

Finansdepartementet
Postboks 8008 Dep
0030 OSLO

Deres ref.
14/5757 SL
HSH/KR

Arkiv/Saksnr.
139/15/00002-2

Oslo
10. april 2015

LCT
629

Høringsuttalelse - NOU 2014: 13 Kapitalbeskatning i en internasjonal økonomi

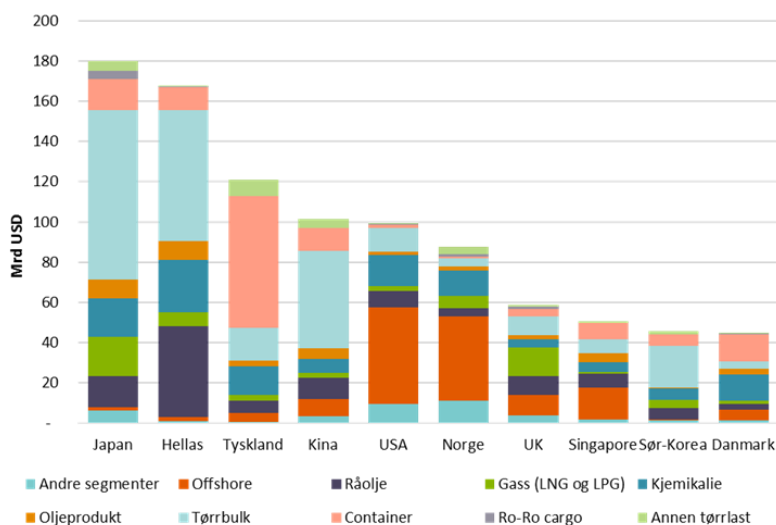
Norges Rederiforbund viser til høringsbrev datert 5. januar 2015, vedlagt utredning NOU 2014: 13 Kapitalbeskatning i en internasjonal økonomi.

1 Innledning

– Om maritim næring

Norges Rederiforbund er en interesse- og arbeidsgiverorganisasjon for 150 norsktilknyttede bedrifter innen internasjonal skipsfart og offshore entreprenørvirksomhet. Rederiforbundets medlemmer sysselsetter over 60 000 sjøfolk og sokkelarbeidere fra mer enn 50 forskjellige nasjoner.

Den maritime næringen har gjennom flere århundrer hatt en svært sentral betydning for Norge – og slik er det fortsatt. Norske rederier og offshore entreprenører skaper store verdier, og de representerer unike verdier. De driver verdensomspennende aktiviteter på alle verdens hav, og i skarp global konkurranse. I dag er det over 1 800 norskkontrollerte skip og rigger i aktivitet over hele verden. Oversikten nedenfor viser at Norge er en av verdens største og mest avanserte skipsfartsnasjoner.





Maritim virksomhet blir stadig mer kunnskapsbasert. Flere prosesser bidrar til denne utviklingen. Maritime bedrifter, gjennom rederier, utstysprodusenter, verft og tjenesteytere, står sentralt i den svært avanserte teknologiutviklingen i blant annet olje- og gassnæringen. Spesialskip, posisjoneringssystemer, dypvannsoperasjoner og styringssystemer er noen eksempler på kunnskapsområder hvor den norske maritime næringen leder utviklingen. Skipsfart er også i økende grad en del av komplekse internasjonale logistikksystemer. Dette krever avanserte databaser, overvåkningssystemer og kommunikasjonsformer. Norske aktører står sentralt i denne utviklingen. Videre stilles det stadig høyere krav til sikkerhet og miljø, noe som fører til kontinuerlig innovasjon og teknologiutvikling, for eksempel knyttet til skipsdesign, fremdriftssystemer og miljøfremmende tiltak som rensesystemer.

Maritim næring skapte verdier for nærmere 175 milliarder kroner i 2013, opp 11 prosent fra 2012. Så høy har verdiskapingen i maritim næring aldri vært. Næringens andel av den totale verdiskapingen i norsk næringsliv utgjør 11 prosent når olje- og gassvirksomheten holdes utenfor. Norske rederier sto for 102 milliarder kroner av denne verdiskapingen, og opplevde en positiv utvikling i 2013 fra om lag 90 milliarder kroner i 2012. 2013 er det første året hvor rederienes verdiskaping overstiger 100 milliarder kroner.

Det jobber i dag mer enn 110 000 ansatte i maritim næring. Tall fra 2014 viser at det har vært en vekst i antall ansatte i maritim næring på 34 prosent fra 2004 til 2014. Antall ansatte i rederiene har i samme periode vokst med 20 prosent, og det arbeider i dag mer enn 48 000 ansatte i rederiene, enten til sjøs eller i virksomheten på land. Disse tallene inkluderer bare ansatte i Norge, og ansatte i norske bedrifters aktiviteter utenfor Norge er holdt utenfor beregningene.

Norsk maritim næring har en sterk markedsposisjon internasjonalt. Næringen eksporterte varer og tjenester for 233 milliarder kroner i 2013. Dette utgjør 38 prosent av total norsk eksport når petroleumsprodukter holdes utenfor. Maritim næring har befestet sin posisjon som Norges nest største eksportnæring etter olje og gass. Over 60 prosent av eksporten fra maritim næring kommer fra rederivirksomhet.

Rederiene representerer en av våre mest kapitalintensive og globaliserte næringer. Med effektive landadministrasjoner og med fartøyene som sin viktigste produksjonskapital er selskapene og deres virksomhet svært mobil mellom land, og som en grunnleggende del av virksomheten flyttes driftsmidlene regelmessig mellom ulike jurisdiksjoner. Konkurransemessig er derfor rederiselskapene særlig sårbare for forskjeller i myndighetsbestemte rammebetingelser, herunder skatteregler.

Avanserte oppdrag under krevende vær- og arbeidsforhold har ført til at norske rederier har utviklet, eier og driver den mest moderne offshoreflåten i verden, som teller over 600 fartøy. Disse fartøyene har et spesielt høyt innhold av teknologi, kompetanse og kapital. Blant bore- og produksjonsselskapene er det også flere utenlandske selskaper og eiere som har gjort betydelig investeringer, og som er viktige bidragsytere til den maritime næringen. Investeringene har gjort det mulig for oljeselskapene å flytte virksomheten stadig lenger nord, utføre boreoperasjoner i svært krevende geologiske strukturer, på stadig større havdyp, og under tøffere klimatiske forhold.

Den norskkontrollerte riggflåten har holdt seg stabil på rundt 60 enheter de siste årene. Dette skyldes høy og jevn aktivitet i flere viktige offshoremarkeder. Markedssituasjonen for riggnæringen, og særlig i Nordsjøen og på norsk sokkel er nå betydelig mer krevende enn på lenge. For første gang i historien så vi i fjor at rigger ble suspendert og tatt av kontrakt midt i kontraktperioden. I løpet av 2015 er det fra Norges Rederiforbunds



medlemsundersøkelse en forventning om en forverret situasjon, der det antas at 13 rigger vil være i opplag ved utgangen av 2015.

