

### **Talepapir- samråd den 28. april 2010**

Indledningsvist vil jeg takke udvalget for at have kaldt mig i samråd om netop dette emne – Transfer Pricing. Jeg har valgt at besvare de to stillede spørgsmål samlet, da svarene hænger nøje sammen. Dermed får vi et mere oplyst billede af SKATs arbejde med Transfer Pricing.

Det er et meget aktuelt emne – som jeg også har udtalt mig om til pressen. Som jeg har nævnt, finder jeg, at SKAT yder en stærk og effektiv indsats overfor de multinationale selskaber. Alene tallene i den seneste kvartalsrapport viser, at indsatsen har levet op til de forventninger, man med rette kan stille til en effektiv og resultatsøgende moderne administration. SKAT har forhøjet de multinationale selskabers skattepligtige indkomst med godt 15 mia. kr. i 2009. Det er godt 6,5 mia. mere end året før.

Men gode resultater må aldrig være en kilde til at stagnere, vi må stadig finde nye veje, nye redskaber i arbejdet med at forbedre og målrette vores indsats.

Vi vil derfor fortsat søge at øge indsatsen overfor de multinationale selskaber. Jeg vil dog pointere, at jeg ikke ønsker at starte en hetz mod selskaberne generelt. Vi vil fortsat yde den bedst mulige service overfor de selskaber, som har viljen til at betale den skat, de skal.

Den strategi vi har valgt har tre spor: lovgivning, organisering og indsatsplanlægning.

Grundlaget for hele området er naturligvis lovgivningen. Vi har i 2006 strammet lovgivningen ved at stramme kravene til den transfer pricing-dokumentation, som virksomhederne skal levere til SKAT. Og vi har indført bøder, hvis de ikke laver den.

Ved transfer pricing dokumentation forstås, at det er op til selskaberne, herunder naturligvis også de multinationale, at vise skattemyndighederne, at de har handlet med lovlige interne priser.

Selskaberne skal derfor udarbejde en skriftlig dokumentation for, hvorledes priser og vilkår er fastsat for de kontrollerede transaktioner. Dokumentationen skal kunne danne grundlag, for at skattemyndighederne kan foretage en vurdering af, om priserne er rigtige.

Vi har i dag dokumentationskrav, der hører til blandt de skrappeste i verden. Vi hører faktisk nogle gange, at hvis man lever op til de danske krav, ja så opfylder TP-dokumentationen også alle andre landes krav. Det skal man nu nok tage med et gran salt. Det er dog klart, at man ved overvejelser om en strammere lovgivning, må tage udgangspunkt i, at den nuværende lovgivning er relativt restriktiv på dette område.

Jeg skal ikke gennemgå hele lovændringen eller lovgivningen, men vil dog lige nævne en række hovedpunkter i dokumentationskravene.

Dokumentationen skal indeholde en overordnet beskrivelse af koncernen og virksomheden. Dette skal give skattemyndighederne et overblik over koncernen og de forretningsmæssige aktiviteter, herunder en beskrivelse af selskabernes geografiske lokalitet. Skattemyndighederne vil herigennem eksempelvis kunne se, om der er transaktioner med selskaber i skattelylande. Selskaberne skal også redegøre for eventuelle underskud og/eller væsentlige omstruktureringer i koncernen.

Dokumentationen skal også indeholde en nærmere beskrivelse af de kontrollerede transaktioner. Hvad er det præcist for varer, serviceydelser eller lignende, der handles mellem de koncernforbundne selskaber, hvad er det for kontraktmæssige vilkår, der handles under, og hvordan er den konkurrencemæssige situation på markedet.

Videre – og meget væsentligt – skal dokumentationen indeholde en analyse af, hvordan selskabet er kommet frem til, at deres interne afregningspriser rent faktisk lever op til reglerne. Dette skal bl.a. ske ved at sammenligne med tilsvarende priser på transaktioner mellem ikke koncernforbundne selskaber.

Endvidere er der en lang række andre regler og krav, som jeg dog ikke her skal komme nærmere ind på. Dette blot for at give et billede af, hvad der er i fokus.

Regeringen har således gennemført betydelige lovgivningsmæssige stramninger. Dette også ved indførsel af bødereger, hvis selskaberne ikke opfylder reglerne.

De lovgivningsmæssige regler skal give SKAT det bedst mulige grundlag for at vurdere, om selskaberne snyder med afregningspriserne.

Det andet spor i strategien er organisering af opgaven.

