2.5 Skattegranskarens roll inom internprissättningen.....	19
3 Tidigare forskning	20
3.1 Internprissättning i samband med skatteplanering.....	20
3.2 Internprissättning av materiella tillgångar.....	24
3.3 Internprissättning av immateriella tillgångar.....	24
4 Metod	28
4.1 Data.....	29
4.2 Validitet och reliabilitet.....	30
5 Empiriska undersökningen	32
5.1 Internprissättningen under 1970-talet.....	31
5.2 Internprissättningen under 1980-talet.....	37
5.3 Internprissättningen under 1990-talet.....	39
5.4 Internprissättningen under 2000-talet.....	45
5.5 Internprissättningen under 2010-talet.....	47
6 Sammanfattande diskussion	53
6.1 Sammanfattning och slutsatser.....	58

Källor.....60

Förkortningar

OECD = Organisation for Economic Co-operation and Development
(Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling)

IRC = Internal Revenue Code

IRS = Internal Revenue Service

CUP = Comparable uncontrolled price method

RP = Resale price method

CP = Cost plus method

TNMM = Transactional net margin method

PS = Profit split method

BEPS = Base Erosion and Profit Shifting

UNCTAD = United Nations Conference on Trade and Development (FN:s
konferens om handel och utveckling)

APA = Advance Pricing Agreement

1 Inledning

Globaliseringen av världsekonomin har gjort det möjligt att skapa allt fler multinationella företag (Yao 2012). Globala distributionskedjor har blivit allt vanligare bland multinationella företag, och en faktor i detta är enligt Kim, Park, Jung och Park (2017) att den internationella handeln, kapitalflöden och den tekniska utvecklingen har liberaliserats. I och med globalisering har också möjligheten för företag att göra gränsöverskridande transaktioner mellan företagen inom en och samma koncern öppnats (Yao 2012). Det finns både fördelar och nackdelar med multinationella företag. Multinationella företag har verksamhet i flera länder och kan på så sätt utnyttja strukturella marknadsmässiga brister till sina konkurrensfördelar. Detta är dock endast till fördel om koncernen är väl samordnad. I de fall där koncernen inte är samordnad kan företagen bli ohanterliga, vilket leder till begränsade fördelar. (Cecchini, Leitch och Strobel 2013)

På senaste tiden har regeringar i flera länder infört en skattepolitik där de sänker skattesatserna för att locka företag. Sådan skattepolitik baserar sig på att multinationella företag flyttar sin produktion till utvecklingsländer vars skattesatser är betydligt lägre än utvecklade länders. Företag strävar inte endast efter att sänka produktionskostnaderna utan även efter att sänka skatterna. (Kim m fl 2017)

Problemet med detta är att så kallade internprissättningsproblem uppstår. Internprissättning är det pris som företag sätter på interna tjänster, produkter och finansiering inom en koncern. Internprissättningen är viktig för multinationella företag för att maximera de globala vinsterna. Skattemyndigheter har å andra sidan misstankar om att multinationella företag använder sig av internprissättningspolicyn i felaktigt syfte, för att förflytta vinster från högskatteländer till lågskatteländer för att undvika höga skattekostnader. (Yao 2012) En av de främsta avsikterna med skatteplaneringsstrategier är att minska företags skatteskulder och därmed öka kassaflödet före skatt, vilket resulterar i att företagsvärdet maximeras (Akhtar, Akhtar, John och Wong 2017). Kim m.fl. (2017) tar upp att många multinationella företag ser skatter som en av de viktigaste faktorerna för företag eftersom detta är en av de största utgifter ett företag har.

Multinationella företag kan skapa mervärde genom att placera dotterbolag i så kallade skatteparadis och på så sätt öka handelsmöjligheterna och minska skatterna (Choy, Lai och Ng 2017). Enligt OECD (Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling) definieras ett skatteparadis av följande kännetecken:

- "låg eller ingen beskattning och strikt banksekretess
- inga internationella avtal om utbyte av beskattningsuppgifter med andra stater
- lagstiftningen garanterar inte transparens vad gäller bolagsägande eller exempelvis stiftelser vars ägare eller förmånstagare har sin hemvist utanför registrerings staten" (Skatteförvaltningen 2017)

Skapar skatteparadis då mervärde för aktieägare? Detta har Choy m.fl. (2017) undersökt i sin studie. Under år 2011 publicerades i Storbritannien en rapport som berörde bolag som låg på aktiebörsen FTSE 100. Rapporten beskyllde bolagen för att ha ett ovanligt stort antal dotter-bolag i skatteparadis. Efter publiceringen av rapporten vidtog regeringen åtgärder och införde kostnader för att ha dotterbolag i skatteparadis. Efter denna åtgärd sjönk aktiepriserna hos bolagen med minst 0,9 %. (Choy m fl 2017)

För att begränsa skattemotiverade inkomstförflyttningar inom multinationella företag har många länder börjat införa formella regler för att reglera interna prissättningar. Fastän Europeiska kommissionen har auktoriteten att införa skattepolicyer inom EU-medlemsstater har de ändå inte fram till år 2016 infört några, utan var och en av medlemsländerna får själva välja sin egen skattepolicy. (Simone 2016) Ur skatteperspektiv är det mera lockande för ett multinationellt företag att placera enheter som har hand om immateriella tillgångar i ett dotterbolag där skattesatsen är låg för att försäkra sig om att hela den immateriella tillgången beskattas till ett lågt belopp (Dischinger & Riedel 2011).

Immateriella tillgångar som varumärken och patent tillhör den typ av tillgångar som ofta kan förflyttas väldigt transparent inom multinationella företag. Multinationella företag har en tendens att placera immateriella tillgångar hos bolag inom koncernen vars skattesatser är relativt låga. Dischinger m.fl. (2011) undersökning visar att ju lägre ett dotterbolags skattesats är i jämförelse med moderbolaget och andra dotterbolag, desto större andel av de immateriella tillgångarna redovisas hos dotterbolaget. Immateriella tillgångar har blivit en stor del av företagsvärdet. De regleringar som finns för internprissättningen är inte alltid så enkla att använda på de materiella tillgångarna eftersom processen med att förflytta dessa är mindre transparent än vad den är med immateriella tillgångar. Därför är det också en av de större inkomstkällorna som företag flyttar mellan enheter inom multinationella företag. (Dischinger m fl 2011) Multinationella företag har en tendens att placera sina patent i dotterbolag vars skattesats är låg för att minska på företags skattebelastning (Karkinsky & Riedel 2012).

1.1 Syfte

Syftet med avhandlingen är att analysera tidigare studier gjorda under de senaste årtiondena och se hur användningen av internprissättning i samband med skatteplanering bland multinationella företag har utvecklats och förändrats. Avhandlingen kommer också att ta upp hur regleringen angående internprissättningen har förändrats. Studien kommer att fokusera på att analysera studier per årtionden. Data som jag kommer att använda mig av till studien är tidigare gjorda studier från 1970-talet till 2010-talet.

1.2 Problem

Multinationella företag som använder sig av internprissättning i syfte att minska skatteskulden bidrar till mindre välfärd för samhället genom att undvika de offentliga skatterna. Att uppgöra och revidera regler för acceptabla kalkylerings-

metoder när det kommer till internprissättningen är väldigt komplext. Processen innefattar också flera aktörer såsom advokater, regeringar, skattemyndigheter, konsulter, redovisare, organisationer och företag. Förutom att hitta kalkyleringsmetoder som är acceptabla, är det också en process att utveckla regler och regleringar och upptäcka hur dessa manipuleras. (Sikka & Willmott 2010)

De aktörer som påverkas av manipuleringen av internprissättningen är bland annat staten som går miste om skatteintäkter, företagsledningen påverkas genom att deras finansiella belöningar ofta är kopplade till företagsvinster och också aktiemarknaden påverkas av manipuleringen. Sikka m.fl. (2010) nämner i sin studie att felaktig användning av internprissättning är och kommer att vara det viktigaste internationella skatteproblemet med multinationella företag. Detta är rimligt med tanke på att multinationella företag kan minimera skattekostnader genom att flytta kapital till mera gynnsamma platser med hjälp av internprissättningen. Detta har blivit en av skattepolitikens största utmaningar. Sikka m.fl. (2010) tar också upp att i Storbritannien gjordes under perioden 2003-2007 justeringar i multinationella företags internprissättning, vilket ledde till ett tillägg i skatteintäkterna på 1134 miljoner pund och ytterligare ett tillägg på 2114 miljoner pund från justeringar gjorda under perioden 2007-2009. (Sikka m fl 2010)

Cecchini m.fl. (2013) menar att när man sätter ett pris vid internprissättningen är det flera faktorer som spelar in. Felanvändning av internprissättningen är ett komplext problem och kan leda till många konsekvenser.

2 Teori

Att använda sig av internprissättning som en metod för att undvika en del av beskattningen är ett vanligt fenomen bland multinationella företag i hela världen. I det här kapitlet behandlas teorin om internprissättning i skatteplanerings syfte, hur den sker i praktiken, hur den regleras, vem som påverkas av den och vad målet med den är. Dessutom behandlas vilken roll OECD och armlängdsprincipen har för internprissättningen.

Internprissättning är ett begrepp som berör koncernföretag. Det används för prissättningen av de interna transaktionerna mellan dotterbolag, systerbolag eller närstående bolag. (Yao 2012) Internprissättningen har blivit allt viktigare för multinationella företag eftersom deras verksamhet, genom globaliseringen av ekonomin, har expanderats till länder vars skatteregim och skatteregleringar kan skilja sig från de egna. Administrativa kostnader är mycket subjektiva, och därför väljer multinationella företag att allokera dessa kostnader till produkter eller tjänster utgående från ett geografiskt perspektiv (Dischinger m fl 2011).

Dischinger m.fl. (2011) har kommit fram till att multinationella företag ofta flyttar sina immateriella tillgångar, som patent, rättigheter och varumärken, till närstående bolag i så kallade skatteparadis där det garanteras att dessa blir beskattade till en låg skattesats. Att flytta immateriella tillgångar till lågskatteländer är speciellt lockande för multinationella företag eftersom dessa tillgångar oftast inbringar en stor del av företags avkastning. Detta är speciellt vanligt inom läkemedelsbranschen där företags huvudsakliga vinst kommer från patent och varumärken, medan själva produkterna bara utgör en liten del av själva vinsten. (Dischinger m fl 2011)

Genom att förflytta tillgångarna kan multinationella företag välja att minimera skatterna och försäkra sig om att de flesta vinsterna redovisas i ett land med låg skattesats. Enligt experter kan det också användas som ett sätt att missbruka internprissättningen genom att maximera kostnaderna i ett land med hög skattesats och intäkterna i ett land med låg skattesats. Användningen av internpris-

sättning i syfte att undvika skatter är i stort sett omöjligt för allmänheten att se och också svårt för tillsyns-myndigheter att upptäcka, vilket leder till stora intäktsförluster för länderna. Enligt Sikka m.fl. (2010) anses internprissättning bland konventionell redovisningslitteratur vara en teknik för att allokerar intäkter och kostnader bland dotterbolag, joint venture företag och delar av ett multi-nationellt företag som möjliggör det för företag att undvika skatter och underlätta kapitalflödet.

Globaliseringen av ekonomin öppnar helt nya möjligheter för företag, men den leder också till att konkurrenskraften blir större. Länder försöker locka till sig företag genom åtgärder som ekonomiska incitament, skatteincitament och administrativa incitament. När multinationella företag väljer var de ska investera tas skattelagar, skatteregleringar och tariffnivåer i beaktande för att de ska kunna maximera sina vinster och minimera sina skatter genom att utnyttja länders låga skattesatser. Skattesystemen skulle kunna driva på multinationella företag att öka deras konkurrenskraft genom att engagera sig i manipulation av internprissättningen och anpassa olika strategier för att motverka manipulationen. (Lin & Chang 2010)

För att en prestation inom koncernen ska kunna prissättas rätt gäller det att prestationerna går att värderas och mätas. Materiella tillgångar som finns inom en koncern är betydligt lättare att mäta och värdera än immateriella tillgångar eftersom materiella tillgångar värderas enligt marknadspris. Immateriella tillgångar är därför lättare att prissätta enligt koncernens önskemål och på det sättet kan ett företag manipulera internprissättningen av immateriella tillgångar. Att beskatta inkomst av immateriella tillgångar är ett av de största problemen bland koncern-interna transaktioner. (Borkowski 2001)

Värderingen av immateriella tillgångar ska basera sig på transaktioner av liknande slag på den direkta marknaden (OECD a). Marknadsnoterade priser på en aktiv marknad ger den mest tillförlitliga uppskattningen av verkligt värde. Om det däremot inte finns någon aktiv marknad kan priserna basera sig på liknande transaktioner utförda med armlängdsprincipen. (OECD b)

2.1 Internprissättning

Hur internprissättning behandlas i litteraturen och i den verkliga världen är två olika saker. Inom litteraturen om internprissättning finns två viktiga antaganden; för det första fattas beslut om internprissättning inom multinationella företag utan geografisk hänsyn och för det andra så utövar multinationella företag direkt monopol på lokala marknaden. I den verkliga världen delegerar däremot multinationella företag beslut till sina dotterbolag med tanke på var de har mest fördelar. (Yao 2012) I redovisningslitteraturen nämns det väldigt lite om internprissättningen i syfte att undvika skatter och kapitalflykt. Men en del av den litteratur som finns nämner att länder borde eliminera skillnader i skattesatser, i syfte att vinster inte skall flyttas till lågskatteländer. (Sikka m fl 2010)

2.1.1 Målet med internprissättning

Med hjälp av internprissättning strävar multinationella företag bland annat till att uppnå hög vinst, konkurrenskraftiga fördelar och kassaflöde. För att uppnå dessa mål måste de hålla ner sina kostnader för att nå en hög prestanda. Sådana här företag måste hitta ett sätt att allokera kostnaderna till en viss produktion eller service i ett visst geografiskt område. För ett företag kan det innebära att skatter minimeras och att vinsten därmed ökas genom att den lokaliseras till lågskatteländer eller lågriskländer. (Sikka m fl 2010)

Flera multinationella företag försöker undvika skatter eftersom de är en stor del av företags kostnader. Genom att undvika dessa kostnader ökar värdet på aktieägarnas andelar, avkastningen till aktieägarna ökar, resultat efter skatt blir högre och företags utdelningsbara medel blir större. "Tax is a cost of doing business so, naturally, a good manager will try to manage this cost and the risks associated with it" (Irish Times, 7 May 2004) (Sikka m fl 2010)

De huvudsakliga faktorerna till att multinationella företag använder sig av internprissättningen är:

- För att förbättra sin konkurrenskraft på marknaden. Genom att sätta lägre överföringspriser på produkter kan dotterbolag sätta lägre priser på marknaden och på så sätt konkurrera med priset på den lokala marknaden.
- Multinationella företag kan utnyttja internprissättningsjusteringar för att minska de finansiella riskerna och överföra medel från ett land till ett annat genom höga överföringar och låga överföringspriser.
- För att minska på tullkostnaderna och minska inkomstskatten. (Lin m fl 2010)

Internprissättning i kombination med skattepolitiken kan relateras till tre parter; den inhemska skattemyndigheten med intäktsmaximerande mål, den utländska skattemyndigheten med intäktsmaximerande mål och den skatteskyldige med skatteminimerande mål. (McKinley m fl 2013)

2.1.2 Vem påverkas av internprissättning?

De som påverkas av företags interna prissättning är börserna, företagsledare och staten. Skattemyndigheter möter också stora problem när de reviderar interna transaktioner. Internprissättning är och kommer att vara en av de viktigaste skattefrågorna för multinationella företag. (Sikka m fl 2010)

Genom justeringar av internprissättningen under åren 2000 till 2005 har skattegranskare i Australien möjliggjort för skattemyndigheterna att öka skatteintäkterna med över 2,5 miljarder australiensiska dollar (Sikka m fl 2010). På grund av dessa förflyttningar kan det uppstå allvarliga konsekvenser för internationella företags skattekonkurrens. För det första underlättar omlokaliseringen av immateriella tillgångar, till så kallade skatteparadis, inkomstväxlingar och den vinst från multinationella företag som förflyttas till lågskatteländer ökar. För det andra kan multinationella företag i vissa fall bli tvungna att flytta en del av sina

avdelningar till lågskatteländer när de överför tillgångar som patent och varumärken. Länder som sänker sina inkomstskattesatser för att locka till sig immateriella investeringar kan i de fallen vinna på detta eftersom de inte bara får högre skatteinkomster utan också kan möjliggöra till fler jobb på orten och kunskapen blir högre. Detta kan också gynna lokala företag. Flera europeiska länder har tagit i bruk en nedre gräns för inkomstbeskattning av immateriella tillgångar. (Dischinger m fl 2011)

2.1.3 Internprissättning i praktiken

Nedan följer ett exempel på hur internprissättning har använts i praktiken för att undvika skatter. Det behandlar hur ryska koncernföretag använde sig av internprissättning för att manipulera sina finansiella rapporter.