Rederienes virksomhet er sterkt påvirket av internasjonale konjunktursvingninger. Tålmodig, kompetent og langsiktig kapital er et kjennetegn og en forutsetning for utviklingen av Norges posisjon som en av verdens ledende og mest avanserte skipsfartsnasjoner. Kravet til langsiktighet og særskilt industriell kompetanse kan være utfordrende for institusjonelle, finansielle investorer. Tradisjonelt er det et tungt innslag av personlig eierskap i maritim næring, typisk gjennom eierfamilier. Det er viktig at rammebetingelsene for dette eierskapet er internasjonalt konkurransedyktig.

– *En krevende markedssituasjon*

Hendelser, trender og utviklingstrekk i verdensbildet treffer den maritime næringen direkte, og den internasjonale skipsfarten spesielt. Siden sommeren 2014 har oljeprisen blitt halvert. Det kraftige fallet er ikke bare et resultat av den rikelige tilgangen på olje. Det er også et sterkt uttrykk for den bekymring og usikkerhet som nå råder om verdens politiske og økonomiske utvikling. Samtidig er lavere oljepris en kraftig driver for strukturelle og økonomiske endringer både globalt og her hjemme.

Om lag halvparten av Norges Rederiforbunds medlemmer har hoveddelen av sin virksomhet knyttet til offshore olje og gass. Disse er direkte eksponert mot operatørselskapenes omfattende tiltak for å opprettholde kontantstrøm og utbyttebetalinger i en situasjon der topplinjen faller og kostnadene øker. Investeringer og leting reduseres, modifikasjon og vedlikehold utsettes og det iverksettes stadig nye tiltak for kostnadsreduksjoner.

Fallende oljepriser kan ha positive sider for de av Norges Rederiforbunds medlemmer som opererer i mer tradisjonelle skipsfartssegmenter. Lavere oljepris betyr lavere bunkerskostnader. Markedssituasjonen i disse segmentene er imidlertid heller ikke gode. Fraktratene i tørrbulk er nå på et historisk lavt nivå. Samtidig er det i dag et helt annet kostnadsnivå, både hva gjelder operasjonskostnader og prisen for å bygge skip. Fallende oljepriser er derfor ikke nødvendigvis bra, når prisfallet blant annet skyldes svak etterspørselsvekst.

Mot den uro og usikkerhet som nå preger det globale omgivelsesbildet, og et Europa som halter med svekket drahjelp fra fremvoksende økonomier, så er det ekstra viktig med robuste, forutsigbare og konkurransedyktige rammevilkår for hele den maritime næringen.

2 Grunnleggende prinsipper for utformingen av skattesystemet

Norges Rederiforbund er enig med skatteutvalget i at Norge i store trekk har et godt selskapsskattesystem, men at gjeldende skattesats fremstår som høy. Vi stiller oss derfor bak skatteutvalgets forslag om å redusere skattesatsen, slik at den kommer på nivå med skattesatsen i sammenlignbare land. Det vil sikre konkurranseevnen til norsk næringsliv, og videre verdiskaping i Norge.

Norges Rederiforbund mener konkurransedyktige rammebetingelser for privat eierskap er en viktig del av selskapsskattesystemet. Formuesskatten svekker konkurransedyktigheten til norsk, privat eierskap, ved at den systematisk diskriminerer norske private eiere i forhold til andre utenlandske eiergrupper. Norges Rederiforbund mener derfor at formuesskatten må avvikles. Vi vil redegjøre nærmere for dette i avsnitt 8 nedenfor.



Med unntak for formuesskatten, så mener Norges Rederiforbund at det bør bygges videre på de prinsippene som ble etablert ved skattereformen i 1992. Vi er imidlertid uenig med skatteutvalget i at konkurransenøytralitet ikke skal være et relevant hensyn ved utformingen av skattesystemet. For rederinæringen er det helt avgjørende at rammebetingelsene tilsvarer de som gjelder i andre land det er naturlig å sammenligne seg med.

Internasjonal skipsfart og offshore entreprenørvirksomhet er svært kapitalintensive næringer og har en svært høy naturlig mobilitetsgrad. Realkapitalen er ikke stedbunden, og er således lett flyttbar både på kort og lang sikt. Samtidig er internasjonal sjøtransport preget av relativt liberal markedsadgang.

De globale faktormarkedene gjør at et rederi kan sette sammen den mest kvalitets- og kostnadseffektive kombinasjonen av produksjonsfaktorer for ethvert prosjekt. Et norsk eid skip kan være prosjektert og tegnet i Norge, og bygget i Korea. Skipet kan være belånt i New York, forsikret i London, bemannet med norske offiserer og filippinsk mannskap og klassifisert av Det Norske Veritas. Det kan være registrert på Isle of Man og gå i fart mellom Brasil og Kina for en tysk vareeier. Transportoppdraget kan være gjort gjennom en megler i Singapore og en megler i London.

Det er således nivået i de globale markedene som bestemmer prisen på de tjenestene som rederiene yter. Prisen er også påvirket av at internasjonale rederier ikke trenger å ta hensyn til skatt i sine avkastningskrav. Det er dermed kunden som har fordelene i form av lavere rater – ikke rederiene og deres eiere.

Rederinæringen har bevist en reell mobilitet gjennom den organiseringen som historisk har vært den dominerende. De seneste 20 årene har imidlertid utviklingen internasjonalt gått i retning av å legge til rette for at den internasjonale skipsfartsnæringen ikke skal behøve å bruke selskaper i lavskattelend, men benytte nasjonale systemer, ofte i form av særskilte rederiskatteordninger og tonnasskattesystemer.

Gjennom EU-kommisjonens statsstøtteretningslinjene for maritim transport er det etablert en ramme for beskatning av skipsfarten i Europa, som også gjelder for Norge. Regelverket gir skipsfarten et unntak fra det generelle forbudet mot statsstøtte i EØS-området, og åpner for at skattesatsen for rederier kan reduseres til null. EU-kommisjonen har oppfordret sine medlemsland til å benytte det handlingsrom som ligger i retningslinjene, og en rekke land har gjort det. Formålet er å sikre en konform og konkurransedyktig skattlegging av internasjonal skipsfart eid og drevet fra EU/EØS-området. I tillegg har en rekke land utenfor EU/EØS-området innført tilsvarende ordninger.

I praksis har retningslinjene ledet til en relokalisering av skipsfartsvirksomhet til EU/EØS-området. En rapport utarbeidet av Oxford Economics, på oppdrag fra Det europeiske rederiforbundet (ECSA), viser at den EU/EØS-kontrollerte skipsflåten har vokst betydelig¹. Dette har bidratt til økt verdiskaping og sysselsetting i EU/EØS-området. Kombinasjonen av høy mobilitet og følsomhet for endringer i skattebelastningen har således brakt næringen tilbake til regionen når skattebetingelsene i global sammenheng er gjort konkurransedyktige.

En svakhet ved retningslinjene er imidlertid at rigger, floteller og andre flyttbare installasjoner ikke omfattes. Eierskapet til disse installasjonene ligger i dag i stor grad utenfor EØS-området, for å hindre dobbel og trippelbeskatning av latente gevinster ved forflytninger mellom forskjellige jurisdiksjoner. Dette til tross for at de er i samme

¹ Rapporten er tilgjengelig på ECSAs nettsider – link til rapporten [her](#).



internasjonale konkurransesituasjon som rederinæringen for øvrig, samt bidrar til sysselsetting og verdiskaping i EØS-området. Vi vil komme nærmere tilbake til dette i punkt 3 nedenfor.