Oprindeligt lå kontrollen med selskaber – herunder også de multinationale – i kommunerne. Siden dette overgik til staten i 1998 er der sket en løbende centralisering af opgaven. Man kan sige, at vi har været på en lang rejse.

Fra at have ligget i alle kommuner, blev opgaven i 1998 delvis varetaget af større kommunale samarbejder efter kontrakt med staten, delvis – dvs. for de større selskabers vedkommende - varetaget en enhed i det daværende ToldSkat. Derefter - fra 2005 – har SKAT varetaget opgaven. Først i TP-ligningscentre, der organisatorisk hørte under de 6 regioner med 1 center i hver region, og af Center for Store Selskaber, der var en del af SKATs

Hovedcenter. Center for Store Selskaber blev dannet medio 2007 ved en fusion mellem enhederne Store Selskaber - Kontrol og Store Selskaber - Service. TP-opgaven var imidlertid kun en del af opgaveporteføljen i disse enheder.

I dag ligger TP-opgaven udelukkende i Store Selskaber, men ligesom tidligere er TP-opgaven kun en del af opgaveporteføljen i Store Selskaber, der således også beskæftiger sig med andre selskabsskatteretlige problemstillinger.

Ved at etablere store faglige miljøer giver det mulighed for at øge kompetencerne hos medarbejderne og sikre det ledelsesmæssige fokus. TP-medarbejderne i Store Selskaber sidder i dag kun med TP-opgaven. Samling af opgaven giver også mulighed for en mere effektiv ressourceudnyttelse – man får simpelthen mere for de samme penge.

Ved at opbygge attraktive faglige miljøer er det også lykkedes SKAT bedre at fastholde nøglemedarbejdere på transfer-pricing området. Endvidere har prioriteringen af transfer pricing-området betydet, at det har været muligt at rekruttere eksternt til opgaven på et tidspunkt, hvor SKAT ellers ikke foretog nyansættelser.

Resultaterne tyder på, at den rejse, som området har været på fra at have ligget ude i kommunerne til i dag at ligge i én enhed, nemlig Store Selskaber, har været en succes.

I tilknytning til at fokusere på det rent lovgivningsmæssige og organisatoriske har regeringen - siden 2001 - fokuseret på at forbedre indsatsen på transfer pricing-området.

SKATs indsats overfor virksomheder foregår som bekendt indenfor rammerne af Indsatsstrategien. Strategien handler om at flytte fokus fra antal aktiviteter over til effekten af aktiviteterne. En del af dette handler om, at få pengene ind af fordøren ved bl.a. at vejlede skatteyderne, så de bliver i stand til at selvangive korrekt. Her kan jeg nævne, at SKAT for nylig har lavet en værdiansættelsesvejledning, der fortæller skatteyderne, hvilke metoder SKAT accepterer, når der f.eks. i TP-sager overdrages aktiver mellem koncernforbundne enheder. Endvidere arbejder SKAT med at udbrede et såkaldt ”compliance koncept”, hvor tanken er at SKAT via en dialog med virksomheden opnår enighed om skattebetalingen, så senere kontrol ikke er nødvendig. På den måde kan SKAT koncentrere ressourcerne om modspillerne.

Endelig bruger SKAT flere og flere ressourcer på de såkaldte APAer (advance pricing arrangements), dvs. aftaler mellem to landes skattemyndigheder, der giver sikkerhed for virksomhedens transfer pricing skatteforhold

over en f.eks. 5 årig periode, og på samme måde derfor sikrer det rette skatteprovenu imellem de to lande.

I forhold til kontrollen arbejder SKAT hele tiden med at finde nye indsats-  
emner samt at forfine sine metoder til udsøgninger af virksomheder inden  
for transfer pricing. Det ville være ekstremt omkostningstungt, måske især  
inden for dette område, hvor undersøgelserne er meget omfangsrige og  
komplekse, hvis hver eneste virksomhed skulle gennemgås. Og erfaringen  
viser, at det slet ikke kan svare sig. Transfer pricing området er derfor et  
godt eksempel på den måde, som SKAT med indsatsstrategien ønsker at  
arbejde på: at sagerne tages fra toppen ved at risikovurdere og målrettet  
udtage stikprøver til kontrol. Det giver de bedste og mest omkostningsef-  
fektive resultater.

Hvad er det så for sager, som SKAT forhøjer? Der er naturligvis fokus på  
varetransaktioner og serviceydelse. Der er også en hel del sager vedrøren-  
de justering af rentesatser i koncerninterne mellemværender. Nogle af de  
beløbsmæssigt største sager, SKAT har haft, vedrører imidlertid værdian-  
sættelsen af immaterielle aktiver, når de flyttes fra et koncernselskab til et  
andet.