I Ryssland försökte man efter kommunismens kollaps återuppliva ekonomin genom att ge de ryska regionerna avsevärd autonomi att erbjuda skatteminskningar och genom detta uppstod skattefria zoner eller zoner med låg skattesats. Arm-längdsprincipen introducerades i Ryssland år 1999 och år 2004 rapporterade världsbanken att av Rysslands BNP bestod 25 % av olja och gas och inte 9 % som det hade rapporterats om tidigare. De ryska koncernföretagen hade anlitat handelsföretag som skaffar olja billigt och sedan säljer tillbaka den genom mellanhänder till ett högre pris. Många ryska koncernföretag gynnas av internprissättning genom att de anlitar handelsföretag och på så sätt undviker skatten. Koncernföretagen säljer sina produkter till dotterbolag till ett pris under marknadspris, dessa dotterbolag säljer sedan produkten vidare till kunden för marknadspris och tar mellanskillnaden som egen vinst. Dessa dotterbolag som kallas skalbolag äger inga tillgångar, har inga anställda, har ingen egen verksamhet och är oftast placerade utomlands och kan på så sätt undvika inkomstskatten eftersom vinsten inte bokas i Ryssland. Enligt exemplet kommer det fram att de ryska koncernföretagens utövning av internprissättning har påverkats av arm-längdsprincipen sedan den introducerades på den ryska marknaden 1999. (Sikka m fl 2010)

2.2 Skatteplanering

Multinationella företag kan maximera sina vinster och minska på sina skatteskulder genom att använda sig av internprissättning i skatteplanerings syfte. Tidigare studier har visat på att företagsskatter är en orsak till investeringsminskningar. Multinationella företag som använder sig av skatteplanering är mindre känsliga för företagsskatter än vad andra företag är när det kommer till investeringsbeslut. Det här beror på att multinationella företag som använder sig av skatteplanering inte möter hela skattebördan som är associerad till investeringarna, eftersom dessa företag flyttar delar av vinsten till lågskatteländer. (Sorbe & Johansson 2017)

OECD arbetar aktivt för att minska på den aggressiva skatteplaneringen som multinationella företag använder sig av. Denna typ av skatteplanering påverkar inte enbart företag utan också samhället och de övriga skattebetalarna. Skatteplanering är inte nödvändigtvis en olaglig metod, så länge företag håller sig inom lagar och bestämmelser, trots att den inte alltid är uppskattad i samhället. Skatteplanering kan dock anses som aggressiv skatteflykt. (Arnold & Wilson 2014)

När det kommer till skatteplanering finns den i många former. Skatteplanering kan bestå av allt från en enskild transaktion mellan närstående parter till att vara väldigt komplex där skatteplaneringen berör juridiska, kommersiella och skattemässiga mål. Målet med skatteplanering är att utnyttja skillnader och asymmetrier i skattesystem som skapar möjlighet för företag att minska eller eliminera den totala skatteskulden. De grundläggande målen för multinationella företag när det kommer till skatteplanering är att vinst uppnås där den beskattas till lägsta pris och kostnader uppstår där deras avdrag ger störst skattebefrielse. Skatteregleringar har satts upp för att stoppa missbruket av den internationella skatteplaneringen. Bland skatteregler finns faktorer som:

- att varje enskild enhet ska beskattas separat i det land den befinner sig,

- internprissättning, vilken syftar på att varje land ska beskatta sin andel av vinsten baserat på armlängdsprincipen,
- finansieringskostnader, där räntor på skuld generellt är avdragsgilla före skatt. (Arnold m fl 2014)

Det som är viktigt hos multinationella företag är den inverkan skatteplaneringen har på investeringar i högskatteländer (Hong & Smart 2010).

2.3 Reglering av internprissättning

Hur multinationella företag använder sig av internprissättning är i princip osynligt för allmänheten. Det är också väldigt dyrt för myndigheter att bevisa att den används felaktigt, men det finns organ som bearbetar regler angående användningen av internprissättning och vilka metoder som är acceptabla vid prissättningen. Bland dessa organ finns skattemyndigheter, staten, advokater, redovisare och OECD. (Sikka m fl 2010)

Skattemyndigheter påpekar ofta att multinationella företag gör förflyttningar av vinster till lågskatteländer för att undvika förluster på grund av beskattningen (Yao 2012). På det här sättet maximerar multinationella företag sina kostnader i högskatteländer och sina intäkter i lågskatteländer (Sikka m fl 2010). På grund av att multinationella företag har börjat missbruka användningen av internprissättningen har skattemyndigheter börjat stärka regleringen kring den (Yao 2012). Förutom skattemyndigheter har också länder börjat anpassa standarder för att förbättra regleringen av skattehoten (Sikka m fl 2010). En sådan reglering är armlängdsprincipen. Armlängdsprincipen är den internationella standarden vid internprissättning av immateriella tillgångar. Vid värdering av immateriella tillgångar ska koncernföretag använda sig av principen om att värdera transaktioner inom samma koncern till samma värde som vid transaktioner från koncernen till utomstående företag. Det problem som finns vid värderingen av immateriella tillgångar är bristen på jämförbara transaktioner av vilka armlängdsprincipen utvecklas. Det här leder till att myndigheter inte har några mått på vad

armlängdsprincipen borde vara. (Borkowski 2001) I flera fall är det svårt att anpassa dessa regleringar eftersom det är svårt att urskilja när internprissättningen sker på en aktiv marknad. Det är speciellt svårt att urskilja eftersom företag använder sig av immateriella tillgångar såsom patent, varumärken och logotyper vilka saknar ett konkret marknadsvärde. (Sikka m fl 2010)

Enligt lagen är skattebetalaren skyldig att utarbeta, lämna in och vid behov komplettera en dokumentation om användningen av internprissättningen. Dokumentationen kan delas in i två delar. För det första förväntas den skattskyldige årligen lämna in dokument angående användningen av internprissättningen och för det andra ska den skattskyldige vara förberedd att lämna in förklarande dokument om det så krävs för vidare undersökningar. Det som krävs i dessa dokument är beskrivning av verksamheten, beskrivning av närstående företag, information om transaktioner mellan närstående företag, funktionell analys av transaktioner mellan närstående företag, jämförelseanalys och en beskrivning av den tillämpade prissättningspolitiken. (Skatteförvaltningen 2018) När en inkomst uppkommer i mer än en stat och har berörts av internprissättning är dokumentationen extremt viktig eftersom det annars kan uppstå situationer där företag kan bli dubbelbeskattat på grund av dålig dokumentering. På grund av otillräcklig dokumentering av hur företag anpassar armlängdsprincipen uppstår också problem inom skattedeklarationen. (Skatteförvaltningen 2016a)

Tyskland är ett land som under de senaste åren bekämpat användning av internprissättning i felaktigt syfte. Från år 2008 ska internprissättningen mellan två parter vara baserad på värdet av internprissättningen som en helhet, vilket innefattar de immateriella tillgångarnas värde av affärsfunktionen. (Dischinger m fl 2011)

2.3.1 OECD

OECD är en organisation vars syfte är att förbättra den ekonomiska och sociala välfärden bland människor runt om i världen. Inom organisationen kan olika

länders regeringar samarbeta för att hitta lösningar på vanliga problem, samt dela med sig av erfarenheter. OECD sätter upp internationella standarder inom bland annat skattepolitiken. OECD:s kärnvärderingar är objektivitet, öppenhet, mod, banbrytande och etik. (OECD a) Till OECD hör 35 länder från Europa, Sydamerika, Nordamerika och Asien. Bland dessa länder finns utvecklingsländer blandat med många av världens främsta länder. (OECD b) OECD:s uppgifter är:

- datainsamling
- analys
- diskussion
- beslutsfattande
- förverkligande
- övervakning

OECD hjälper länder att kämpa mot fattigdom och främja välbefinnande genom ekonomisk tillväxt med hjälp av den information som medlemsländerna innehar. (OECD c)

Deras arbete är att kontinuerligt kontrollera händelser både i OECD:s medlemsländer men också i icke-medlemsländer. OECD tar fram rekommendationer som regeringar har möjlighet att tillämpa. Årligen producerar de rapporter och statistik. (OECD c)

En del diskussioner på OECD:s kommitténivå kan utvecklas till att OECD:s medlemsländer kommer överens om reglerna för internationella samarbeten. Det kan leda till att de har formella avtal med andra länder om hur mutor ska bekämpas, om arrangemang för exportkrediter eller hur kapitalrörelser ska behandlas. (OECD c) Rekommendationer kring internprissättning är frivilliga att följa och är menade att användas av länder som grund för deras egna regelverk kring internprissättning eller som en startpunkt därifrån länders regelverk härleds (Borkowski 2001). Alla OECD:s medlemsländer tillämpar dock inte OECD:s rekommendationer utan använder sig av sina egna. På grund av detta har OECD stor press på sig att komma fram till sådana rekommendationer och standarder

som ska kunna användas av de flesta, om inte alla medlemsländer. OECD försöker kontinuerligt ta fram nya regler för hur man ska stoppa att internprissättning används i missbrukande syfte. Kritikerna har föreslagit en metod där vinsten ska fördelas bland länder baserat på en formel som tar i beaktande avkastningen på tillgångar eller ett annat mått på vinst. Detta kombinerat med att multinationella företag skulle vara skyldiga att rapportera den inkomst de har i alla länder skulle leda till en så kallad enhetlig beskattning. (Fink 2013)

I många av medlemsländerna är regleringen för förflyttningar av immateriella tillgångar inte så stränga. Om ett multinationellt företag flyttar en affärsverksamhet från ett högskatteland till ett lågskatteland måste det oftast räkna ut internpriset för alla materiella tillgångar som förflyttas medan immateriella tillgångar som produktionsplaneringar och kunskapskapital inte behöver redovisas. Regeringar har börjat lägga märke till att detta orsakar en stor skatteförlust för staterna. (Dischinger m fl 2011) På grund av det konstanta missbruket av internprissättning av immateriella tillgångar ändrade OECD sina rekommendationer år 1996 för att inkludera ett helt kapitel till problem kring immateriella tillgångar (Borkowski 2001).

2.3.2 Armlängdsprincipen

I takt med att multinationella företag har blivit allt vanligare har också nya utmaningar uppstått. En utmaning som uppstår för länder är att få in företagskatten. (Keuschnigg & Devereux 2013) Under de senaste åren har multinationella företag börjat känna av pressen med att följa skatteregleringarna för internprissättningen. Resultaten av det har lett till att skattehanteringen övervägs noga innan beslut om internprissättningen fattas bland multinationella företag. (Rossing, Cools, Rohde 2017) Multinationella företag kan prissätta och strukturera betalningar av koncerninterna transaktioner i syfte att minska på skatterna speciellt genom att sätta artificiella internpriser. I många länder är det viktigt med begreppet jämförbarhet och här kommer armlängdsprincipen in. (Taylor & Richardson 2012) Armlängdsprincipen är den internationella internprissättnings-

standarden som OECD:s medlemsländer har kommit överens om borde användas av multinationella företag och skattemyndigheter. Medlemsländerna har kommit överens om åtgärder för att säkerställa att armlängdsprincipen uppfylls. En sådan åtgärd är att justera skatteintäkterna för intresseföretag efter behov för att korrigera möjliga snedvridningar. (OECD d)

Problemet är att multinationella företag kan flytta vinsten från ett högskatteland till ett lågskatteland vilket leder till att multinationella företag sänker sin totala skatteskuld. Ett sätt att göra detta på är att manipulera internprissättningen. För att skydda skattebasen har myndigheter börjat använda sig av armlängdsprincipen. Priset som fås fram genom att tillämpa armlängdsprincipen är ett pris på en vara som annars skulle användas mellan individuella företag utan sammankoppling. (Keuschnig m fl 2013) Den förknippas oftast med att jämföra förhållandet av transaktioner mellan närstående företag och transaktioner mellan icke-närstående företag (Yao 2012). Den här principen anpassas av de flesta industrialiserade länder och följer OECD:s riktlinjer (Fink 2013). Armlängdsprincipen är den allmänt accepterade standarden inom multinationella företag (Skatteförvaltningen 2018).

OECD:s riktlinjer baserar sig på armlängdsprincipen. Riktlinjerna är menade som en manual för hur armlängdsprincipen ska tillämpas för multinationella företag och skattemyndigheter. Riktlinjerna kräver att företag använder internprissättningen i enlighet med att priserna sätts såsom individuella företag skulle prisa sina tjänster i jämförbara omständigheter. (Rossing m fl 2017)

Armlängdsprincipen är en princip som används av skattemyndigheter för att förhindra att företag förflyttar sina vinster genom manipulation av internprissättningen. Principen fungera så att skattemyndigheterna använder jämförbara marknadspriser för att uppskatta värdet på den interna handeln och på royaltyinkomsterna bland multinationella företag. Keuschnigg m.fl. (2013) kommer fram till i sin studie att priserna som sätts genom armlängdsprincipen skiljer sig från de priser som företagen själva har satt. Var en produkt befinner sig i produktionscykeln har en inverkan på priset. En produkt som ska säljas till ett

marknadsvärde är oftast i slutskedet av produktionen, medan en produkt som ska säljas internt inom koncernen inte behöver befinna sig i slutskedet av produktionen. Detta kommer också att påverka priset på produkten. (Rossing m fl 2017) Genom att använda sig av armlängdsprincipen kan man öka skatteintäkterna och välfärden i landet där moderbolaget ligger. Det kan också leda till att den minskade välfärden i landet där dotterbolaget ligger kan vara större vilket i sin tur leder till att välfärden i världen minskar. (Keuschnigg m fl 2013)

Armlängdsprincipen sätter oberoende och närstående företag på ett mer jämlikt sätt i skattesyfte. Genom att eliminera skattehänsynen vid ekonomiska beslut främjar armlängdsprincipen den ekonomiska tillväxten av internationell handel och investeringar. Dock finns det några fall där det är svårt att anpassa armlängdsprincipen, exempel på dessa är högspecialiserade varor, specialiserade tjänster och immateriella tillgångar. Skatteförvaltningen har i uppgift att granska dokumenteringen angående transaktioner som berörs av armlängdsprincipen och visa att dessa överensstämmer med principen. Skatteförvaltningen kan också behöva samla in tilläggsinformation angående dessa transaktioner. Nackdelen är dock att det kan vara svårt för både skattebetalare och skattemyndigheter att få tillräckligt med information för att använda sig av armlängdsprincipen. (OECD d 2017)

En del kritiker säger att armlängdsprincipen utgör en möjlighet till skatteflykt. De påstår att denna princip hjälper företag att flytta sina inkomster till skatteparadis där dotterbolag utan verksamhet eller med liten verksamhet kan påstå sig göra inkomst. (Fink 2013) Egger och Siedel (2013) nämner i sin undersökning att amerikanska multinationella företag sätter olika priser på varor som är exporterade till kunder enligt armlängdsprincipen jämfört med till företagets egna dotterbolag.