Attraktiviteten til Norge som maritimt lokaliseringsland handler derfor om at rammebetingelsene må være stabile, forutsigbare og internasjonalt konkurransedyktige. Uten norske rederier mister den maritime næringen den viktigste innovasjons- og nyskapsdriveren². Innføringen og videreutviklingen av en konkurransedyktig norsk rederiskatteordning i 1996 og i 2007 var viktige tiltak som ga sterk flåtevekst. Rederiskatteordningen er en nødvendighet for å kunne opprettholde den norske rederinæringen. Det er derfor viktig å vedlikeholde konkurransekraften i den norske rederiskatteordningen slik at rederiene opplever det som attraktivt å satse i Norge.

Norges Rederiforbund gjennomfører hvert år en konjunkturundersøkelse blant våre medlemmer. I siste undersøkelse svarte nesten 70 pst. at rederiskatteordningen er avgjørende eller svært viktig for at de fortsatt skal være lokalisert i Norge.

På denne bakgrunn mener Norges Rederiforbund at konkurransenøytralitet må være det avgjørende hensynet ved utformingen av skattereglene for rederinæringen, slik det også er i dag. Vi slutter oss derfor til de vurderinger som er gjort ved tidligere skattereformer, jf. for eksempel St.meld. nr. 29 (2003-2004) – Om skattereform, der Finansdepartementet viser til at næringsnøytralitet bør være et bærende prinsipp i skattesystemet, men at:

"Hensynet til rederinæringens internasjonale rammevilkår kan likevel tilsa at en i liten grad skattlegger denne næringen. EU har også etablert egne retningslinjer på dette området som legger til rette for en svært lav rederibeskatning, som gjelder frem til 2011."

Norges Rederiforbund mener det er svært viktig at regjeringen i sin politiske plattform så tydelig beskriver sine ambisjoner for den maritime politikken, samt ønsker å videreføre en konkurransedyktig rederiskatteordning. Det er viktig at regjeringen viderefører en aktiv maritim politikk, der Norge blir et attraktivt lokaliseringsland for norsk og internasjonal skipsfart og offshorevirksomhet. Med utgangspunkt i den kunnskap, bredde og internasjonale posisjon den norske maritime næringen har, vil en slik videreføring sikre en langsiktig verdiskaping og sysselsetting, ikke minst i lokalsamfunn langs kysten.

Endringer i skattesystemet må skje samlet og etter grundige vurderinger og høringer. Det er derfor positivt at finansminister Siv Jensen har varslet at skatteutvalgets rapport vil bli fulgt opp med en stortingsmelding høsten 2015. Vi legger til grunn at dette gjelder alle utvalgets forslag, da det er svært viktig at ethvert forslag sees i sammenheng med øvrige forslag som vil bli fremmet.

Norges Rederiforbunds kommentarer til skatteutvalgets konkrete forslag er presentert i det følgende, i den rekkefølge som forslagene er omtalt i utvalgets rapport.

² Både skipsfartens rolle i det maritime miljøet og det maritime miljøets verdiskapingsevne er dokumentert i en rekke utredninger, herunder i Maritim Verdiskapingsbok 2014, utarbeidet av Maritimt Forum, som er en stiftelse som samler om lag 700 bedrifter og organisasjoner fra både arbeidstaker- og arbeidsgiversiden i maritim sektor.

3 Kildeskatt og fradragsbegrensning for leiebetalinger for fartøy, rigger mv.

3.1 Innledning og bakgrunn – skatteberegningsmodell

Skatteutvalget har foreslått at det innføres en kildeskatt på leiebetalinger for nærmere bestemte fysiske driftsmidler, samt anbefalt at Finansdepartementet vurderer nærmere om det skal innføres en fradragsbegrensning for bareboat-leie for fartøy, rigger mv. Norges Rederiforbund legger til grunn at forslagene først og fremst retter seg mot rigger og andre flyttbare innretninger som brukes på norsk kontinentalsokkel, da begrunnelsen for de særlige skattereglene ikke er relevant for skip, fartøy mv. som kan rederibeskattes.

Skatteutvalget ønsker å introdusere særskilte regler da det mener det er vanskelig både å fastsette og kontrollere at prisingen av en transaksjon mellom nærstående parter på dette området er armlengdes. I tillegg er det en vanlig oppfatning at funksjoner og risiko fordeles mellom riggeier i lavskatteland og riggentreprenør i Norge i den hensikt å legge til rette for overskuddsflytting som kan gi konsernet lav eller dobbel ikke-beskatning. Det hevdes at fordelingen av funksjoner og risiko ikke kan begrunnes med den faktiske styringen av risikoene, og at bareboat-leien som betales ikke utgjør en armlengdes vederlag for riggeiers bidrag til verdiskapingen.

PwC i Oslo har utarbeidet en modell som viser nåverdien av netto betalbar skatt for en borerigg under hele dens levetid og under ulike scenarioer. Når realistiske forutsetninger legges til grunn, så viser modellen at det ikke opptjenes noen «superprofitt» som tilkommer riggeieren og som kan unngå beskatning ved bruk av selskap i lavskatteland. Det beregnede overskuddet er illustrerende og i samsvar med den generelle lønnsomheten i næringen, som blant annet er illustrert i punkt 3.3.3 nedenfor. Videre viser modellen at skattebidraget til Norge ikke er vesentlig forskjellig, uavhengig av om riggeier er hjemmehørende i et lavskatteland eller i Norge. Modellen viser også at skattebidraget i lang tid etter oppstart vil være null dersom riggen er eid fra Norge, i motsetning til hva som er tilfellet dersom riggen eies utenfor Norge. Nåverdien av betalbar skatt avhenger selvfølgelig av forutsetningene, men vi mener de forutsetningene som er lagt til grunn er relevante og realistiske. Andre scenarioer vil kunne gi lavere og høyere nåverdier for betalbar skatt.

Modellen viser også at en kildeskatt på 15 pst. medfører en tredobling av nåverdien av betalbar skatt sammenlignet med hva som ville vært tilfellet dersom både riggeier og riggentreprenør var hjemmehørende og skattepliktige til Norge. Dette kan medføre en betalbar skatt på langt over 100 pst. av riggrederienes overskudd ved virksomhet på norsk sokkel. Dette viser hvor betydelig og urimelig en slik skatt vil ramme selskapene.

Hvilken effekt innføringen av en fradragsbegrensning for bareboat-leie for borerigger og fartøy vil medføre avhenger av den nærmere utformingen av reglene. Skatteutvalgets utredning gir her liten veiledning.

Vi vil gjerne få presentere modellen i et møte med Finansdepartementet, og gjennom modellen viser hvilke konsekvenser skatteutvalgets forslag kan få ved ulike forutsetninger og scenarioer.