Med hensyn til transfer pricing vil SKAT i 2010 i særlig grad fokusere på  
2 indsatsområder: 0-skatteselskaber og korrekt værdiansættelse af immateri-  
elle aktiver i forbindelse med overdragelse fra et koncernselskab til et an-

det. Disse sager kan - som nævnt - være særdeles store i værdi og kan være meget komplekse for SKAT at kontrollere. For det første skal de immaterielle aktiver identificeres. Dernæst skal der være klarhed over, hvornår og hvortil de overføres og sidst men ikke mindst, skal der fastsættes en overdragelsesværdi. Jeg kan oplyse at SKAT har nedsat en særlig værdiansættelsesgruppe, der skal løfte disse sager.

Det, jeg har nævnt indtil videre, viser klart, at SKAT har prioriteret TP højt. Det betyder selvsagt ikke, at alting stopper her. Som det er udvalget bekendt har jeg bebudet en handlingsplan inden sommer.

Det er for tidligt allerede nu at løfte sløret for konkrete initiativer. Jeg har i første omgang bedt mine embedsmænd om at lave et servicetjek af lovgivningen med henblik på at se, om der er områder, hvor vi kan stramme op. Handlingsplanen vil fortsætte den linie, vi har lagt siden 2001.

Rent lovgivningsmæssigt vil jeg kigge på, om der er behov for nogle særlige regler for selskaber, der vedvarende har underskud. En mulig årsag til disse underskud kan netop være de interne afregningspriser. Som reglerne er i dag skal selskaberne give skattemyndighederne en forklaring på eventuelle underskud. Her kunne man overveje, om man skal hæve dokumentationskravet ved at kunne kræve en erklæring fra revisor. På samme måde kunne man overveje om revisor skal spille en større rolle, når der er skatte-lylande indblandet.



Disse overvejelser dækker over nogle principielle problemstillinger, så her er vi nødt til at komme til bunds i analyserne og se fordomsfrit på alle mulige løsninger.

Vi skal under alle omstændigheder lave et servicetjek af vores regler på TP-området, da der til efteråret ventes nye regler vedtaget i OECD. Disse nye regler indeholder en præcisering af den gældende retstilstand og kan på den måde hjælpe SKAT med at løfte bevisbyrden i transfer pricing sager.

I forhold til spørgsmålet om ressourcer vil jeg i forbindelse med handlingsplanen nøje vurdere, om SKAT har afsat de ressourcer til transfer pricing-opgaven, som giver den optimale effekt i forhold til denne gruppe. Det er overvejelser, vi løbende gør, når vi fordeler ressourcer på forskellige områder.

Vi vil også overveje, om TP-området skal specialiseres yderligere i SKAT f.eks. ved at lave branche specialer – så som for eksempel medicinalvirksomheder, IT- og olieselskaber.

Det er dog min klare opfattelse, at spørgsmålet om ressourcer ikke kan stå alene. Jeg vil gerne understrege igen, at indsatsen er nødt til at gå på alle

tre ben: Lovgivning, organisering – herunder ressourcer, og indsatsplanlægning.

Trods disse planlagte tiltag vil jeg godt mane til besindighed i forhold til at forvente, at stigningerne i forhøjelserne fortsætter. De afrapporterede forhøjelser kan svinge meget fra år til år, og resultatet for 2009 bygger på nogle meget store enkeltsager, som har været flere år undervejs. Det er derfor ikke selvsagt, at niveauet fortsætter.

De tal, som SKAT netop har præsenteret, har også en præventiv effekt i lighed med bøder, og alene af denne grund forventes heller ikke forhøjelser i samme størrelsesorden i fremtiden. Som en udløber af en TP-revision ændrer virksomhederne adfærd, og der er derfor ikke så mange lavthængende frugter længere.

Jeg håber, at - det med det jeg har sagt - er klart, at regeringen ikke holder hånden over de multinationale selskaber. Det kan ikke være rigtigt, at den lille håndværker skal betale sin skat, mens de store selskaber med de kendte varemærker og store omsætning ikke skal lægge en krone.

Min melding er simpel: Vi skal hele tiden sørge for, at rammerne og værktøjerne er de rigtige. Rammerne og værktøjerne skal bruges fuldt ud til at sikre, at de multinationale selskaber betaler, hvad de er forpligtet til.