Det finns olika metoder hur man sätter internpriser, dessa metoder är marknadsbaserad internprissättning, kostnadsbaserad internprissättning och förhandlingsbaserad internprissättning. Marknadsbaserad internprissättning innebär att företag prissätter sina produkter enligt marknadens priser på dessa produkter. (Adler

1996) Enligt Kapoor (1998) är det här den metod som är den mest rättvisande och objektiva internprissättningsmetoden. Vid den andra metoden, kostnadsbaserad internprissättning, bestäms internpriset enligt de faktiska kostnaderna för produkten. Den tredje metoden, förhandlingsbaserad internprissättning, används när ett företag vill att enheterna ska få större ansvar vid beslutsfattandet. (Sahay 2003)

Enligt den finska skatteförvaltningen ska marknadsmässiga villkor vara grunden för internprissättning, vilket innebär att inkomst och skatt hamnar i rätt länder. OECD:s anvisningar ska ligga till grund för de marknadsmässiga villkoren. I sådana fall där det upptäcks att företag inte anpassat villkoren kan skattemyndigheterna rätta den inkomst företaget visar till en inkomst som hade uppstått om affärs- transaktionerna skedde mellan två oberoende företag. (Skatteförvaltningen 2016a)

2.3.3 Kalkyleringsmetoder

OECD har angivit några regleringsmetoder som är godkända av Transfer Pricing Guidelines. De två regleringsmetoder som främst används är CUP (Comparable uncontrolled price) och CP (cost-plus) metoderna. CUP-metoden går ut på att skattemyndigheter begränsar multinationella företag att sätta internpriset till ett pris på en jämförbar okontrollerad transaktion med ett icke-närstående företag. Inom CP-metoden beräknas internpriset genom att tillägga en kostnadsmarginal för multinationella företag. På en konkurrenskraftig marknad motsvarar dessa varandra. (Yao 2012)

I praktiken tillämpas armlängdsprincipen så att skattemyndigheter kontrollerar om internpriset motsvarar armlängdsprincipens standarder genom att jämföra data som skattegranskare samlat in med data från motsvarande transaktioner i oberoende företag. Så länge inte skattegranskare kan påverka de jämförbara transaktionerna bör uppgifterna från antingen CUP- eller CP-metoden motsvara det oberoende priset på en konkurrenskraftig marknad. (Yao 2012)

Multinationella företag kan välja bland olika metoder för att anpassa arm-längdsprincipen. Dessa metoder är:

- Comparable uncontrolled price method (CUP)
- Resale price method (RP)
- Cost plus method (CP)
- Transactional net margin method (TNMM)
- Profit split method (PS) (Rossing m fl 2017)

2.4 Immateriella tillgångar

Immateriella tillgångar som patent och varumärken anses vara en nyckelpunkt till konkurrenskraftig framgång och till företags vinst. De utgör en stor del av de intäkter som förflyttas bland multinationella företag eftersom de utgör en stor inkomstkälla. Detta genom att de har hög transparens i internprissättningsprocessen. Dischinger m.fl. (2010) argumenterar i sin studie för att multinationella företag har ett mönster att placera immateriella tillgångar hos dotterbolag med en relativt låg skattesats. Resultaten av deras studie visar att ju lägre skattesatsen är där ett dotterbolag är placerat, jämfört med andra bolag i samma koncern, desto högre är dess andel av immateriella tillgångar. (Dischinger m fl 2010)

Under senare år har de immateriella tillgångarna fått allt större betydelse i produktionsprocessen. De immateriella faktorerna relaterade till produktionsinnovationen och marknadsföringen anses ha ökat i värde och är numera en av nyckelfaktorerna till konkurrenskraften. Immateriella tillgångar som patent, kundregister, varumärken och upphovsrätter har blivit faktorer som bestämmer företagsvärdet. Denna utveckling har blivit speciellt viktig hos multinationella företag. Ännu under början av 1990-talet tog multinationella företag vanligen inte någon avgift av sina dotterbolag för användning av patent eller varumärken. Detta har blivit vanligare allt eftersom regleringarna och standarderna har uppdaterats. Några kända exempel på multinationella företag som har flyttat en betydande del

av sin forsknings- och utvecklingsenhet och patent från sitt hemland till ett land med lägre skattesats, i detta fall Irland, är företag som Microsoft och Pfizer. Det har väckt stora bekymmer hos skattemyndigheter och regeringar angående flyttningar av immateriella tillgångar. De immateriella tillgångarna kan separeras geografiskt från andra produktionsenheter till en liten kostnad vilket gör det mera attraktivt att flytta. (Dischinger m fl 2010)

2.5 Skattegranskares roll inom internprissättning

Felaktig användningen av internprissättning är svår att upptäcka men med hjälp av skattegranskare som följer armslängdsprincipen kan man ta fram jämförelsetal på marknadspriset för att kontrollera hur mycket ett multinationellt företags överföringspris skiljer sig från detta jämförelsetal. Om skattegranskare märker signifikanta skillnader, kommer skattemyndigheterna att korrigera internpriset. Enligt IRC (Internal Revenue Code, den amerikanska federala skattelagstiftningen) kan multinationella företag straffas med böter på den underbetalda skatten om de uppger ett överlåtelsepris som skiljer sig för mycket från skattemyndigheternas riktlinjer. (Yao 2012)

Skatteförvaltningen i Finland har från år 2012 börjat med ett internprissättningsprojekt vilket innebär att skattegranskare har fått i uppgift att beskattningsuppgifter som gäller internprissättningen ska skötas effektivare. Projektet innebär att skattegranskare har i uppgift att övervaka skatterna på ett pålitligt sätt och ge handledning som ska vara förebyggande för företags internprissättning. Under år 2012 visade internprissättningsprojektet ett resultat på en tilläggsintäkt på 300 miljoner euro på företagens beskattningsbara inkomster. Projektet riktar in sig på att undersöka grova fall av felaktig användning kring internprissättning. Målet med projektet är att få företag att förstå vilka marknadsmässiga villkor det finns med internprissättningen. (Skatteförvaltningen 2016a)

3 Tidigare forskning

Varför håller företag inom en koncern på med internprissättning i skatteplaneringssyfte? Tänk er ett koncernföretag som har produktion och försäljning i två länder. Inom koncernen sker export från moderbolaget till dotterbolaget. Vinsten i moderbolaget är beroende av intäkterna från produktionen. Till produktionen hör både de produkter som säljs i hemlandet och de produkter som blir förflyttade till dotterbolaget utomlands. I det fall att skattesatsen är större i hemlandet än i utlandet, minskar företagets nettovinst om produktionen beskattas i moderbolagets hemland. Genom att använda sig av skatteplanering och utföra transaktioner till dotterbolaget minskar skatteskulden hos företaget och nettovinsten blir högre. (Clausing 2003)

Detta kapitel behandlar studier som undersöker om prissättningen av koncern-interna transaktioner används i syfte att undvika höga skattesatser. Kapitlet börjar med internprissättning i samband med skatteplanering, sedan följer mera detaljerade studier om internprissättning av materiella tillgångar och internprissättning av immateriella tillgångar.

3.1 Internprissättning i samband med skatteplanering

Sikka m.fl. (2010) har i sin undersökning velat uppmärksamma internprissättningens roll i att undvika skatter. De visar att internprissättning inte enbart är en redovisningsteknik utan också ett sätt att förflytta resurser och undvika skatter, vilket påverkar länders skatteintäkter, risk, rikedom och livskvalitet. Resultaten visar att det i avancerade ekonomier har blivit vanligt att skatteintäkter från inkomstskatten har minskat trots att företagen visar rekordvinster. En orsak till denna minskning misstänks vara utövningen av skattemanipulering i samband med internprissättningen. Som följd av detta har skattemyndigheterna rekryterat mera personal för att granska användningen av internprissättning. (Sikka m fl 2010)

I Lo, Wong och Firths (2010) undersökning har undersökts hur bland annat skatterna och den finansiella rapporteringen har påverkat internprissättningen hos listade företag i Kina. Resultatet av deras undersökning visar att om ledningens bonusar är kopplade till företagets redovisade inkomst eller om företaget vill sänka sin inkomstskatt är företaget mer troligt att flytta sina vinster inom koncernen och på så sätt manipulera resultatet genom att felaktigt använda sig av internprissättning. Undersökningens resultat visar att företag har skatteplanering i åtanke när de använder sig av internprissättning. (Lo m fl 2010)

Yao (2012) har i sin studie undersökt om armlängdsprincipen har någon påverkan på hur företag använder sig av internprissättning och om företag tar i åtanke internprissättningen när de allokerar sina tillgångar. Undersökningen är gjord genom att utgående från modeller anpassade på multinationella företag få fram hur placeringen av tillgångar påverkas av olika faktorer. Yao (2012) har kommit fram till att internprissättningen har en strategisk roll när multinationella företag vill maximera sina vinster. Ett multinationellt företag kan manipulera internprissättningen i syfte att hjälpa dotterbolag att få högre marknadsandelar. Detta visar att multinationella företags placering och deras internprissättning inte enbart påverkas av skattepolitiken utan också av konkurrensen med andra multinationella företag. (Yao 2012)

Egger m.fl. (2013) ser i sin studie på inkomstskatten och koncerninterna transaktioner. De argumenterar för att skillnaden i inkomstskatten i olika länder stimulerar den vertikala integrationen av producenter och leverantörer vilket leder till att koncernen använder sig av allt fler interna transaktioner. De data de har använt sig av i studien berör importen inom en koncern hos amerikanska multinationella företag. De har byggt upp en modell där företag har möjlighet att välja mellan transaktioner till utomstående företag och transaktioner inom koncernen, de har också möjlighet att utöva internprissättning för att undvika en del av den vinst som skattas av skattemyndigheterna. Modellen visar att ju högre inkomstskattesatsen är desto mer ökar moderbolagets koncerninterna import i förhållande till importen från utomstående företag likaså den totala volymen av företagets import. De observationer som Egger m.fl. (2013) har gjort visar att

skatteflyktan mellan Amerika och dotterbolagens länder för varje skatteminskning på 3,1 procentenheter leder till en ökning av koncerninterna transaktioner på 5,5 %. (Egger m fl 2013)

Det har blivit vanligt att multinationella företag flyttar sin produktion till länder med billigare arbetskraft. Många stora multinationella företag har placerat sina forskningsanläggningar och sina arbetsintensiva uppgifter i Indien som har blivit ett populärt land att flytta sin produktion till på grund av den billiga arbetskraften. Dessa aktiviteter kontrolleras från externa områden. Men efter att Indien har granskat användningen av internprissättningen hos över 1000 företag har den indiska regeringen krävt ett skattetillägg från 250 av bolagen. Bland dessa bolag finns Citibank, Coke, Microsoft, Sony American Express Bank och Bank of America. (Sikka m fl 2010)

Clausing (2003) har i sin studie analyserat månatliga data av internationella marknadspriser i Amerika under åren 1997 till 1999, i syfte att undersöka hur skatterna påverkar internprissättningen och om det finns bevis på att koncerninterna transaktioner är känsliga för ändringar i skattesatsen. Studien visar hur prissättningen på transaktioner inom en koncern skiljer sig från prissättningen på transaktioner som sker utanför koncernen och att dessa påverkas av de olika skattesatserna i olika stater. Resultatet av Clausings studie (2003) visar att koncerninterna transaktioner är skattemotiverade och att multinationella företag högst troligen använder sig av skatteminimerade strategier. Multinationella företag kan effektivt förflytta inkomster till stater med lägre skattesats genom att manipulera internprissättningen på koncerninterna transaktioner. Ett lands skattesats påverkar koncerner på följande vis; ju lägre skattesatsen är desto lägre är exportpriset och desto högre är importpriset än motsvarande transaktioner som sker utanför koncernen. Clausings (2003) resultat visar att om skattesatsen i mottagarlandet är en procent lägre än i ursprungslandet finns det ett samband med att koncerninterna exportpriser är 1,8 % lägre och importpriserna är 2,0 % högre i förhållande till icke-koncerninterna transaktioner. För många multinationella företag är det en fördel att bokföra inkomster i länder med låg skattesats och undvika inkomster i länder med hög skattesats. I praktiken finns det ett

starkt samband mellan ett lands skattesats och priset på import och export med landet i fråga inom koncernen. (Clausing 2003)

Taylor m.fl. (2012) undersöker vilka metoder som används för skatteflykt hos listade företag i Australien. Samplet är baserat på 203 australiensiska koncernbolag under perioden 2006 till 2009, där man undersöker vilka metoder som används för att medvetet undvika inkomstskatter. Studien visar att australiensiska skattemyndigheter har kommit fram till att flera australiensiska koncernbolag som har betydande internationella förhållanden visar ett relativt lägre resultat jämfört med deras börsvärde inom branschbaserade jämförelser. Genom att skattegranskare i Australien ändrar sina skattebedömningar förväntas resultatet bli återvinning av inkomstskatter på över 300 miljoner australiensiska dollar. De australiensiska internprissättningsregleringarna finns till för att försäkra att internationella närstående transaktioner är anpassade enligt armlängdsprincipen så att inte vinsterna förflyttas till det mest gynnsamma landet för att minska bolagets totala skatteskuld. Deras resultat visar att australiensiska koncernbolag använder sig av flera metoder för att aggressivt minska på sina skattekostnader. I deras studie kommer det fram att internprissättning och kapitalisering är de metoder som främst används vid skatteflykt. (Taylor m fl 2012)

De skattepliktiga inkomsterna hos utlandsägda företag i USA har en tendens att variera kraftigt beroende på skattelättnader hos moderbolaget. Utländska multinationella företag med relativt låg skattesats i hemlandet visar tendens på att redovisa en större skuld och rapportera mindre beskattningsbar inkomst hos deras amerikanska dotterbolag jämfört med företag vars skattesats i hemlandet är högre än hos ett amerikanskt dotterbolag. Skatteplaneringen hos företag innebär ofta att finansiella redovisningsval påverkas och skatteundvikandestrategier leder till att multinationella företag redovisar lägre intäkter. (Taylor m fl 2012)

De bevis som Taylor m.fl. (2012) har kommit fram till med att skatteflykt görs i samband med internprissättningen är: förekomsten av räntefria lån, finansiella fördelar mellan närstående företag, förekomsten av osäkra lån mellan närstående parter vilket möjliggör att belopp kan flyttas mellan dessa parter utan motivering,

avsaknaden av formell dokumentation som görs vid användning av armlängdsprincipen, överföringar av anläggningstillgångar utan motivering och överföringar av förluster mellan närstående företag utan motivering.