Vi vil i det følgende redegjøre nærmere for riggnæringen og det norske markedet. Vi vil beskrive nærmere organiseringen av eierskap til og drift av rigger, riggmarkedets sykliske natur og hvorfor det er forretningsmessig rasjonelt å skille eierskap til riggen fra den operasjonelle utførelsen av borekontrakten, og hvorfor det er forretningsmessig rasjonelt at eierskapet til riggen er i et selskap som ikke er gjenstand for beskatning. Videre vil vi redegjøre nærmere for våre vurderinger av skatteutvalgets forslag.

Vi benytter riggnæringen for å beskrive nærmere og belyse effektene av skatteutvalgets forslag. Det er imidlertid flere typer driftsmidler som benyttes på norsk kontinentalsokkel som leies ut på bareboat-vilkår. Lengden på kontraktene og type driftsmiddel kan variere, men de underliggende økonomiske realitetene er de samme. Våre kommentarer knytter seg derfor ikke kun til riggnæringen, men gjelder alle selskap som eier og leier driftsmidler som benyttes på norsk sokkel. Det vises også til høringsuttalelsen til Teekay, som gjelder FPSO/FSO-industrien, og som vi stiller oss bak.

Behovet for og konsekvensene av de særlige skattereglene for fartøy som kan rederibeskattes er nærmere drøftet i avsnitt 3.4.2 nedenfor.

3.2 Organisering av eierskap til og drift av rigger

Som hovedregel vil en feltoperatør (som for eksempel Statoil) inngå kontrakt om leie av en rigg med mannskap til en bestemt jobb eller for en fastsatt periode. Kontrakten inngås med en lokal riggentreprenør, som skal levere de avtalte tjenestene. Riggentreprenør vil vanligvis ikke eie rigger, og må leie inn disse fra en riggeier. Riggentreprenør vil selv bemanne og drive riggen, herunder oppfylle de kontraktsforpliktelser som følger av avtalen med feltoperatør.

Riggentreprenør og riggeier vil ofte være en del av samme konsern, der en har valgt å dele eierskapet til og driften av riggene. Dette er begrunnet i en rekke ulike hensyn, herunder:

- Juridiske hensyn
 - Sikre at organiseringen er så juridisk enkel og forutsigbar som mulig, og at den kan anvendes i alle land, slik at en unngår å omstrukturere konsernet hver gang en rigg endrer lokasjon
 - Mange land krever at riggentreprenør er et lokalt selskap. I tillegg kan det være krav om at det skal være lokale aksjeeierne.
 - Beskytte riggeier mot beslag av eiendeler, som følge av riggentreprenørs feil og ansvar
 - Forhindre dobbel-beskatning, og i noen tilfeller trippel-beskatning
- Effektivitetshensyn
 - Et lokalt entreprenørselskap forenkler logistikk, support og kommunikasjon, herunder den daglige kontakten med feltoperatør om boreaktiviteten
 - I tillegg kan det ta tid å få nødvendige godkjenninger mv. Et lokalt entreprenørselskap kan allerede ha disse godkjennelsene.
- Kommersielle hensyn
 - Det er feltoperatør som bestemmer hvor og når riggen skal være aktiv – riggeier må være organisert slik at en raskt kan innrette seg etter feltoperatørs instruksjoner
 - Global utnyttelse av borekapasitet medfører at rigger må flytte mellom ulike lands sokler og skatteregimer – noen ganger flere ganger innenfor et inntektsår
 - Organiseringen gir riggeier fleksibilitet med hensyn til å leie ut riggen til flere entreprenørselskap i konsernet

Riggselskapene anvender ofte selskaper i lavskatteland som eiere av riggene. Valget skyldes fleksibilitet i disse statenes juridiske og administrative systemer, samt forutberegnelighet med hensyn til skattereglene som sikrer at rigger enkelt kan flyttes mellom ulike sokkelstater på en kostnadseffektiv måte. For eksempel unngår en tid- og kostnadskrevende kjøps- og salgstransaksjoner, som også kan utløse en betydelig gevinstbeskatning eller exit-skatt. Inntekt fra riggutleie på bareboat-basis beskattes vanligvis



ikke i det landet riggen opererer. Når eierskapet til riggen er i et lavskatteland blir det ingen gevinstbeskatning når riggen flyttes til en annen jurisdiksjon. På den måten oppnås at overskudd fra borevirksomheten kun underlegges beskatning én gang i den staten hvor aktiviteten skjer, mens internasjonal dobbel- og trippelbeskatning unngås. Riggere har på den annen side ikke rett til skattemessig fradrag for avskrivninger, kostnader knyttet til opplag i forbindelse med nedetid, påkostninger og investeringer mv. som utgjør betydelige beløp, særlig i år med dårlige markeder, der det også er en risiko for at riggen må gå i opplag.

Organiseringen er dermed ikke gjort for kunstig å flytte overskudd fra en jurisdiksjon til en annen, men for å legge grunnlaget for en kommersielt velfungerende organisasjon.

Enkelte rigger har for eksempel vært i drift i mer enn 20 land, jf. avsnitt 3.3.1 nedenfor, der det er gitt en nærmere oversikt over riggforflytninger inn og ut av norsk sokkel. Riggforflytninger kan være et resultat av nye avtaler, men kan også skyldes en forespørsel om endret lokasjon fra feltoperatør under en løpende avtale.

Det understrekes imidlertid at det riggeiende selskapet er reelt etablert og driver reell økonomisk virksomhet i den stat det er hjemmehørende, dvs. at det har kontorlokaler, ansatte mv., slik at det er i stand til å ivareta de oppgaver som tilligger en riggeier. De oppgaver, ansvar og risiko som tilligger en riggeier vil blant annet være:

- Beslutninger om en rigg skal selges eller vrakes, og om nye rigger skal kontraheres
- Beslutninger om det skal gjøres ytterligere investeringer i eller oppgraderinger av riggene for å øke ytelsene, herunder investeringsbehov knyttet til femårsklassifisering
- Fremskaffe nødvendig finansiering
- Planleggingsrisiko, herunder risiko for forsinket levering fra verft, prosjektoverskridelser og andre uhell mv.
- Inngå nødvendige forsikringsavtaler, og betale forsikringspremier mv.
- Risiko for at riggen ikke får oppdrag, og eventuelt må legges i opplag
- Markedsrisikoen for ratenivå
- Demontering og flytting av rigg ved utløp av en kontrakt

Riggeier leier ut riggen til riggrentreprenør på såkalte bareboat-vilkår, dvs. at avtalen kun gjelder riggen som sådan, og ikke mannskap. Dette er en avtaleform som har lange tradisjoner innenfor skipsfart, som aksepteres av skattemyndighetene i de fleste land, og som imøtekommer både eier og befrakters/leietakers kommersielle behov. Avtaleformen er ikke konstruert med sikte på internasjonal skatteplanlegging, men for å imøtekomme de ulike avtalepartenes kommersielle behov.

Det er således riggrentreprenør som bemanner riggen. Dette har blant annet sammenheng med at reglene om bemanning varierer fra sokkelstat til sokkelstat. Det er derfor mest hensiktsmessig at riggrentreprenør, som har lokal tilknytning, håndterer dette, og leier inn riggen på bareboat-vilkår. Flere sokkelstater stiller også krav om at drift av riggen skjer gjennom et lokalt selskap.

I tillegg til å bemanne riggen, så er det også riggrentreprenør som opererer riggen, og har operasjonsrisikoen under kontrakten med feltoperatør. Dette innebærer blant annet ansvar og risiko for:

- Oppgaver i forbindelse med markedsføring av riggene, f.eks. kundepleie
- Forhandle kontraktspris, og fastsette en bareboat-leie med riggeier

- 
- Daglige boreaktiviteter, herunder bemanning, navigering, operasjoner, forsyninger og rutinemessige utbedringer
 - Forebyggende rutineundersøkelser av riggen
 - Risiko for avvik fra planlagt lønnsomhet i løpet av en kontraktsperiode
 - Risikoen for kundens mislighold av avtalen

Sammenlignet med riggeier har riggentreprenøren mindre risiko og kan "gå i dvale" for å redusere kostnader og risikoer i nedgangstider og endog tjene penger når en rigg er i opplag ved å utføre opplagstjenester for riggeier. Videre har riggentreprenøren ingen eller lav kapitalrisiko som følge av verdifall, lav eller ingen risiko med hensyn til utnyttelse, og veldig lav prisrisiko.

Det følger at ovenstående at organiseringen av eierskap til og drift av rigger er begrunnet med en rekke ulike hensyn. Organiseringen benyttes både der eierskapet og driften skjer fra ulike land, og der det skjer fra samme land. For eksempel er riggene Transocean Barents og Transocean Spitsbergen både eid og drevet fra Norge – men eierskapet og driften er likevel delt mellom to ulike selskaper.

Videre sikrer organiseringen at den skattemessige behandlingen i de ulike stater følger den økonomiske og kommersielle substansen i eierskapet og driften av riggen. I den forbindelse er det viktig å merke seg at risikoprofilen til riggeier og riggentreprenør er svært forskjellig, der riggeier har den største forretningsrisikoen. Denne risikoen materialiserer seg særlig i nedgangstider, der en rigg kan være uten oppdrag, og eventuelt må legges i opplag.

3.3 Nærmere om det norske riggmarkedet

På oppdrag fra Norges Rederiforbund har Rystad Energy analysert karakteristika ved det norske riggmarkedet i perioden 1990-2014. Bakgrunnen for valget av periode er at dette markedet etter vår mening må analyseres over tid, for å kunne gjøre gode vurderinger av dagens situasjon og utviklingstrekk. Legger man for kort tidsperspektiv til grunn for analysen risikerer man å miste vesentlige elementer som er viktig for hvordan man skal vurdere dagens markedssituasjon. Målet har vært å få frem et faktabasert bilde av riggmarkedet i Norge i denne perioden. Spesielt er det gjort nærmere studier av kapasitet og mobilitet i riggmarkedet, og om riggeiere har hatt en særlig god kapitalavkastning i det norske markedet.

3.3.1 Riggmobilitet på norsk sokkel

Det norske riggmarkedet har historisk vist en betydelig mobilitet. Det har samlet vært 97 riggforflytninger siden 1990. Diagrammet under (kilde: Rystad Energy) viser antall rigger som er flyttet henholdsvis inn og ut av norsk sokkel i perioden 1990-2012, samt netto tilvekst i antall rigger siden 1990, dvs. totalt 19 rigger i netto tilvekst over perioden.

Diagrammet til høyre viser antall rigger som er flyttet henholdsvis inn og ut av norsk sokkel i perioden 1990-2012, samt netto tilvekst i antall rigger siden 1990.

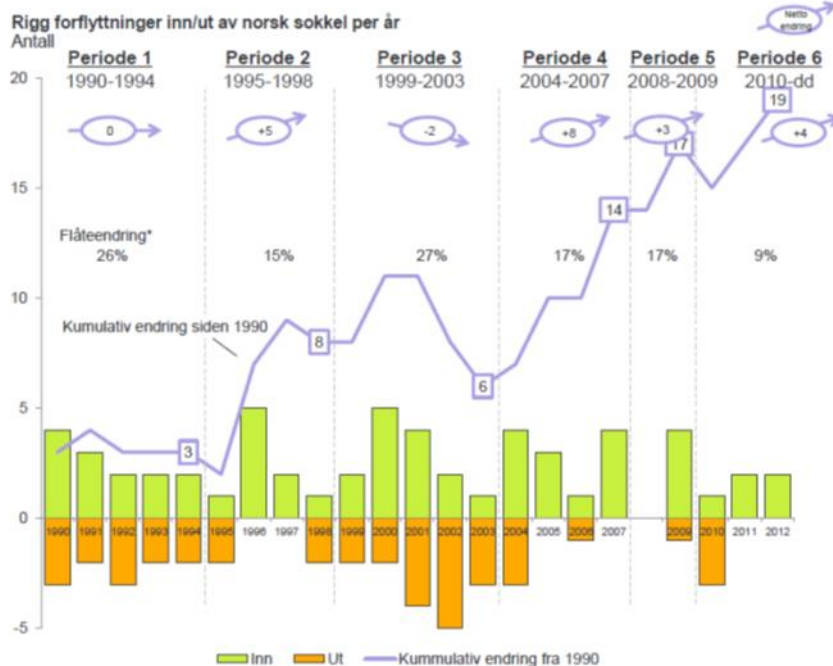
I perioden 1990-1994 var det totalt like mange inntak og utslipp av rigger, totalt 10 forflytninger.

I perioden 1995-1998 var det netto tilvekst av fem rigger på norsk sokkel, i alt 13 forflytninger.

Perioden 1999-2000 hadde flest antall rigger in og ut av norsk sokkel med totalt 29 forflytninger. Antallet rigger gikk ned med 2 i denne perioden.

Perioden 2004-2007 hadde sterk vekst i antall rigger med 8. Totalt antall forflytninger denne perioden var 16.

Perioden 2008 til i dag har hatt netto tilvekst med 7 rigger på tross av et utslipp av 3 rigger i 2010. Totalt antall forflytninger i denne perioden var 13.



* Flåteendring er totalt antall inntak/utslipp som andel av gjennomsnittlig flåtestørrelse i perioden.

Periodene før 2003 er preget av relativt høyt utskiftningsnivå. Flåteendringen – her definert som antall forflytninger ut og inn av norsk sokkel som andel av gjennomsnittlig flåtestørrelse – lå på omkring 25 pst., dvs. et nivå som ville skiftet hele flåten etter 4 år, dersom alle forflytninger var representert ved unike rigger.