Enligt Borkowski (2001) kan ökade konflikter mellan koncernföretag och skattemyndigheter leda till att användningen av internprissättning i syfte att flytta inkomster, från länder med hög skattesats till länder med låg skattesats, öka för att minimera på den totala skattebördan och maximera vinsterna inom koncernen. Det kan leda till ökad skattegranskning, dubbelbeskattning, straffavgifter och rättstvister. (Borkowski 2001)

3.2 Internprissättning av materiella tillgångar

Borkowski (2001) nämner i sin studie att många andra studier på internprissättning av materiella tillgångar visar att regleringen av dessa ska återspegla företags operativa verksamhet och dessutom borde skillnaden mellan OECD:s rekommendationer och den amerikanska regeringens regleringar elimineras. För immateriella tillgångar är OECD:s rekommendationer och amerikanska regeringens regleringar anmärkningsvärt lika. Genom att majoriteten av multinationella företag använder sig av godkända metoder för värdering av tillgångar, leder det till att både hemlandet och värdlandet blir nöjda. (Borkowski 2001)

3.3 Internprissättning av immateriella tillgångar

Dischinger m.fl. (2011) har som utgångspunkt i sin undersökning att det finns ett placeringsmönster för immateriella tillgångar bland multinationella företag och genom denna undersökning vill de undersöka om inkomstskatten förvränger detta placeringsmönster. Det vill säga om inkomstskatten påverkar var företagen placerar sina immateriella tillgångar. De påpekar att genom att tillåta multinationella företag att allokera sina immateriella tillgångar och förflytta vinster till länder med låg skattesats minskar skattebördan på mobila materiella

tillgångar och kan i själva verket främja de reala investeringarna i länder med hög skattesats. Men å andra sidan kan multinationella företag lockas av länder som tillåter att vinster förflyttas från landet. Dessa länder kan vara attraktiva platser för produktionsanläggningar, investeringar och olika avdelningar för ett företag trots att inkomstskatten är hög. (Dischinger m fl 2011)

Under de senaste åren har de immateriella tillgångarnas betydelse ökat hos multinationella företag. Dessa tillgångar är ofta placerade i länder med låg skattesats. Enligt Dischinger m.fl. (2011) finns det två orsaker till att multinationella företag gör på det sättet. Det första är för att slippa betala höga skatter på immateriella tillgångar med hög lönsamhet och för det andra för att optimera vinstförflyttningsstrategier inom koncernen och för att förflytta inkomst från dotterbolag som finns i länder med hög skattesats genom att förvränga priset på tillgången. (Dischinger m fl 2011)

Dischinger m.fl. (2011) har kommit fram till empiriska bevis på att placeringen av immateriella tillgångar inom multinationella företag är flyttad till länder med låg skattesats. Deras resultat baseras på en stor mängd data om europeiska multinationella företag under åren 1995 till 2005. De här data visar att ju lägre ett dotterbolags inkomstskattesats är desto större är dess mängd immateriella tillgångar. (Dischinger m fl 2011)

Sikka m.fl. (2010) har undersökt hur internprissättningen påverkar fördelningen av det ekonomiska överskottet och vilken roll internprissättning har i syfte att undvika inkomstskatter. Undersökningen lyfter fram den mörka sidan av internprissättningen och hur den påverkar tillväxtekonomier och avancerade ekonomier. I sin undersökning tar de upp ett företag, WorldCom, som använt sig av internprissättning på varumärken, varunamn, affärshemligheter och tjänster. Dessa immateriella tillgångar hade de bokat under en enda tillgång. Denna tillgång registrerades av moderbolaget i ett land med låg skattesats och gav dotterbolagen licens till den mot årliga royaltybetalningar. Det uppskattas att den här åtgärden har sparat bolaget upp till 170 miljoner dollar på skattebetalningar under fem år. (Sikka m fl 2010)

Borkowski (2001) har i sin studie om internprissättning av immateriella tillgångar koncentrerat sig på vilka grunderna är för immateriella tillgångar och lagligheten i internprissättningen av dessa. Av de 262 multinationella företagen som använde sig av internprissättning var det 61 % som använde sig av internprissättning i relation till immateriella tillgångar. Genom att studera detta använder sig Borkowski (2001) av en tvådelad analys. Den första analysen behandlar amerikanska multinationella företags transaktioner av immateriella tillgångar till både hemlandet och till värdlandet. Den andra delen jämför amerikanska multinationella företag med liknande företag, bland annat från Kanada, Japan, Tyskland och Storbritannien, som har dotterbolag i Amerika. Borkowski (2001) samlade in data genom en e-post undersökning som företagen svarade på i Amerika och de fyra övriga länderna. Resultaten från undersökningen visar att multinationella företag har mer gemensamt vid internprissättning av immateriella tillgångar än vad de har vid internprissättning av materiella tillgångar. Oberoende av land och skillnader i immateriella tillgångar som förflyttas finns det inga signifikanta skillnader på hur företag värderade de immateriella tillgångarna vid koncerninterna transaktioner. Av de företag som svarade på undersökningen använde sig 25 % av en internprissättningsmetod för värdering av immateriella tillgångar som inte är en metod som nämns av varken OECD:s regleringar eller av amerikanska skattemyndigheter. Resultatet av studien visar ändå att ett företags val av metod vid internprissättning av immateriella tillgångar skiljer sig väldigt lite från varandra jämfört med dess val av metod vid internprissättning av materiella tillgångar. Valet av internprissättningsmetod för immateriella tillgångar är inte relaterat till landet utan snarare industrin. (Borkowski 2001)

Vid planering av internprissättning tar företag i beaktande information om det ekonomiska läget, valutafluktuationer, gränsöverskridande konkurrens och politisk stabilitet. I motsats till detta kan sägas att internprissättningsmetoden för materiella tillgångar definitivt är relaterad till företags placering. En orsak till att det inte finns några betydliga skillnader mellan multinationella företag vad beträffar val av internprissättningsmetod av immateriella tillgångar kan bero på

Emma Kaivo-oja

att de alla tillämpar OECD:s rekommendationer kring värdering av immateriella tillgångar. (Borkowski 2001)

4 Metod

I detta kapitel kommer jag att ta upp den forskningsmetod som jag har valt till min avhandling samt gå igenom hur jag har gått tillväga för att samla in material till den empiriska undersökningen och hur jag har gjort den empiriska undersökningen.

Till den egna undersökningen kommer jag att göra en litteraturstudie bland studier som gjorts under de senaste årtionden, från 1970-talet till 2010-talet, för att sedan göra en analys över hur användningen av internprissättning i samband med skatteplanering bland multinationella företag har utvecklats under dessa årtionden, har användningen förändrats, på vilket sätt har den förändrats och vilka problem har funnits under tidens gång.

I den här litteraturstudien handlar forskningen om att analysera hur användningen av internprissättning i samband med skatteplanering ser ut och hur den har sett ut under de senaste årtiondena. Därför har jag valt att använda mig av en kvalitativ forskningsmetod. Den här metoden bygger på att förstå ett fenomen istället för att förklara ett fenomen (Khalid 2009).

Kvalitativa data relaterar sig till icke-numerisk data såsom intervjuer och observationer medan kvantitativa data handlar om numerisk data. Tolkningsforskning tenderar att beröra kvalitativa data till stor del men i vissa fall kan kvantitativa data ge en tydligare bild av forskningsobjektet. Inom tolkningsforskning använder man sig av teoretisk sampel strategi, vilket innebär att objekten som ingår i forskningen baserar sig på huruvida de passar in på forskningsfrågan. Forskaren gör noggranna överväganden ifall data ska tas med eller inte, beroende på hur relevanta dessa är. På så sätt har också den som forskar en stor roll inom tolkningsforskning eftersom den till stora delar kan välja ut det sampel som ska undersökas. Inom den här typen av forskning kan insamlingen av data och analysen av data göras samtidigt. (Bhattacharjee 2012)

Fördelarna med tolkningsforskning är att det är en forskningsform som lämpar sig för att upptäcka dolda orsaker till sammanhängande processer såsom interna relationer eller den interna politiken inom en organisation, där det kan vara svårt att använda sig av kvantitativa data. En annan fördel är att kvalitativ forskning kan hjälpa att bygga upp teorier samt att få fram nya relevanta forskningsfrågor och hjälpa till med att stöda uppföljningsforskningen. Men trots att det finns många fördelar med kvalitativ forskning finns det också många utmaningar. En utmaning som forskaren står inför är att det kan vara väldigt tids- och resurskrävande när det kommer till att samla in och analysera data. Mängden data är också ett problem, för lite data kan leda till ett falskt och missledande resultat medan en för stor mängd data leder till ineffektivt arbete av forskaren. En annan utmaning som forskaren står inför är att få fram ett resultat ur mängden data utan att själv påverka resultatet med sina personliga åsikter. (Bhattacharjee 2012)

Problemet med en kvalitativ forskningsmetod är att forskaren ibland ser vad denne vill se eftersom denne har så stor roll inom kvalitativ forskning. Hela forskningsprocessen, det vill säga validiteten, reliabiliteten och betydelsen av hela forskningen, bygger på forskarens egen förmåga och dennes egna värderingar och antaganden kan påverka hela processen. (Khalid 2009) Dessutom kan det i många fall vara så att det insamlade data inte är likvärdiga med varandra. Inom tolkningsforskning samlas data in genom olika sätt men de vanligaste formerna är via intervjuer, från dokument och genom observationer. (Bhattacharjee 2012)

En kvalitativ analys innebär en analys av kvalitativa data där analysen är beroende på forskarens skicklighet i att analysera den stora mängd data som samlas in. En kvalitativ analys handlar mera om att förstå ett fenomen framom att förutspå eller förklara det. (Bhattacharjee 2012)

4.1 Data

Till den empiriska undersökningen har jag valt att samla in data från fem olika årtionden för att sedan analysera hur användningen av internprissättning i

samband med skatteplanering har utvecklats under perioden. Data samlas in från studier gjorda mellan 1970-talet och 2010-talet. Därefter analyserar jag hur internprissättningen i samband med skatteplanering berörs i dessa studier och hur litteraturen kring internprissättningen har utvecklats, om OECD har haft någon påverkan på internprissättningen och användningen av den. På så sätt vill jag få fram hur användningen av internprissättningen i samband med skatteplaneringen har förändrats i litteraturen under de senaste årtiondena. De tidigare studierna kommer att grupperas in i kategorier per årtionde för att underlätta den slutliga analysen, vilket också ger en tydligare bild över vilka förändringar som skett. Mitt val av att börja från 1970-talet är att under det här årtiondet börjar skatteplanering användas i samband med internprissättning och därför tycker jag det är ett lämpligt årtionde att börja min studie från.

Det tillvägagångssätt som jag använt mig av är att samla in material genom att läsa vetenskapliga artiklar som jag hittat genom sökorden "*transfer pricing*", "*transfer pricing development*", "*tax planning transfer pricing*" och "*tax planning*". För att välja ut forskningsartiklarna har jag baserat mina val på rubriken på artiklarna och på abstraktet i artiklarna. Utifrån det har jag gått vidare med artiklarna och läst igenom dem för att få fram resultat och information som är relevanta för min egen analys. Artiklarna som jag i huvudsak har valt att läsa har behandlat internprissättning, internprissättningens utveckling, regleringar och rekommendationer kring internprissättningen och skatteplanering. Artikelsökningarna har jag grupperat in per årtionde för att på ett tydligt sätt få fram information och data till min analys. Därefter har jag analyserat resultaten per årtionde och tagit fram hur utvecklingen sett ut.

4.2 Validitet och reliabilitet

I samband med forskning finns det två variabler som behöver beaktas, dessa är reliabilitet och validitet. Reliabilitet innebär hur tillförlitlig studien är. Det kan också tänkas att om en likadan studie görs, uppnås då samma resultat? Enligt Bhattacharjee (2012) är reliabilitet måttet på hur konsekvent eller pålitlig som

studien är. Validitet är ett mått på i vilken omfattning studien mäter det den borde mäta. Validiteten kan bedömas genom teoretiska eller empiriska tillvägagångssätt, och för att få fram det bästa resultat borde validiteten mätas genom båda metoderna. (Bhattacharjee, 2012)

5 Empiriska undersökningen

I detta kapitel behandlas den empiriska undersökningen i avhandlingen. Kapitlet är uppdelat enligt hur internprissättningen behandlas i litteraturen under olika årtionden.

5.1 Internprissättningen under 1970-talet

Internpriserna utgjorde en grund för redovisningen av företagsinterna transaktioner och kunde användas som underlag för resursallokering och utvärdering. Ett problem bland internprissättningen på 1970-talet var valet av internprissättningsmetod. Det fanns två faktorer som påverkade valet av internprissättningsmetod. Den första faktorn var hur samspelet mellan avdelningskostnader och intäktsfunktioner påverkade syftet med internpriset. Den andra faktorn var hur tillgänglig marknads- och kostnadsinformationen var och hur det begränsade valet av metod för internprissättningen. Ett stort problem som fanns var prissättningen av immateriella tillgångar. Att sätta ett marknadspris på immateriella tillgångar var nästan omöjligt och därför var företag tvungna att hitta andra metoder för prissättningen av dessa. (Turney 1977)

Felaktiga överföringspriser kunde hindra snarare än stimulera en effektiv fördelning av resurser. Om överföringspriset sattes på en låg nivå kunde koncernenheter köpa varor internt och verka mer lönsamma än vad de var och på så sätt inneha en större proportion av resurserna. En av de första metoderna för internprissättningen presenterades av Hirschleifer (se Abdel-khalik & Lusk 1974). Hans analys gjorde strukturella antaganden som att:

- efterfrågan på intermediära produkten var perfekt konkurrenskraftig,
- det fanns ett externt bestämt pris för produkten och
- den slutliga produkten var såld på en icke perfekt marknad.

Hirschleifer (se Abdel-khalik m fl 1974) gjorde också tre oroväckande observationer:

- Även om internpriset kunde bestämmas av sofistikerade tekniker, följdes det ofta av förhandlingar eller direktiv från huvudkontoret.
- Problem med internprissättningen uppstod från kravet på att vertikalt integrerade organisationer skulle vara oberoende,
- Ett sofistikerat tillvägagångssätt tillämpades på kontrollcenter dilemmat som orsakats av en decentraliserad förvaltningsorientering.