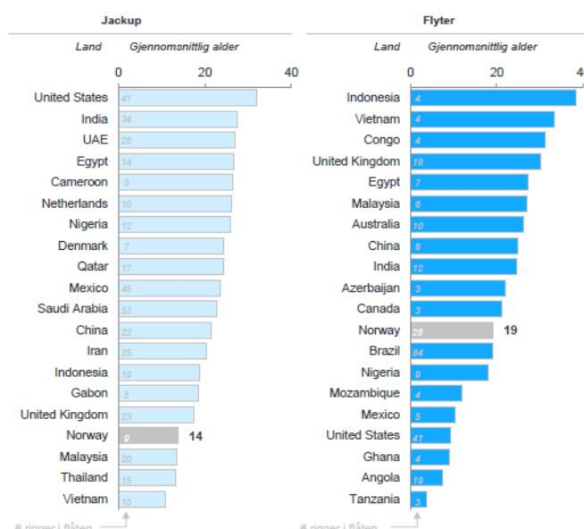
Perioden etter 2004 er preget av et økt aktivitetsnivå på norsk sokkel drevet av flere forhold. Økt oljepris, ordningen med tildeling i forhåndsdefinerte områder (TFO), samt kontantrefusjon av skatteutlegg forbundet med leting har vært viktige faktorer. Dette gjorde i sum at etterspørselen etter rigg økte markant, og vi så færre rigger forlate sokkelen. Denne perioden sammenfaller også med innføringen av SUT-ordningen for rigger³. Flåteendringen falt mot 16 pst.

Den norske riggflåten er også ung sammenlignet med andre sokler (kilde: Rystad Energy).

Figuren til høyre viser gjennomsnittsalder for jackup og flytere på norsk sokkel.

Jackup flåten er blant de yngste i verden, med en gjennomsnittsalder på 14 år.

Flyter flåten har en gjennomsnittsalder på 19 år.



³ Samsvarsuttalelse (SUT) er en uttalelse fra Petroleurstilsynet som uttrykker myndighetenes tillit til at petroleumsvirksomhet kan gjennomføres med innretningen i henhold til gjeldende regelverk.

3.3.2 Kostnadsbildet på norsk sokkel sammenlignet med andre regioner

I analysen til Rystad Energy er det gjort en systematisk sammenligning av ratenivået for rigger på norsk sokkel med andre regioner. I utgangspunktet kan det synes som om Norge ligger høyere enn andre geografier. I denne vurderingen må det imidlertid tas hensyn til at operasjonskostnadene i Norge er vesentlig høyere enn for eksempel i UK, noe som følger av rotasjonsordninger og lønnsnivå for offshore riggpersonale. Videre gjør krav i SUT-ordningen at det må investeres noe mer på norske rigger. Når det korrigeres for disse to forholdene, kommer de norske riggratene ut i snitt på linje med internasjonalt ratenivå.

Riggsegmentet har heller ikke over tid steget mer enn andre kostnadsindekser. Bare hvis man velger stigningen fra en periode med særlig lave rater, som i 2003 til et toppår som 2008, får man høyere stigning for rigger enn for andre segmenter.

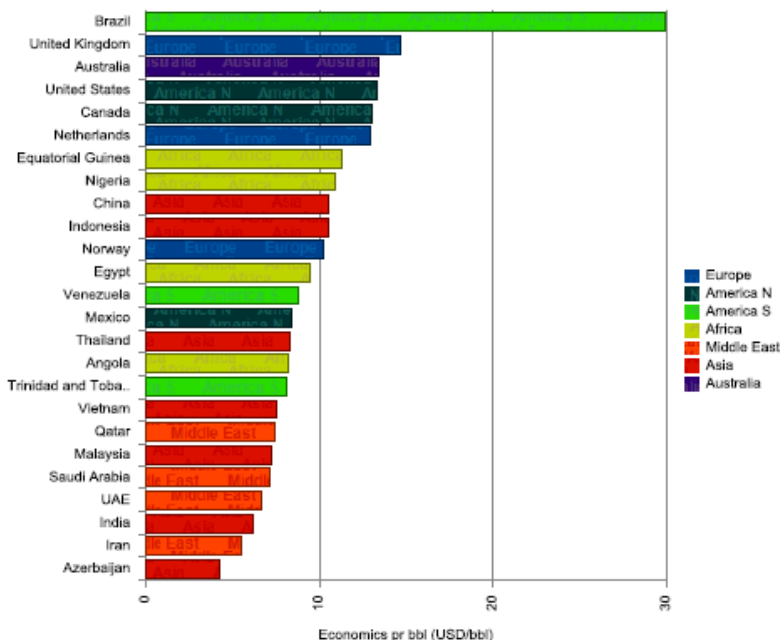
Nyanserende i dette bildet er observasjonen om at ratenivåene har falt tilsvarende kraftig i nedgangstider. Samtidig oppviser andre segmenter, som seismikk og ankerhåndteringstjenester, samme markante økning og volatilitet i prisnivåer når man ser på periodenes bunner og topper.

Analysene viser at Norge har totale operasjonskostnader per fat rundt globalt gjennomsnitt – langt under Brasil, UK og USA. Figuren nedenfor viser registrerte operasjonskostnader for oljeselskaper per produsert fat olje/gass (målt i oljeequivalenter). Norge ligger plassert midt i laget med en kostnad på rundt 10 USD/fat produsert.

Norge har store plattformer og stor andel subsea-felt. Videre har produksjonen ikke falt så mye som for eksempel i UK og Nederland.

Derfor er operasjonskostnadene relativt gode i global sammenheng gitt det faktum at klimaet er tørt og havet relativt dypt i forhold til de nasjonene med lavest operasjonskostnader globalt. Nemlig land i Midt-Østen og Asia.

Operasjonskostnader per fat i topp 30 offshore nasjoner
USD per fat



Source: UCI

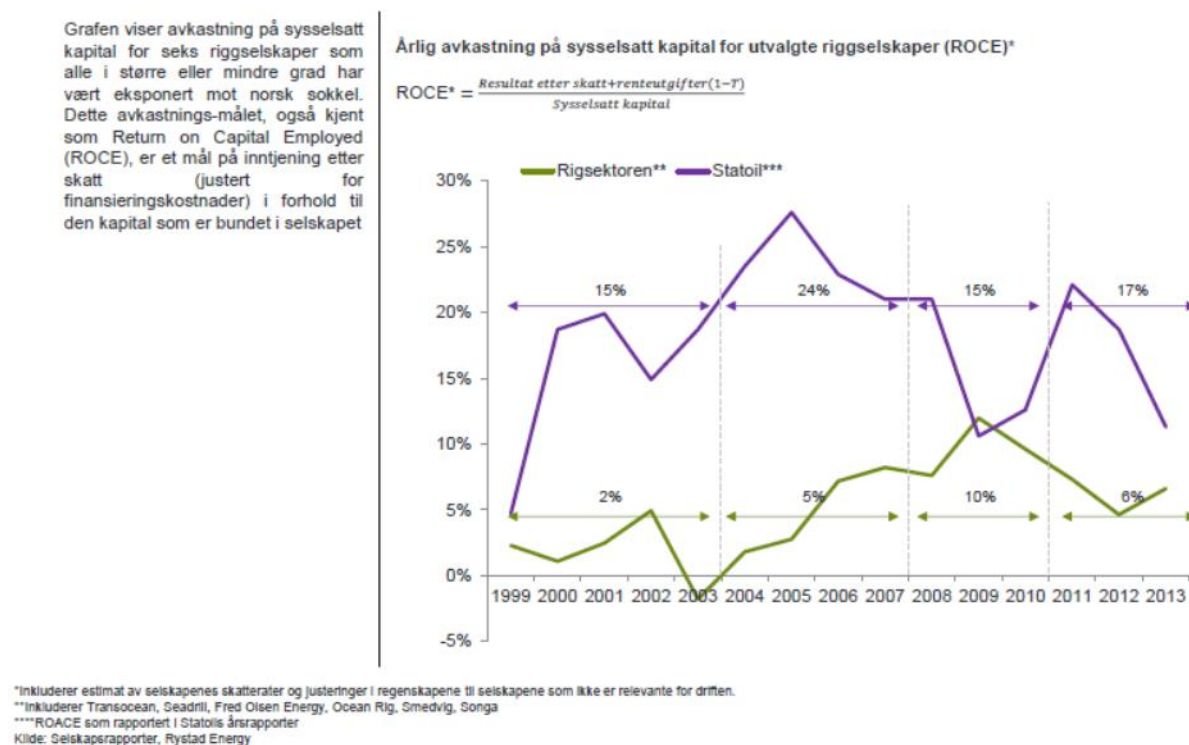
Norge har store plattformer og stor andel subsea-felt. Videre har produksjonen ikke falt så mye som for eksempel i UK og Nederland. Operasjonskostnadene er derfor relativt gode i global sammenheng, gitt det faktum at klimaet er tørt og havet relativt dypt, i forhold til de nasjonene med lavest operasjonskostnader globalt, som for eksempel land i Midt-Østen og Asia.