Det har också visats att en enhets vinst inte lämpar sig som mätinstrument för enhetens prestanda, eftersom den baserade sig på kostnader som tidigare ackumulerats genom internpriser. (Abdel-khalik m fl 1974)

Faktorer som påverkade fastställandet av internpriset i ett internationellt företag var olika metoder och olika skattesatser, kvoter och tullar, kapitalflödesbegränsningar och valutaregler, riskförebyggande för valutakursfluktuationer och inflationer och också belöningar och kontroll av ledningen. Det fanns tre rekommendationer för företagsinterna prissättningsmekanismer. Dessa var ekonomiska analyser, matematiska programmeringar och konventionella redovisningsmätningar, såsom rörliga kostnader. (Merville & Petty 1978)

Enligt Turney (1977) var användningen av internprissättningen nödvändig inom redovisningen eftersom överföringen av varor och tjänster mellan olika enheter gav ett intäktstillägg bland interna transaktioner. Målet med intäktskontrollsystem var att motivera enheterna till att prestera bättre och förenkla uppgiften att utvärdera deras prestanda. Från ett beslutsfattande perspektiv innebar det att ett system för vinststyrning kom att motivera enheter att fatta beslut som var förenliga med bolagets intressen. Risken som ändå fanns med kontrollsystem var att enheter fattade beslut som gynnade enheterna men inte bolagets intressen. Enligt Turney (1977) var målsättningen med internprissättningen att minska på suboptimeringen inom multinationella företag. (Turney 1977)

Det fanns inget tydligt mönster kring prissättningen av interna transaktioner inom multinationella företag, men när multinationella företag började ta hänsyn till beskattningen började ett visst beteende dyka upp. Multinationella företag försökte högst troligen att redovisa sin vinst där skattesatsen var som lägst. (Fowler 1978) Merville m.fl. (1978) nämnde att internprissättningen var en mekanism som gjorde det möjligt för multinationella företag att minimera kostnaderna för inkomstskatt och importtullar. Det var också en mekanism som kunde användas som ett verktyg vid planering av företags totala finansiella resursåtaganden. Genom att flytta tillgångar relativt osynligt från ett land till ett annat kunde multinationella företag använda sig av internprissättning för att undvika risker. (Merville m fl 1978)

Användningen av internprissättningen inom multinationella företag kunde ses som att enheter ville lyfta fram sina egna intressen vilket kunde anses strida mot företags intressen. Internprissättningen var det område som bidrog till mest konflikter inom multinationella företag. De grundläggande målen med internprissättningen var två:

- att underlätta utvärderingen av enhetens ledning och
 - att styra enhetens mål så att de överensstämde med koncernens mål
- (Lambert 1979)

Lambert (1979) tog upp tre internprissättningsmetoder kostnadsbaserad, marknadsbaserad och förhandlingsbaserad. De tre metoderna skiljde sig från varandra vad gällde deras inverkan på de koncerninterna relationerna. Lambert (1979) menade att prissättningen av koncerninterna transaktioner till ett marknadspris resulterade i beslut, vilka inte var optimala ur företags synvinkel, eftersom marknadspriset för slutprodukten tenderade att vara opassande högt. Om en enhet får en nackdel på marknaden till följd av materialpriser från en annan enhet inom samma koncern, tenderade konflikter att uppstå mellan enheterna. Överföringspriser som togs fram genom överenskommelser hade en tendens att minska på konflikterna. (Lambert 1979)

Enligt praxis bör vinsten delas upp på de involverade parterna för att på ett korrekt sätt visa var pengarna har förtjänats. Det fanns två syften för detta; det första var att ogynnsamma enheter kunde identifieras och ledningen kunde fokusera på dessa, det andra var att en objektiv bedömning av enhetens prestation kunde göras och på så sätt kunde ledningens prestation bedömas. En sådan internprissättningspolicy skulle leda till effektivare affärsbeslut. Olika enheter upplevde ofta att deras egna krav på överföringspriser var motstridiga gentemot koncernens när de försökte skydda sina egna intressen. (Mailandt 1975)

I diskussionen om internprissättning var inkomstskatten en viktig aspekt av den internationella affärsmiljön. Skillnader i hur länder tillämpade skattesatser gjorde det möjligt för multinationella företag att dra nytta av skillnader i skattesatser för att göra så stor vinst som möjligt. I USA under 1970-talet baserades skatterna på inkomst, medan det i många andra länder baserades på andra variabler som till exempel produktionsenheter, och skattesatsen kunde också variera för olika företag och olika produkter. Enligt Förenta staternas inkomstskattelag från år 1962 kunde åtgärder tas om det ansågs nödvändigt för att förhindra skatteflykt. Dessa åtgärder kunde vara inkomstavdrag, krediter eller ersättningar mellan olika organisationer eller företag. Ett problem som uppstod var att fastställa ett pris som myndigheter accepterade som ett acceptabelt pris för interna transaktioner. Vanligen ansågs det pris som fastställdes genom armlängdsprincipen som ett acceptabelt pris. Om överföringspriset sattes för högt eller för lågt kunde vinsten för de olika enheterna bli fel fördelad. (Merville m fl 1978) Det fanns däremot ett visst motstånd mot armlängdsprincipen och detta kom i första hand från ledningen som var rädda för exponeringen. Ett argument mot armlängdsprincipen var att det var en tidskrävande process. (Mailandt 1975)

Om ett företag strävade efter att redovisa stor vinst i ett land med låg eller ingen skattesats var det ofta omöjligt att fördela vinsten till andra enheter utan att företagen skadades (Merville m fl 1978). Beslut angående prissättningen bland dotterbolag i ett internationellt företag hade blivit ett allvarligt problem. Överföringspriser kunde användas för att minska på riskerna som var associerade med ekonomiska eller statliga motgångar i ett specifikt land. Multinationella företag

flyttade dotterbolag till länder med låg skattesats för att ha möjlighet att flytta intäkter från utländska verksamheter till dessa och sedan återinvestera till en låg skattekostnad. Skattesatserna länder emellan skiljde sig avsevärt från varandra. De flesta länders skattesatser låg mellan 30 % till 50 %. Utöver inkomstskattesatser var också myndigheterna benägna att använda sig av olika beskattningstekniker. (Petty & Walker 1972)

Under den här tiden fanns det sju länder som inte hade någon företagsbeskattning och andra länder som hade en företagsbeskattning med en skattesats på upp till tio procent. På grund av den stora skillnaden i skattesatserna hade prissättningen av de interna tjänsterna och varorna en betydande inverkan på nettovinsten hos multinationella företag. Förutom de kostnader som uppstod genom tillämpningen av olika effektiva inkomstskattesatser, tillkom kostnader som infördes av importtullar. Det här var en faktor som hade stor betydelse hos de multinationella företag som hade internationell överföring av materiella produkter. (Merville m fl 1978)

Ett specialfall av internprissättningen var internprissättningen på vinstförflyttningar. När det handlade om vinstförflyttningar fanns det inte ett marknadspris på de aktuella varorna. Att ett marknadspris saknades kunde tyda på att det rörde sig om en produkt eller en tjänst som var högt specialiserad eller en produkt eller en tjänst som var föremål för monopol. Det kunde också röra sig om monopol på produktionen på grund av patent eller på grund av att knappa resurser hade lett till att äganderätten hade koncentrerats. När fysiska flöden av varor påverkades av finansiella faktorer snarare än reella faktorer, såsom lägre arbetskostnader, blev den internationella handelsteorin ogiltig. Akademiska ekonomer som hade skrivit om multinationella företag hade ignorerat detta problem. Enligt Kindleberger (se Stewart 1977) kunde prissättningen av internationella transaktioner bli ett motsättningsbeteende mellan regeringar och multinationella företag och han ansåg också att internprissättningen inte var en viktig fråga. På problem som orsakades av vinstförflyttningar hade olika lösningar föreslagits. Exempel på lösningar som föreslagits var:

- en internationell inkomstskattesats och
- ett bättre samarbete mellan staterna.

I slutet av 1970-talet hade myndigheterna däremot visat större intresse av problem orsakade av vinstförflyttningar. (Stewart 1977)

Enligt Kassicieh (1981) ansåg Dunning (1974) att multinationella företag skulle komma att förändra framtiden. Betydelsen av multinationella företag hade haft en effekt på det ekonomiska tankesättet under det senaste århundradet. (Kassicieh 1981)

5.2 Internprissättningen under 1980-talet

Under 1970- och 1980-talet satte redovisningsforskare mycket ansträngning på att analysera internprissättningen. Den största delen av forskningen handlade om de stimulerande effekterna av internprissättningen.

Under tidigt 1980-tal nämnde Kassicieh (1981) att det var viktigt för ledningen i ett multinationellt företag att fastställa överföringspriserna. Hos multinationella företag fanns det ett behov av att överföringspriset bestämdes eftersom att dotterbolagen i en multinationell koncern ansågs vara separata vinstenheter som var decentraliserade (Kassicieh 1981). Den forskning som har gjorts på överföringspriser i en internationell miljö har prioriterat frågor angående beskattning, avgifter, överföring av pengar och risker framom beteendefrågor. Att prissätta koncerninterna transaktioner hade väldigt stor betydelse för multinationella företag när det kom till transaktioner som var gränsöverskridande. Multinationella företag fungerade ofta som en enhet, vilket gick emot IRS (Internal Revenue Service, den amerikanska federala skattemyndigheten) sektion 482 där de begärde att alla enheter skulle verka som en enskild ekonomisk enhet. Här uppstod konflikter när enheter beskattades olika och till följd av det justerades ofta överföringspriserna mellan multinationella företag vars hemland var USA och dess

dotterbolag som var placerade i utlandet. Dessa justeringar skedde i samband med skattegranskningar av IRS. (Burns 1980)

I USA på 1980-talet tog de regler som reglerade överföringspriser för inventarier för skattemässiga ändamål inte upp benämningen internprissättning utan istället benämningen armlängdspriset på en kontrollerad försäljning. Kontrollerad försäljning var den benämning som användes inom regelverken för intern försäljning. Den formella definitionen av armlängdspriset var att den inkluderade en vinst till säljaren. (Halperin & Srinidhi 1987)

Halperin m fl (1987) tog upp att det inte gjorts mycket forskning angående skatteproblem i koppling till internprissättning hos multinationella företag. Betydelsen av skattesatser hade ökat i litteraturen om multinationella företag där dotterbolag i olika länder beskattades till olika skattesatser. Förekomsten av olika skattesatser ledde till incitament för att det bildades vertikalt integrerade företag. (Bond 1980) I slutet av 1980-talet tog de upp frågan kring hur multinationella företag reagerade på överföringspriser satta av skattemyndigheter i de länder där företagen är verksamma. En av de mest flexibla, men samtidigt också en av de mest besvärliga mekanismerna i multinationella företag var att fastställa en teknik för prissättningen av resurser, service och tekniköverföringar mellan enheter i multinationella företag. (Choi m fl 1984) Halperin m.fl. (1987) hade tagit fram en modell som visade att när de nationella skattesatserna skiljde sig från utländska skattesatser fördelade multinationella företag sina resurser annorlunda än vad de gjorde i avsaknad av beskattning.

Halperin m.fl. (1987) nämnde tre metoder som förordningarna beskriver som korrekta prissättningsmetoder. Dessa metoder var CUP-metoden, RP-metoden och CP-metoden. När de nationella skattesatserna var på samma nivå fanns det ingen resursallokering för varken den färdiga produkten eller den mest liknande produkten bland någon av prissättningsmetoderna. Det stora problemet uppstod när ett multinationellt företag hade dotterbolag i olika länder med olika skattesatser. En annan sak som Halperin m.fl. (1987) undersökte var vad som hände när ett multinationellt företag hade verksamhet i flera länder med olika regleringar kring

internprissättningen. Den modell som de tog fram prövade vad som hände med produktionen när två olika metoder användes för att ta fram ett överföringspris. Det resultat som studien visade var en överproduktion av den mest likartade produkten i båda enheterna. (Halperin m fl 1987)

Under vissa förutsättningar kunde det vara möjligt för företag att maximera sin vinst med hjälp av internprissättningsmetoder. Men i de allra flesta fall var det någon enhet som påverkades negativt av internprissättningen. (Tisdell 1989) När internprissättningspolicyn skulle utformas fanns det många variabler att ta i beaktande, bland annat skattelagstiftning och valutarestriktioner. Vart efter att multinationella företag utökade sin verksamhet utomlands blev det viktigt att skapa en hälsosam och konsekvent prissättningspolicy som skulle reglera den koncerninterna handeln. (Tang 1982)

Genom att den internationella omgivningen konstant förändrades blev den multinationella aspekten av internprissättningen ännu mera komplext. Skattemyndigheter i många länder hade tillsammans med internationella organisationer intensifierat övervakningen av multinationella företags användning av internprissättning. (Tang 1982)

5.3 Internprissättningen under 1990-talet

Under 1990-talet fortsatte internationaliseringen av ekonomin och mängden multinationella företag ökade. På grund av detta ökade också användningen av internprissättningen och allt mer fokus lades på hur den blev använd. Användningen av internprissättningen bekymrade främst regeringarna som tagit fram lagstiftning i syfte att skydda sina skatteintäkter från de multinationella företag vars syfte var att använda internprissättningen på ett felaktigt sätt för att minska sina skatteskulder. Målet med internprissättningsregleringen var att allokera en rimlig inkomstandel från en viss transaktion till lämpliga skattebetalare och länder, med beaktande av deras insatser i inkomstprocessen. (Connolly 1995)

Under 1990-talet var USA det land som ledde paraden kring internprissättningen. IRS föreskrifterna från 1994 fortsatte att försöka etablera korrekta metoder kring internprissättningen genom armlängdsprincipen. Den amerikanska regeringen ville också motarbeta missbruket av internprissättningen, detta gjordes till viss del genom att införa straffavgifter på företag som missbrukade användningen av internprissättningen. Denna åtgärd krävde att föreskrifterna i sig modifierades för att undvika en ökad skattekonflikt. (Connolly 1995)

En ökad oro hade uppstått kring att multinationella företag flyttade vinstdrivande aktiviteter till utlandet. Skattemyndigheter ansåg att det blev allt svårare för dem att bevaka internprissättningsbeteenden hos multinationella företag sedan marknaden blivit allt mera internationell och på så sätt också mera sammanlänkad. Skattemyndigheterna hade till uppgift att bevaka om internprissättningen på koncerninterna varor prissattes på samma sätt som om det vore två oberoende företag. Skattemyndigheter bevakade också om priset skiljde sig mycket från armlängdsprincipen, om så var fallet så korrigerade de enligt principerna. Enligt Schjelderup och Weichenreider (1999) hade det blivit empiriskt bevisat att möjligheten att förflytta intäkter genom att använda sig av internprissättning påverkade handeln. I deras egen studie fokuserade de på multinationella företag som fann det lönsamt att manipulera användningen av internprissättningen i samband med skatteplanering. Deras observationer har varit att:

- Den största handeln skedde om ingen lagstiftning var bindande och företag kunde undvika att betala höga skatter.
- Till följd av prisregleringar som uppmanade till priser som minskade vinsten minskade också exporten.
- Skattemyndigheter fann det mera intressant att när priserna enligt armlängdsprincipen genomfördes med hjälp av vinstreglering istället för direkt prisreglering visade det sig att handelsminskningen var större. (Schjelderup m fl 1999)

Enligt Connolly (1995) fanns det två centrala frågor för skattemyndigheterna:

- när justeringar på internprissättningen skulle göras och
- hur exakta överföringspriser skulle justeras.