3.3.3 Kapitalavkastning i riggnæringen

Analysene til Rystad Energy viser også at avkastningen på sysselsatt kapital for riggeiere var klart under kapitalkostnaden for perioden 2000 – 2007, mens den siden 2008 har vært tosifret og mest sannsynlig over kapitalkostnad. Det siste året har imidlertid markedet snudd igjen, og nesten 10 pst av verdens rigger er lagt i opplag. Dette har ført til reduserte rater, noe som trolig vil føre til redusert kapitalavkastning i riggnæringen.

Riggeiere må også betale mer enn andre oljeservice-segmenter for sin tilgang til kapital. Over tid er det derfor slik at kapitalavkastningen må være tilstrekkelig til å dekke inn den kapitalkostnaden som kreves i en såpass syklisk industri. Høyere rater på et gitt tidspunkt må derfor ses i sammenheng med den historiske utviklingen i ratenivået. Når vi gjør en slik sammenligning, så viser resultatene at dette over tid *ikke* har vært en næring med en særskilt god avkastning.

Grafen nedenfor viser gjennomsnittlig avkastning på sysselsatt kapital (ROCE) for seks riggselskaper i perioden fra 1999 til 2013.



Gjennomsnittet av den totale avkastningen for alle seks selskapene fra 1999 til 2013 (ikke vektet for selskapsstørrelse) er 5,4 pst. årlig. Til sammenlikning har Statoils gjennomsnittlige rapporterte ROCE vært 17,7 pst. over samme periode.

3.3.4 Generelt om regulatoriske forhold på norsk sokkel

En effektiv ressursutnyttelse på norsk sokkel forutsetter at rammevilkårene er mest mulig harmonisert over sokkelgrensene. Særnorske krav medvirker til et høyt kostnadsnivå på norsk sokkel.

Norges Rederiforbund har tidligere uttrykt en generell bekymring for at myndighetene stadig foreslår innstramminger i regelverket og innføring av ytterligere særnorsk regelverk som er kostnadsdrivende. Dette svekker attraktiviteten til norsk sokkel.



Norges Rederiforbund er prinsipielt imot nasjonale særkrav, og støtter bruken av internasjonale anerkjente standarder som grunnlag for både bygging og drift av innretninger. Vi erkjenner imidlertid at det kan være behov for nasjonale tilpasninger og regler basert på lokale forhold i enkelte tilfeller. For næringen er forutsigbarhet en forutsetning for varige investeringer. Konsistent regelverk over tid er en viktig del av denne forutsigbarheten.

Det er derfor svært positivt at regjeringen i sin politiske plattform har uttrykt at de vil sikre olje- og gassvirksomheten forutsigbare og langsiktige skatte- og avgiftsregler, samt arbeide for å redusere kostnadsnivået på norsk sokkel, blant annet gjennom oppfølging av Åm-utvalget og Reiten-utvalget. Etter vår oppfatning er dette en riktig og viktig politisk målsetting for utformingen av skattereglene for riggrederiene som opererer på norsk sokkel. Vi ser det som svært uheldig hvis riggnæringen i Norge blir påført uforholdsmessige konkurransevridende skattekostnader, uten at det kan dokumenteres noen sammenheng med uønsket skattetilpasning i form av blant annet overskuddsflytting.

3.4 Våre vurderinger av Skatteutvalgets forslag

3.4.1 Bareboat-leie for fartøy, rigger mv. må fastsettes i tråd med armlengdeprinsippet

Norges Rederiforbund mener bareboat-leie for skip, rigger mv. må fastsettes i tråd med armlengdeprinsippet, som er det bærende prinsipp for prising av transaksjoner mellom nærstående parter både i Norge og andre land. Dette sikrer at skattegrunnlaget fordeles mellom partene på en måte som samsvarer med økonomiske realiteter.

Armlengdeprinsippet kan imidlertid være krevende å anvende, både for skattyterne og skattemyndighetene, da det bygger på en analyse av hver enkelt transaksjon. Prising av interne transaksjoner er ingen eksakt vitenskap, og ofte vil det være et intervall av priser som alle må anses for å tilfredsstille armlengdeprinsippet.

Riggrederiene har alle utarbeidet modeller for prising av bareboat-leie for rigger mv., som er i samsvar med OECDs retningslinjer for internprising. Modellene sikrer en riktig pris, og dermed en riktig fordeling av fortjeneste mellom riggeier og riggentreprenør. Resultatet er en kontrakt slik den ville vært mellom uavhengige parter. Ved anvendelse av modellene er det viktig å ha gode budsjetteringsrutiner og solide vurderinger av risikoene som kan oppstå. Det kan være vanskelig å budsjettere kostnader og inntekter for flere år og noen kontrakter inneholder derfor reguleringsmekanismer for ratene hver 6. eller 12. måned.

Vedlagt høringsuttalelsen er et notat fra EY som redegjør nærmere for forskjellige modeller for fastsettelse av bareboat-leie.

Et viktig element ved prisingen av bareboat-leien er den ulike risikoprofilen til riggeier og riggentreprenør. Det er riggeier som har risikoen for utnyttelsen av riggen – en risiko som absolutt må anses å være reell, og som raskt kan snu et overskudd til et underskudd. En rigg kan for eksempel ha en levetid på 35 år, mens løpetiden til en bareboat-avtale som oftest ikke vil overstige fem år – ofte vil de ha en løpetid på to år eller mindre. En rigg vil derfor bli leid ut under en rekke bareboat-avtaler i løpet av dens levetid. Riggeier kan oppleve flere og lange perioder uten oppdrag mellom disse avtalene, der riggen ikke genererer inntekter. For riggentreprenør er risikoen betydelig mindre, da virksomhetens omfang kan tilpasses de inngåtte kontraktene. Riggentreprenør vil kun leie inn en rigg når det er inngått en bindende avtale med en feltoperatør. I tillegg kan øvrige kostnader tilpasses endrede markedsforhold.