Under 1990-talet hade man i USA valt att använda sig av armlängdsprincipen och trots att den krävde stort administrativt engagemang hade många andra stater också valt att följa denna teori. Problemet med armlängdsprincipen var att finna identiska transaktioner att jämföra med. Därför var staten tvungen att sträva efter att liknande transaktioner under liknande förutsättningar skulle leda till samma resultat genom att använda sig av denna princip. OECD antog armlängdsprincipen som en central del av sin rapport år 1979. Det var baserat på den rapporten, som USA antog armlängdsprincipen som sin internationella standard. Ett annat problem med armlängdsprincipen var att den var dyr att driva på grund av höga administrativa kostnader samt att det var tidskrävande att ta fram ett korrekt pris på transaktioner. (Connolly 1995)

Bland de nya IRS-förordningarna som presenterades år 1993 fanns IRS:s åtagande om två politiska mål. Det ena av dessa mål var att öka effektiviteten och noggrannheten vid fastställande av överföringspriser och det andra var att ge IRS ytterligare information som skulle hjälpa till att sätta internprissättningsjusteringar. (Connolly 1995)

I juli 1995 publicerade OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Detta var riktlinjer som OECD gav sina medlemsländer angående internprissättningen och dess användning. På samma gång som dessa publicerades, kom också rekommendationer om att dessa riktlinjer kontinuerligt skulle uppdateras och granskas. Uppdateringen av riktlinjerna skulle basera sig på medlemsländers och näringslivets upplevelser och erfarenheter med tillämpning av principerna. Målet med detta var att få en konsekvent tillämpning av principerna. (OECD d)

OECD rådets rekommendation uppmanade utskottet att övervaka hur 1995 års rapport genomfördes och i samarbete med medlemsstaters skattemyndigheter och näringslivets deltagande uppdatera och ändra rapporten vid behov. Huvudsyftet

med denna övervakning var att se hur lagstiftningen, förordningarna och administrativa praxisen var förenlig med riktlinjerna och att identifiera områden där riktlinjerna kunde kräva tillägg eller ändringar. Övervakningen skulle inte bara leda till övervakning av problem utan också identifiera olika praxis som medlemsstater följde så att dessa kunde användas hos andra länder. Övervakningen var en pågående process och procedurerna kom att genomföras successivt. Ytterligare granskningar kunde vara nödvändiga när procedurerna hade genomförts. Målet med denna övervakning var att hålla medlemsstaterna informerade om utvecklingen i andra medlemsstater och icke-medlemsstater. (OECD d)

Det största problemet med internprissättningen var att transaktioner inom multinationella företag skedde utanför den fria marknaden. Bland dessa transaktioner fokuserade multinationella företag på andra faktorer än på den fria marknaden vilket ledde till att priserna skiljde sig från varandra. Bland stora transaktioner hade skatterollen en stor del och var därför också en faktor som multinationella företag ville minska på. Nationella skattemyndigheter försökte skydda sina skatteintäkter genom att fastställa en rimlig nivå av beskattningsbar vinst genom att justera internprissättningen till den fria marknadsnivån. En eventuell felaktig anpassning ledde däremot till ojämlika resultat som potentiellt kunde vara skadliga. (Connolly 1995)

Under 1990-talet gjordes förändringar bland de amerikanska internprissättningsregleringarna på grund av en oro över de låga betalningarna av inkomstskatt från utländska företag i Amerika. Enligt internprissättningsregleringarna borde flera olika metoder användas för att få fram det korrekta överföringspriset. I många fall fanns det dock inget jämförbart pris eftersom det inte fanns liknande transaktioner. (Elitzur & Mintz 1996)

Hos multinationella företag var ledningen tvungen att komma ihåg att ha skatteeffekterna i åtanke. Strategiska överföringspriser kunde leda till motsatt verkan på företags önskan att minska på sina skatteskulder. Multinationella företag ville optimera sin vinst genom att minimera sina skattekostnader och kunde då medvetet påverka var de skulle lokalisera sina enheter. Men företagen var tvungna att

vara uppmärksamma på användningen av internprissättningen, eftersom om företaget använde sig av flera överföringspriser kunde det i samband med en skattegranskning vara komplicerat för företaget att redogöra sin internprissättning för skattemyndigheterna. (Adler 1996)

Under 1990-talet hade multinationella företags betydelse ökat avsevärt för världsekonomin. På grund av detta hade också de koncerninterna transaktionerna ökat. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) uppskattade år 1996 att en tredje del av all internationell handel inträffade inom multinationella företag. Matsui (2011) hade undersökt hur välfärden påverkades av prissättningen av koncerninterna transaktioner som baserade sig på armlängdsprincipen. Matsui (2011) visade att ett enhetligt ibruktagande av armlängdsprincipen på koncerninterna transaktioner genererade samordnings fel mellan länder när det kom till den ekonomiska välfärden. Om tillsynsmyndigheter i ett land kunde ålägga multinationella företag att använda sig av armlängdsprincipen, minskade alla av de följande nämnda mätningarna jämfört med de länder där armlängdsprincipen inte var anpassad på multinationella företag;

- konsumentskydd i vardera av handelsländerna,
- vinst av varje multinationellt företag och
- den totala världsekonomiska välfärden.

Detta resulterade i att möjligheten fanns att armlängdsprincipen inte hade någon positiv effekt, eftersom ibruktagandet av principen minskade på den ekonomiska välfärden för alla parter. (Matsui 2011)

Ett vanligt tillvägagångsätt mellan enheter inom multinationella företag var att förhandla om överföringspriserna (Edlin & Reichelstein 1995). Vilket i praktiken betydde att både den köpande och den säljande enheten kom överens om överföringspriset på varan eller tjänsten (Adler 1996). Ur företags synvinkel skulle ledningen inom varje enhet fokusera på vinsten inom sin egen enhet men på samma gång skulle de också tänka på hela koncernens intresse och genom att använda sig av internprissättning skulle de koncerninterna transaktionerna gynna

hela företaget (Edlin m fl 1995). Internprissättningen användes inte enbart för att minska på skatterna utan också för att förbättra effektiviteten i den globala verksamheten. (Elitzur m fl 1996)

En del länder hade försökt komma överens med sina skattebetalare om vilken metod de skulle använda för att fastställa sina överföringspriser och på så sätt undvika att en konflikt skulle uppstå. Det här kallades advance pricing agreement eller advance pricing arrangement, APA. Flera regeringar kunde använda den här tvistlösningsmekanismen i sina skatteavtal och genom den här tvistlösningsmekanismen komma överens om vilken prissättningsmetod som skulle användas. (Solilová 2010) Med hjälp av APA skulle minst två skatteavtalsstater komma överens om prissättningen på förhand. I en del fall lämnade internprissättningsfrågor utrymme för tolkning och där kunde det ha funnits ett behov av en överenskommelse på förhand. Frågorna skulle gälla interna transaktioner hos multinationella företag. Syftet med överenskommelsen var att den garanterade den skattskyldige hur prissättningen av de interna transaktionerna som berördes av överenskommelsen skulle komma att behandlas i inkomstbeskattningen, så länge överenskommelsen följdes av den skattskyldige. Fördelen med APA var att den skattskyldige undvek dubbelbeskattning av prissättningen på dessa transaktioner. Komplicerade internprissättningsfrågor var lättast att lösa på förhand med alla involverade parter och på så sätt också förebygga avvikande åsikter. (Skatteförvaltningen 2016b) Genom att på förhand komma överens om ett pris kunde multinationella företag undvika utdragna tvister med skattemyndigheter (Sikka m fl 2010). APA kunde ingås av parter som sinsemellan hade olika hemstater men hör till samma intressegemenskap (Skatteförvaltningen 2016b).

Connolly (1995) upplyste att den internationella betydelsen av internprissättningen ökade varje år vartefter att världens ekonomier blev allt mer integrerade. Detta ledde till att länderna ville skydda sina nationella skatteintäkter. Under den här tiden hann tyvärr inte skattelagstiftningen med i den övriga utvecklingen och internprissättningsmetoderna hann inte utvecklas i tid. Informationen angående internprissättningsmetoderna var inte tillräcklig för att framställa vilken metod som var den rätta. (Connolly 1995) OECD hade arbetat

under många år för att uppnå en internationell konsensus av internprissättningsregleringar. Före OECD lanserade Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations år 1995 hade OECD kommit ut med en rapport med namnet Transfer pricing and multinational enterprises. Rapporten kom ut år 1979 men kompletterades år 1984. Under åren 1992-1993 tillsattes en arbetsgrupp som hade i uppgift att granska rapporten vilket då ledde till den stora utgåvan om riktlinjerna år 1995. Under åren efter att utgåvan kom ut gjordes kontinuerliga granskningar och kompletteringar. Vartefter kompletteringar gjordes kom nya uppdateringar av OECD:s riktlinjer. (Solilová 2010)

5.4 Internprissättningen under 2000-talet

Globala produktionsnätverk hade ökat tack vare att globala handelsregler hade sänkt handelshinder och osäkerhetsfaktorer. Hanteringen av globala nätverk hade också blivit enklare genom framsteg inom den globala transporten och kommunikationen. Det här var också en faktor till att den koncerninterna handeln hade ökat. Ungefär en tredjedel av världshandeln skedde inom globala produktionsnätverk. (Satapathy 2001)

I början av år 2000 var 51 av de 100 största ekonomierna i världen företag snarare än nationer, vilket betydde att företagen satt på en stor makt. Tillgångar på över 3400 miljarder dollar kontrollerades av de 100 största företagen i världen, varav 40 % av tillgångarna var placerade utanför hemlandet och nästan 90 % av alla patent innehades av globala företag. (Sikka m fl 2010)

Paretoprincipen blev aktuell i litteraturen under 2000-talet. I allt fler studier som gjordes under den här tiden hittar man begreppet i samband med internprissättning. Paretoprincipen innebär att ett litet antal faktorer har en oproportionerlig inverkan på resultatet. Principen kallas också ofta för 80-20 regeln, vilket syftar på att 80 % av effekten kommer från endast 20 % av potentiella orsaker. Paretoprincipen är av stor betydelse vid kvalitetsförbättringar

eftersom principen menar att hanteringen av ett litet antal faktorer kan leda till stora förbättringar på resultatet. (Harvey & Sotardi 2018)

Raimondos-Møller och Scharf (2002) nämnde under vilka omständigheter harmoniseringen av internprissättningen ledde till förbättringar enligt paretoprincipen och visade på resultat som tydde på att harmoniseringen enligt armlängdsprincipen, vilken var den som OECD följde, inte ledde till förbättringar enligt paretoprincipen. Det fanns en möjlighet att regeringar använde sig av internprissättningsregleringar på ett strategiskt sätt för att konkurrera med andra regeringar. Resultatet av att regeringar inte samarbetade kring internprissättningsreglerna visade att armlängdsprincipen inte nödvändigtvis var inom ramarna för att harmonisera förbättringar med paretoprincipen. En överenskommelse mellan länder som yrkade på handel med varandra, att ingetdera använde sig av armlängdsprincipen uppmuntrade till förbättringar på världsekonomin enligt paretoprincipen. (Raimondos-Møller m fl 2002)

Under de senaste åren hade internprissättningen av både materiella och immateriella tillgångar blivit ett stort internationellt skatteproblem. Till följd av detta hade konflikter mellan multinationella företag och skattemyndigheter ökat avsevärt. Konflikter berodde till stor del på oriktiga överföringspriser som ledde till skatteflykt och skattekringgående. Internprissättningen hade blivit en av de mest centrala faktorerna i internationella skattetvister eftersom stora summor antogs ha försvunnit i "svarta hål" på grund av osann redovisning. Användningen av internprissättningen hade blivit allt mer oetisk. OECD:s databas angående aktiviteter bland utländska enheter övervakade sina medlemsländers investeringsflöden. Oetisk användning av internprissättningen skadade både företag och myndigheter. (Mehafdi 2000) Under åren 2005-2006 gjorde myndigheterna i Storbritannien internprissättningsjusteringar på över 1700 skatteberäkningar och i fem fall var man tvungen att ge straffavgift. Under perioden 2003-2007 gav internprissättningsjusteringar ett tillskott i skatteintäkterna på 1134 miljoner pund och ännu ett tillskott på 2114 miljoner pund under perioden 2007-2009. Granskning av internprissättningen gjorde det möjligt för skattemyndigheter i

Australien att få in mera än 2,5 miljarder australiensiska dollar i tillskott bland skatteintäkter under åren 2000-2005. (Sikka m fl 2010)

Ett problem som var fortgående för regeringar var att multinationella företag hade mera information än stater angående deras faktiska kostnader, vilket gav företagen en fördel när de fastställde sina överföringspriser (Raimondos m fl 2002). I en global internprissättningsundersökning utförd av Ernst & Young år 2007 kom det fram att 80 % av multinationella företag i USA involverade skatteplanerare redan i planeringsfasen av affärsplaneringen (Shunko, Debo, Gavirneni 2014). När multinationella företag då fastställde sina överföringspriser kunde de beakta sina faktiska kostnader men också andra faktorer såsom inkomstskattesatsen. Ett annat problem som regeringar hade var att länder använde sig av olika internprissättningsregleringar. Flera länder hade därför gjort påtryckningar hos internationella organisationer att ta fram internprissättningsregleringar som alla borde följa. (Raimondos-Møller m fl 2002)

5.5 Internprissättningen under 2010-talet

Vartefter att globaliseringen av företag blev mera vanligt blev det också mera vanligt att både små och mellanstora företag använde sig av gränsöverskridande transaktioner. Detta ledde till att också dessa företag stötte på internationella skatteproblem. Även under 2010-talet fortsatte internprissättningen att vara det viktigaste problemet angående den internationella beskattningen som multinationella företag måste möta. (Solilová 2010)

När överföringspriser analyserades var man tvungen att förutom att ta hänsyn till skatteoptimerings- och ledningsmålen och omlokaliseringen av immateriella tillgångar till eller från dotterbolag också ta hänsyn till ägarstrukturen och placeringen av dotterbolag och moderbolag. Detta eftersom det har visats påverka beteendet hos multinationella företag när det kommer till förflyttningar av vinster. En annan faktor som också spelade en stor roll på vinstförflyttningar var regelverken i värdländerna. Speciellt när det kom till länder där det helt saknas regel-

verk angående internprissättningen, de länderna kom sannolikt att associeras med vinstöverförings strategier. (Beer & Loeprick 2015)

Eftersom fördelningen av kostnader och administration var väldigt subjektiv föredrog multinationella företag att fördela dessa väldigt diskret på tjänster och produkter med geografisk åtanke. Användningen av internprissättning på produkter och tjänster hade stor betydelse för länder, eftersom de påverkade skatteintäkterna som skulle finansiera offentliga tjänster i länder. (Sikka m fl 2010)

Regeringar hade under de två senaste decennierna allt mera reagerat på att fel prissättningar av interna transaktioner ledde till skatteförluster för staten. Därför hade regeringar infört internprissättningsregleringar och bestämmelser angående hur överföringspriserna ska basera sig på armlängdsprincipen. Dessutom hade de stärkt skattegranskningspersonalens kapacitet för att kontinuerligt kunna kontrollera prissättnings fel. Från år 1994 till år 2011 hade antalet länder som krävde mera detaljerad rapportering, angående transaktioner mellan närstående bolag, ökat från fem stycken till över 70. (Beer m fl 2015)

Myndigheter runt om i världen blev allt mera aktiva med att utveckla och sträva efter ökade förordningar kring internprissättningen. För att åstadkomma detta hade skattegranskningen kring internprissättningen blivit allt vanligare. Regeringarna strävade efter att skydda sina skattesatser och hade därför utvecklat lagstiftningen angående internprissättningen. Genom åren hade också regeringar fått mera erfarenheter angående internprissättningen. Bland de största aktörerna på marknaden hade så gott som alla skattemyndigheter infört internprissättningsregleringar. Dessa regleringar åtföljdes oftast av striktare dokumenteringskrav och straffavgifter. (Alecú 2010)

Enligt Beer m.fl. (2015) var dokumentationskraven, i syfte att begränsa vinstförflyttningar, mindre effektiva hos dotterbolag som hade mycket immateriella tillgångar. Detta berodde till viss del på att immateriella tillgångar såsom patent och varumärken var väldigt svåra att värdera och därför var de immateriella till-

gångarna också en nyckelpunkt i tillväxten och konkurrenskraften hos multinationella företag. De immateriella tillgångarna möjliggjorde skatteminimeringar för multinationella företag genom deras flexibilitet av prissättning och placering. Det här var dock en sak som hade dragit till sig uppmärksamhet och var också en faktor som låg till grund för flera tvister, därav höll myndigheterna på med att fördjupa sig i saken på internationell nivå. (Beer m fl 2015)

När skattesatsen varierade i det land där moderbolaget och dotterbolagen var placerade, ökade aktiviteten av överföringar från dotterbolag till moderbolag när moderbolaget var placerat i ett land med lägre inkomstskattesats. (Dischinger, Knoll, Riedel 2014)

Internprissättningen ansågs som ett av de största problemen orsakade av den växande volymen av koncerninterna transaktioner, vilka var uppskattade till att vara mer än 30 % av alla internationella transaktioner. Det uppstod många svårigheter för multinationella företag, speciellt de företag som var inom en bransch med väldigt specialiserade produkter eller som hade hand om immateriella tillgångar, när det kom till att avgöra vilket det korrekta överföringspriset var enligt armlängdsprincipen. (Thi, Mortimer, Pinto, 2014) Bland europeiska multinationella företag hade bolagsskattesatsen en inverkan på var företag valde att redovisa sina patent. Hur immateriella tillgångar fördelades bland dotterbolag i en koncern påverkades av skillnader i skattesatser. Dotterbolag med större immateriella tillgångar associerades med en större lönsamhet, vilket påverkades av skattesatsen. (Beer m fl 2015) Genom att andelen koncerninterna transaktioner och användningen av internprissättning hade ökat hade också skattemyndigheter varit tvungna att ta till åtgärder för att kunna kontrollera transaktionerna. Internprissättningen var en av de mest kritiska skatteriskerna som ett multinationellt företag mötte och osäkerheten som företagen stod inför angående huruvida användningen av armlängdsprincipen var korrekt satte mycket press på företagen. Vid felanvändning av armlängdsprincipen kunde multinationella företag stå inför skattejusteringar eller i värsta fall vara tvungna att betala straffavgifter. (Thi m fl 2014)

Under den här tiden började allt fler länder anpassa OECD:s rekommendationer. Bland annat de Sydamerikanska länderna hade tagit i bruk rekommendationerna. En viktig rekommendation som kunde nämnas var att dessa länder hade börjat anpassa armlängdsprincipen. De amerikanska myndigheterna hade tagit i bruk två olika bestraffningar för missbruk av internprissättning. Dessa var:

- den transaktionsbaserade bestraffningen, vilken avsåg en transaktion mellan närstående parter och
- nettojusterings bestraffning, vilken syftade på nettoresultatet av ett företag som utförde transaktioner med utländska närstående enheter

I takt med att gränsöverskridande verksamhet ökade, ökade också granskningsverksamhet och motsvarande justeringsbelopp. I detta avseende hade många stater gett skattemyndigheter mer lagstiftande verktyg för att hjälpa dem täcka de frågor som berörde internprissättningen. (Alecú 2010)

Amerikanska skattemyndigheter hade enligt IRS sektion 482 möjlighet att omplacera inkomst, krediter och avdrag bland kontrollerade enheter om det ansågs nödvändigt för att förhindra skatteflykt. Länder hade också utvecklat internationella riktlinjer för internprissättningen. En del länder hade satt högre finansiella straff och ökat på revisionskraven för att förhindra skatteflykt. (Sikka m fl 2010)

Skatteparadis hade kommit att bli en nyckelfunktion bland internprissättningsstrategier för multinationella företag. Internprissättningen var inte enbart en redovisningsteknik utan också en metod för resursallokering samt undvikande av skatter, vilket ledde till att rikedom, inkomsten och livskvalitén påverkades. Amerikanska skattemyndigheter rekryterade 2000 personer under perioden 2009-2010 för att granska användningen av internprissättningen. I utvecklingsländer däremot fanns det inga resurser för att ta in större personal och på så sätt var de inte kapabla till att noggrant granska internprissättningen. (Sikka m fl 2010)

Bland världens ekonomier fanns det en hel del skillnader angående internprissättningen. Eftersom stater var i olika skeden i utvecklingen blev också reglerna kring internprissättningen det. En del länder hade striktare internprissättningsregleringar än andra. Kanada hade ett rykte av att vara ett av landen med den striktaste granskningen angående internprissättningen. (Alecú 2010)

Förutom själva medlemsländerna som följde OECD:s förordningar kring internprissättningen hade allt fler övriga länder också börjat följa dessa förordningar. I Asien följde många icke-medlemsstater OECD:s förordningar, om inte alla så en stor del av dem. Dock fanns det en del skillnader mellan de asiatiska och de europeiska länderna. I Europa var det vanligt att diskussioner angående internprissättningen fördes i organ som EU och OECD medan man i Asien ofta gick sin egen väg för att standardisera internprissättningsregleringar och hade sina egna regler vilket kunde vara ett problem för andra länder. Granskningen kring internprissättningen i Asien hade skärpts till under de senaste åren och såg ut att utvecklas mera under de kommande åren, vilket hade lett till att asiatiska skattemyndigheter sågs som de strängaste i hela världen. I Europa däremot hade den ekonomiska recessionen lett till att multinationella företag försökte hitta nya möjligheter för att optimera sina kostnader. Många av dessa möjligheter fanns i de östeuropeiska länderna där skatte- och regleringsincitament inte fanns tillgängliga. Till följd av detta hade allt mera gränsöverskridande transaktioner skett till de östeuropeiska länderna vilket i sin tur hade lett till större uppmärksamhet på internprissättningen i dessa länder. (Alecú 2010)

Under åren 2014 och 2015 jobbade OECD på ett projekt vid namn Base Erosion and Profit Shifting, förkortat BEPS. (Dowd, Landefeld, Moore 2017) Det var ett projekt som OECD tog fram för att bekämpa internationell skatteflykt. Orsakerna till varför OECD tog fram BEPS var skattepolitiska grunder. Aggressiv internationell skatteminskning av multinationella företag förde med sig konsekvenser för de nationella skattesystemen, bland annat minskade de offentliga skatteintäkterna och kostnaden för att säkerställa att multinationella företag överensstämmer med skattebestämmelserna. Det var inte rättvist mot övriga skattebetalare som var tvungna att bära en större andel av skattebördan. Små och

medelstora företag hade inte alltid tillgång till samma skatteplaneringsmöjligheter som stora multinationella företag hade, vilket kunde leda till att konkurrenskraften påverkades. (Arnold m fl 2014) I Amerika uppskattades multinationella företag ha förflyttat vinster utomlands till ett belopp på 280 miljarder dollar under år 2012. Manipulering av internprissättning var känt som en viktig vinstöverförings kanal för multinationella företag. Därför hade BEPS fokuserat mycket på problem angående internprissättning (Auerbach, Devereux, Keen, Vella 2017)

6 Sammanfattande diskussion

I det avslutande kapitlet kommer jag att ta upp resultaten från min analys om hur internprissättningen utvecklats när skatteplaneringen beaktas.

Internprissättningen är ett stort problem för myndigheter som berörs av multinationella företag. Myndigheterna hinner inte med i den globala ekonomiska utvecklingen, vilket leder till att företagen alltid är steget före. Att länder världen över utvecklas i olika takt gör det svårare att få bukt på problemen med missbruket av internprissättningen när det kommer till skatteplanering. En del länder har helt enkelt inte resurser att ta tag i de problem som finns. Multinationella företag har därför möjlighet att använda sig av internprissättningen till sin fördel och dra nytta av de stater som saknar resurser.

Under 1970-talet var valet av internprissättningsmetod en väsentlig del hos multinationella företag, att hitta en prissättningsmetod som fungerade för multinationella företag och som var acceptabel bland myndigheterna. När det kom till prissättningen av interna transaktioner hade man redan under 1970-talet märkt ett beteende hos företag som ville redovisa sina kostnader där skattesatsen var som lägst. Företag blev uppmärksammade på att internprissättningen kunde användas som en mekanism till att minska på sina skattekostnader, vilket ledde till att problem med skatteflykt uppstod. Redan under 1960-talet behandlades det i Förenta staternas inkomstskattelag att åtgärder, såsom inkomstavdrag eller ersättningar, användes för att förhindra skatteflykt. I och med att multinationella företag använde sig av skatteplanering i samband med internprissättningen, fanns det en stor sannolikhet att någon enhet i koncernen skadades.

De multinationella företagen fann en möjlighet att flytta vinster till enheter utomlands för att minska på skatteskulderna, vilket gynnade multinationella företag. Genom att allt fler multinationella företag började hitta metoder för att minska på sina skatteskulder fick också myndigheterna upp ögonen för internprissättningen och förstod att stora summor försvann ut i ingenstans och åtgärder krävdes av myndigheterna. Mailandt (1975) tog upp att vinsten borde delas upp på de

involverade parterna, vilket skulle leda till att beskattningen av de interna transaktionerna skulle ske i rätt land där transaktionerna uppstått, och på så sätt skulle inget samhälle lida av att internprissättningen missbrukas.

Under 1980-talet intensifierades övervakningen av användningen av internprissättningen, skattemyndigheterna började tillsammans med andra organisationer sätta mera resurser på att övervaka hur internprissättningen användes. Enligt förordningarna för internprissättningen fanns det tre korrekta prissättningsmetoder som skulle användas av multinationella företag. Enligt IRS skulle varje enhet inom en koncern verka som en enskild ekonomisk enhet. I praktiken fungerade det ofta bland multinationella företag så att varje enhet strävade efter koncernens mål vilket alltid drabbade någon enhet negativt. På grund av detta uppstod ofta konflikter som ledde till skattejusteringar. Betydelsen av hur skattesatser påverkade användningen av internprissättningen fick ökad uppmärksamhet i litteraturen. Multinationella företag fördelade sina resurser annorlunda när de nationella skattesatserna skiljde sig från varandra än när de låg på samma nivå.

Under 1990-talet ökade mängden företag i takt med att internationaliseringen av ekonomin skedde. Till följd av detta skedde också en ökning i användningen av interna transaktioner och gränsöverskridande transaktioner. Ett problem som uppstod på grund av att internationaliseringen framskred i snabb takt var att skattelagstiftningen inte hann med i utvecklingen i den takt som den skulle behöva. Myndigheterna började bekymra sig över hur internprissättningen användes och de möjligheter det fanns för att missbruka den. Eftersom regeringar ville skydda sina skatteintäkter fortsatte myndigheterna att ta fram metoder i ett försök att etablera de korrekta prissättningsmetoderna. I USA började man under 1990-talet införa straffavgifter för att missbruket av internprissättningen skulle förhindras, vilket ledde till att föreskrifterna behövde modifieras.

Multinationella företag hade börjat förflytta intäkter och redovisa dem hos en annan enhet i koncernen, vilket ledde till stora svårigheter för skattemyndigheterna och var både tidskrävande och dyrt att kontrollera. En internpris-

sättningsprincip som togs i bruk under 1990-talet var armlängdsprincipen. Genom den strävade man efter att överföringspriserna skulle överensstämma med marknadspriserna på en marknad med perfekt konkurrens. I de fallen att ett överföringspris skiljde sig från armlängdspriset skulle skattemyndigheterna korrigera priset. Under det här årtiondet dök flera nya förordningar upp. Både IRS och OECD kom ut med nya förordningar. OECD kom ut med viktiga riktlinjer, vilka var menade att dess medlemsländer skulle följa. Riktlinjerna var menade att de skulle utvecklas i takt med att den internationella ekonomin utvecklas. Parter med skatteavtal gavs möjlighet att komma överens om överföringspriser på förhand vilket skulle minska på tvisterna med skattemyndigheterna och parterna emellan. Eftersom internprissättningen inte nödvändigtvis var helt konkret, det fanns inte alltid marknadspriser att jämföra med, kunde tvisterna leda till komplicerade fall.

Genom den ökade kontrolleringen av interna transaktioner och vilka metoder som användes vid dessa transaktioner, kunde det vid skattegranskningar bli svårt för multinationella företag att visa upp vilken internprissättningsmetod som användes om företagen använde sig av flera olika överföringspriser. Ledningen hos ett företag var därför tvungen att ha skatteeffekterna i åtanke eftersom strategiska överföringspriser kunde leda till motsatt önskad skatteeffekt. Schjelderp m.fl. (1999) hade bevisat att handeln påverkades av att multinationella företag flyttade intäkter och kostnader genom att använda sig av internprissättningen på ett felaktigt sätt. En observation som nämndes var att den största handeln skedde när det inte fanns någon lagstiftning som var bindande och företag på så sätt kunde undvika att betala höga skatter. Hos multinationella företag fick skatteplaneringen en större roll ju större transaktion det var frågan om.

Den koncerninterna handeln ökade under 2000-talet, eftersom produktionsnätverken ökade och gjorde det lättare för företag att bedriva gränsöverskridande handel, vilket hade lett till att mängden fall av internprissättning ökat. En ökning av gränsöverskridande transaktioner ledde också till att konflikterna ökade. En ökning av konflikter, syftade på konflikter mellan skattemyndigheter och multinationella företag. Konflikterna baserade sig till stor del på att missbruket av internprissättningen hade blivit ett internationellt skatteproblem, där skatteflykt

och skattekringgående var i fokus. Skattemyndigheterna hade gjort skattejusteringar vilket hade lett till stora summor tilläggsskatter. Myndigheterna hade börjat använda sig av straffavgifter och fick ta till åtgärder när skattemissbruk misstänktes. Påföljder av detta blev fler konflikter parterna emellan. Det som forskarna hade kommit fram till under den här tidsperioden var att multinationella företag använde sig av skatteplanerare redan när affärsidén påbörjades. I en undersökning gjord av Ernst & Young år 2007 kom det fram att 80 % av multinationella företag i USA involverade skatteplanerare redan i planeringsfasen av affärsplaneringen. När detta skedde hos multinationella företag hade de i avsiktligt avseende att minska på sina skatteskulder.

Etiskt handlande och oetiskt handlande fick en större roll för konsumenterna än vad det tidigare varit. Användningen av internprissättningen hade blivit allt mera oetisk ju mera den fokuserade på att minimera skattekostnaderna. Ett begrepp som återkom under 2000-talet var paretoprincipen, att 80 % av effekten kom av 20 % av handlandet. Paretoprincipen antydde att armlängdsprincipen som användes av bland annat OECD:s medlemsländer inte alltid hade positiva effekter.

En noggrannare rapportering och kontinuerliga granskningar var det som utmärkte 2010-talet. Det hade nu också blivit vanligt att mindre företag hade etablerat sig som multinationella företag med gränsöverskridande transaktioner. Ett problem var att olika länder använde sig av olika typer av regelverk för internprissättningen. Detta gjorde det svårare för multinationella företag att planera sina interna transaktioner i skatteminimeringssyfte, men eftersom det också fanns länder som totalt saknade regelverk var det optimalt för multinationella företag att förflytta sina vinster och redovisa dem i sådana länder. Myndigheterna hade fastslagit armlängdsprincipen som den princip som skulle följas på prissättningen av interna transaktioner.

Allt fler länder skärpte sina krav på dokumenteringen och rapporteringen angående internprissättningen. De hade dessutom blivit allt mer aktiva med granskningen av hur internprissättningen användes och hade investerat mera resurser för den granskningen. Det hade också blivit vanligare bland länder runt om i

världen att utveckla och sträva efter ökade förordningar angående internprissättningen.

Immateriella tillgångar var fortfarande svåra att övervaka och regleringarna var inte lika effektiva på de multinationella företag som hade mycket immateriella tillgångar. Men även multinationella företag utsattes för en risk när de använde sig av internprissättning. Bland multinationella företag inom en bransch med mycket immateriella tillgångar var det svårt att avgöra vilket det korrekta överföringspriset var enligt armlängdsprincipen. Vid felaktig användning av internprissättning kunde multinationella företag stå inför stora tilläggsskatter till följd av justeringar på priserna och i värsta fall också straffavgifter för felanvändning, vilket kunde bli dyrt för företagen. Var multinationella företag valde att redovisa sina immateriella tillgångar påverkades av skattesatsen i berörda länder, men också de olika regelverken spelade en avgörande roll för förflyttning av vinster. Internprissättning hade förutom en metod för att undvika skatter, blivit en metod för resursallokering bland multinationella företag.

Under 2010-talet började allt fler länder runt om i världen att anpassa sig till OECD:s rekommendationer vilket gjorde det lättare för länder att kontrollera användningen av internprissättningen. Länder jobbade hårt med att förhindra skatteflykt och en del hade förhöjt sina granskningskrav. OECD hade tagit fram ett projekt, BEPS, som arbetade för att bekämpa internationell skatteflykt. Genom att använda sig av internprissättningen i syfte att minska på skatterna drabbades förutom företagen, också samhället. Eftersom det var statens skatteinkomster som hamnade fel, eller totalt försvann, drabbades medborgarna av dessa skatteförluster.

Felaktig användning av internprissättningen var ett stort problem bland gränsöverskridande transaktioner. Enligt den empiriska studien hade det också varit ett stort problem genom årens lopp. Problemen kring hur internprissättningen användes hade under de fem senaste årtiondena liknat varandra. Det huvudsakliga problemet hade varit att fastställa ett korrekt överföringspris på interna transaktioner. Att detta problem fanns redan på 1970-talet och att det fortfarande är ett

problem visar på hur svårt det är att få fram ett korrekt överföringspris. Det stora problemet är att det handlar om multinationella företag och påverkar på så sätt flera länder. Det stora problemet är att få länder att använda sig av samma internprissättningspolicy.

6.1 Sammanfattning och slutsatser

Förutom de gemensamma problemen som funnits genom årtiondena har det också dykt upp nya problem och möjligheter med internprissättningen. Allt eftersom världsekonomin har utvecklats och allt fler multinationella företag har bildats uppstår också nya situationer där nya regleringar behövs. Det har dock utvecklats till att drabba desto fler parter ju globalare världsekonomin blivit. När multinationella företag använder sig av internprissättningen kan den både vara till företags fördel och nackdel. Genom årens lopp har internprissättningen utvecklats från att beröra de involverade parterna till att företag använder sig av internprissättningen i skattemanipulerings syfte.

En betydande förändring inom internprissättningen är att förr kunde företagen fokusera på internprissättningsregleringen i ett land medan multinationella företag nuförtiden måste ta i beaktande ständigt förändrande lagstiftning, regleringar och uttalanden i flera länder. En utmaning för företagen har blivit att uppfylla alla de krav angående dokumentation och internprissättningspolicy som skattemyndigheterna, som har ett intresse av transaktionen, kräver. (Alecú, 2010)

Skatteplaneringens roll i samband med användningen av internprissättningen har växt sig större genom tiderna. Skatteplaneringen har blivit en viktig del i var multinationella företag väljer att placera sina dotterbolag. Från 1970-talet till 2010-talet har myndigheter och organisationer som ger ut regleringar och rekommendationer angående internprissättningen, kommit långt med sitt arbete om att hindra att användningen missbrukas. Den främsta orsaken till missbruket är i skatteplanerings syfte och genom regleringar och krav på multinationella före-

Emma Kaivo-oja

tag har myndigheter fått mera kraft och resurser till att granska att internprissättningen används på ett korrekt sätt.

Källor

Abdel-khalik, A.R. & Lusk, E.J. (1974) *Transfer Pricing – A Synthesis*, The Accounting Review, Vol. 49, No. 1 (Jan., 1974), pp. 8-23

Adler, R. W. (1996) *Transfer Pricing for World-Class Manufacturing*, Long Range Planning, Vol.29, No. 1, pp. 69-75

Akhtar, S. Akhtar, F. John, K. Wong, S.(2017) *Multinationals' tax evasion: A financial and governance perspective*, Journal of Corporate Finance

Alecu, T. (2010) *Transfer pricing in 2010 and forward*, Oeconomics of Knowledge, Volume 2, Issue 4, 4Q 2010

Arnold, B.J. & Wilson, J.R. (2014) *Aggressive international tax planning by multinational corporations: the Canadian context and possible responses*, The School of Public Policy, SPP Research Papers, Volume 7, Issue 29, September 2014

Auerbach, A.J., Devereux, M.P., Keen, M., Vella, J. (2017) *International tax planning under the destination-based cash flow tax*, National Tax Journal, December 2017, 70 (4), 783-802

Beer, S. & Loerprick, J. (2014) *Profit shifting: drivers of transfer (mis)pricing and the potential of countermeasures*, Int Tax Public Finance (2015) 22:426-451

Bhattacharjee, A. (2012) *Social Science Research: Principles, Methods, and Practices* (2nd ed.). Textbooks collection. Book 3.

Bond, E. W. (1980) *Optimal Transfer Pricing When Tax Rates Differ*, Southern Economic Journal, Vol. 47, No. 1 (jul., 1980), pp. 191-200

Borkowski, S (2001) *Transfer pricing of intangible property Harmony and discord across five countries*, The International Journal of Accounting, Volume 36, Issue 3, September 2001, Pages 349-374

Burns, J. O. (1980) *Transfer Pricing Decisions in U.S. Multinational Corporations*, Journal of International Business Studies, Vol. 11, No. 2 (Autumn, 1980), pp. 23-39

Cecchini, M. Leitch, R. Strobel, C. (2013) *Multinational transfer pricing: A transaction cost and resource based view*, Journal of Accounting Literature 31 (2013) 31-48

Choi, F. D. S., & Mueller, G. G. (1984) *International Accounting* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc., 1984).

Choy, S.K. Lai, T. Ng, T. (2017) *Do tax havens create firm value?*, Journal of Corporate Finance 42 (2017) 198-220

Clausing, K.A. (2003) *Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices*, Journal of Public Economics, Volume 87, Issues 9-10, September 2003, Pages 2207-2223

Connolly, C. F. (1995) *The New Transfer Pricing and Penalty Regulations: Increased Compliance, Increased Burdens, and the Search for a Safe Harbor*, 16 U. Pa. J. Int'l Bus. L. 339 (1995)

Dischinger, M. & Riedel, N. (2010) *Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms*, Journal of Public Economics 95 (2011) 691-707

Dishinger, M., Knoll, B., Riedel, N. (2014) *The role of headquarters in multinational profit shifting strategies*, Int Tax Public Finance (2014) 21:248-271

Dowd, T., Landefeld, P., Moore, A. (2017) *Profit shifting of U.S. multinationals*, Journal of Public Economics, Volume 148, April 2017, pages 1-13

Edlin, A.S. & Reichelstein, S. (1995) *Specific Investment under Negotiated Transfer Pricing: An Efficiency Result*, *The Accounting Review*, Vol. 70, No. 2 (Apr., 1995), pp. 275-291

Egger, P & Seidel, T (2013) *Corporate taxes and intra-firm trade*, *European Economic Review*, Volume 63, October 2013, Pages 225-242

Elitzur, R. & Mintz, J. (1996) *Transfer pricing rules and corporate tax competition*, *Journal of Public Economics*, Volume 60, Issue 3, June 1996, Pages 401-422

Fink, R. (2013) *At haven's end*, *Global Finance*

Fowler, D. J. (1978) *Transfer Prices and Profit Maximization in Multinational Enterprise Operations*, *Journal of International Business Studies*, September 1978, Volume 9, Issue 3, pp 9-26

Halperin, R. & Srinidhi, B. (1987) *The Effects of the U.S. Income Tax Regulations' Transfer Pricing Rules on Allocative Efficiency*, *The Accounting Review*, Vol. 62, No. 4, pp. 686-706

Harvey, H. B. & Sotardi, S. T. (2018) *The Pareto Principle*, *Journal of the American College of Radiology*

Hong, Q. & Smart, M. (2010) *In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investment*, *European Economic Review* 54 (2010) 82-95

Kapoor, M. (1998) *Dueling Divisions*, *CMA – the Management Accounting Magazine*

Karkinsky, T. & Riedel, N. (2012) *Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms*, *Journal of International Economics* 88 (2012) 176–185

Kassicieh, S. K. (1981) *International Intra-Company Transfer Pricing*, Operations Research Vol. 29, No. 4 July-August 1981

Keuschnigg, C. Devereux, M. (2013) *The arm's length principle and distortions to multinational firm organization*, Journal of International Economics 89 (2013) 432–440

Khalid, S.N.A. (2009) *Reflexivity in Qualitative Accounting Research*, Journal of Financial Reporting and Accounting, Vol. 7 Issue:2, pp. 81-95

Kim, B. Park, K.S. Jung, S. Park, S.H. (2017) *Offshoring and outsourcing in a global supply chain: Impact of the arm's length regulation on transfer pricing*, European Journal of Operational Research 266 (2018) 88–98

Lambert, D. R. (1979) *Transfer Pricing and Interdivisional Conflict*, Californian Management Review. Summer79, Vol. 21 Issue 4, p70-75

Lin, C. & Chang, H. (2010) *Motives of transfer pricing strategies – systemic analysis*, Industrial Management & Data Systems, Vol. 110 Issue: 8, pp. 1215-1233

Lo, A. W. Y., Wong, R. M. K. och Firth, M. (2010) *Tax, Financial Reporting, and Tunneling Incentives for Income Shifting: An Empirical Analysis of the Transfer Pricing Behavior of Chinese-Listed Companies*, American Accounting Association, Vol. 32, No. 2, Fall 2010, pp. 1-26

Mailandt, P. (1975) *Alternative to Transfer Pricing*, Business Horizons 1975, Vol. 18(5), pp.81-86

Matsui, K. (2011) *Intrafirm trade, arm's-length transfer pricing rule, and coordination failure*, European Journal of Operational Research 212, pp. 570-582

McKinley, J. & Owsley, J. (2013) *Transfer Pricing and Its Effect on Financial Reporting*, Journal of Accountancy

Mehafdi, M. (2000) *The Ethics of International Transfer Pricing*, Journal of Business Ethics 28: 365-381, 2000

Merville, L. & Petty, J.W. (1978) *Transfer Pricing for the Multinational Firm*, The Accounting Review, Vol. 53, No. 4 (Oct., 1978), pp. 935-951

OECD a, *About the OECD*, <http://www.oecd.org/about/> Läst 8.5.2019

OECD b, *Members and partners*,

<http://www.oecd.org/about/membersandpartners/> Läst 8.5.2019

OECD c, *What we do and how*, <http://www.oecd.org/about/whatwedoandhow/>
Läst 8.4.2018

OECD d, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page4, Läst 22.3.2019

Petty, J. W. & Walker, E. W. (1972) *Optimal Transfer Pricing for the Multinational Firm*, Financial Management, Vol. 1, No. 3 (Winter, 1972), pp. 74-87

Raimondos-Møller, P. & Scharf, K. (2002) *Transfer Pricing Rules and Competing Governments*, Oxford Economic Papers, Vol. 54, No. 2 (Apr., 2002), pp. 230-246

Rossing, C. Cools, M. Rohde, C. (2017) *International transfer pricing in multinational enterprises*, Journal of Accounting Education 39 (2017) 55–67

Sahay, S. (2003) *Transfer Pricing Based on Actual Cost*, Journal of Management Accounting Research 12/2003, Vol. 15(1), pp. 177-192

Satopathy, C. (2001) *Transfer Pricing: Impact on Trade and Profit Taxation*, Economic and Political Weekly, Vol.36, No. 20 (May19-25, 2001), pp. 1689-1692

Schjelderup, G. & Weichenrieder, A. (1999) *Trade, multinationals, and transfer pricing regulations*, Canadian Journal of Economics

Shunko, M., Debo, L., Gavirneni, S. (2014) *Transfer Pricing and Sourcing Strategies for Multinational Firms*, Production and Operations Management Vol.23, No. 12, December 2014, pp. 2043-2057

Sikka, P. & Willmott, H. (2010) *The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness*, Critical Perspectives on Accounting 21 (2010) 342–356

Simone, L. (2015) *Does a common set of accounting standards affect tax-motivated income shifting for multinational firms?*, Journal of Accounting and Economics 61 (2016) 145–165

Skatteförvaltningen a, *Vad är internprissättning?* (2016)

<https://www.vero.fi/sv/foretag-och-samfund/om-foretagsbeskattningen/internprissattning/> Läst 8.5.2019

Skatteförvaltningen b, *Förhandsöverenskommelse om prissättning (APA)* (2016)

<https://www.vero.fi/sv/foretag-och-samfund/om-foretagsbeskattningen/internprissattning/Radgivning-och-forfarande/forhandsoverenskommelse-om-prissattning/> Läst 8.5.2019

Skatteförvaltningen, *Dokumentation av internprissättning* (2018)

https://www.vero.fi/sv/Detaljerade_skatteanvisningar/anvisningar/47978/dokumentation-av-internpriss%C3%A4tning/ Läst 15.5.2019

Solilová, V. (2010) *Transfer pricing rules in EU member states*, Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Volume LVIII, Number 3, 2010

Sorbe, S. & Johansson, Å. (2017) *International tax planning and fixed investment*, OECD Economics Department Working Papers No. 1361

Stewart, J. C. (1977) *Multinational Companies and Transfer Pricing*, Journal of Business Finance & Accounting, September 1977, Vol.4(3), pp.353-371

Tang, R.Y.W. (1982) *Environmental variables of multinational transfer pricing: A U.K. perspective*, Journal of Business Finance & Accounting, Summer 82, Vol. 9 Issue 2, p179-189

Thi, T. H. L., Mortimer, C., Pinto D. (2014) *The role and design of a transfer pricing risk assessment framework for tax administrators*, The Tax Specialist, Vol. 18(2)

Tisdell, C. A. (1989) *Transfer Pricing: Technical and Productivity Change within the Firm*, Managerial and decision economics, Vol. 10, 253-256

Taylor, G & Richardson, G (2012) *International Corporate Tax Avoidance Practices: Evidence from Australian Firms*, The International Journal of Accounting, December 2012, Vol.47(4), pp.469-496

Turney, P. (1977) *Transfer Pricing Management Information Systems*, MIS Quarterly, Vol. 1, No. 1 (Mar., 1977), pp. 27-35

Yao J. (2012) *The arm's length principle, transfer pricing, and location choices*, Journal of Economics and Business 65 (2013) 1–13