Norges Rederiforbund mener derfor riggrederiene har gode modeller og fremgangsmåter ved prising av bareboat-leien, som forenkler arbeidet med å fastsette en pris, samtidig som en sikrer en riktig skatt i Norge for riggentreprenør. Sistnevnte underbygges av analysene foretatt av Rystad Energy, som viser at kapitalavkastningen i riggnæringen ikke er spesielt høy, jf. avsnitt 3.3.3 ovenfor.

Det norske skattegrunnlaget belastes derfor ikke for høye kostnader knyttet til bareboat-leie av utenlandsk eide fartøy, rigger mv. At norske skattemyndigheter har erfart at bareboat-leien og andre kostnader er høye, slik skatteutvalget viser til, er etter vår oppfatning helt naturlig. Leiebetalingenes størrelse må ses i lys av at rederinæringen er svært kapitalintensiv, der rigger og andre flyttbare innretninger er de mest kapitalintensive. Avhengig av type, så kan en rigg koste mellom 650 millioner og 900 millioner USD, mens den femårige klassifiseringen kan koste over 100 millioner USD. Høye leiebetalinger er derfor i seg selv verken et argument for eller bevis på at selskapene driver med uønsket skattetilpasning i form av overskuddsflytting.

Videre vil vi understreke at skattemyndighetene har tilgang på mye og god informasjon ved kontroll av om en bareboat-leie er priset i tråd med armlengdeprinsippet. Dette er informasjon som selskapene har plikt til å utarbeide og legge frem for skattemyndighetene. Etter vår oppfatning er det ikke hold i skatteutvalgets påstand om at det er asymmetri i informasjonen mellom skattyter og skattemyndighetene.

Norges Rederiforbund mener derfor det ikke er grunnlag for å hevde at riggrederiene flytter overskudd ut av Norge gjennom kunstig høye leiebetalinger. Leiebetalingene er ikke «overskudd», men armlengdes betaling til riggeier for bruk av et driftsmiddel. Vi stiller oss derfor undrende til at Skatteutvalget mener det ikke er «urimelig» at Norge beholder noe av beskatningsretten for leiebetalinger som betales til mottakere i utlandet. Når leiebetalingene er fastsatt i tråd med armlengdeprinsippet vil en ekstra skattebelastning i form av kildeskatt og fradragsbegrensning ramme svært urimelig, da den ikke tar hensyn til de underliggende økonomiske realiteter.

Standardiserte fradragsbegrensningsregler for bareboat-leie må baseres på konkrete faktorer som reflekterer kompleksiteten i transaksjonene og dynamikken i industrien for ikke å være tilfeldige. Vi kan ikke se hvordan det er mulig å utforme og anvende slike regler på en mer treffsikker måte enn de metodene og modellene som industrien og skattemyndighetene allerede anvender når armlengdes bareboat-leie fastsettes. Vi noterer også at utvalget ikke er enig i utformingen av begrensningsreglene i Storbritannia. En slik økt beskatning vil trolig føre til at en rekke rigger ikke vil bli tilbudt på det norske markedet, og det vil ikke være et alternativ å flytte riggene under norsk eierskap i noen stor utstrekning.

En kildeskatt på bruttobeløp av leien vil øke skattebelastningen langt utover det som ville ha vært tilfelle om både riggeier og riggentreprenør hadde vært skattepliktige til Norge. Skatteutvalget har foreslått at satsen settes til 3/4 av den ordinære selskapsskattesatsen – men dette vil ikke kompensere for de kostnadene som riggereien har. Riggeier er heller ikke alminnelig eller begrenset skattepliktig til Norge, og kostnader til bygging, vedlikehold mv. har ikke kommet til fradrag i Norge. Dette tilsier at den utenlandske eierinntekten ikke skal beskattes i Norge. En bruttobeskatning strider dermed mot generelle prinsipper i skattelovgivningen.

Det vises også til at OECDs mønsteravtale tillegger beskatningsretten til hjemstaten, da det er denne staten som gir fradragsrett for avskrivninger mv. Hjemstaten tildeles eksklusiv beskatningsrett da denne anses å ha den sterkeste tilknytningen til inntekten, og dermed

den tilknytningen som rettferdiggjør beskatningsretten. Motsetningsvis anser man at kildestaten ikke har en tilknytning som rettferdiggjør beskatningsrett. Det at OECDs mønsteravtale er basert på eksklusiv hjemstatsbeskatning gir således et klart signal om at hjemstaten har den sterkeste tilknytningen til inntekten, og derfor er den satt som bør tildeles beskatningsretten. Det bemerkes også at kildeskatt kan svekke provenyet i Norge, dersom Norges skatteavtaler skal legges om for å åpne for *gjensidig* kildebeskatning.

En kildeskatt representerer også en diskriminerende bruttoskatt, som kan være ulovlig i EU/EØS-området, jf. sak C-234/01 *Gerritse* og C-290/04 *Scorpio*. Dersom det mot formodning foreslås en kildeskatt på leiebetalinger for fartøy, rigger mv., så må det være et unntak for kildeskatt i EU/EØS-området.

Skip, rigger mv. er også svært kapitalkrevende driftsmidler, som vanligvis vil være finansiert med både gjeld og egenkapital. Det påløper også betydelige kostnader til vedlikehold, oppgraderinger mv. Rigger vil derfor ha store kostnader knyttet til riggen. I tillegg finnes det er annenhåndsmarked for rigger, der det skjer reelle transaksjoner mellom uavhengige parter. Dette vil typisk ikke være tilfelle for immaterielle eiendeler. Vi er derfor helt uenig med skatteutvalget i at argumentene for en kildeskatt på leiebetalinger for immaterielle eiendeler kan overføres til og er relevant for leiebetalinger for fysiske driftsmidler. Riggeriere vil rammes betydelig hardere av skatteutvalgets forslag enn eiere av immaterielle eiendeler.

En annen problemstilling er om den ekstra skattebelastningen i praksis, helt eller delvis, kan veltes over på befrakter/leietaker. For allerede inngåtte kontrakter vil det ikke være anledning til dette. For nye avtaler kan det være anledning til dette gjennom en høyere leiepris. Dette vil i så fall medføre en økning av allerede høye kostnader på norsk sokkel, og dermed svekke norsk sokkels attraktivitet. Dette vil være i strid med regjeringens uttalte målsetning om å redusere kostnadsnivået på norsk sokkel, jf. avsnitt 3.3.4 ovenfor.

På denne bakgrunn mener Norges Rederiforbund at bareboat-leien for fartøy, rigger mv. bør fastsettes i tråd med armlengdeprinsippet. Rederiene har utarbeidet ulike modeller som sikrer en god og riktig prising av bareboat-leien. Dersom modellene anses å ha svakheter, så bør det arbeides videre med å avhjelpe disse, herunder fastsette prinsipper for de tall og beregninger som inngår i analysen.

Det er således ikke nødvendig å innføre særlige skatteregler for leiebetalinger for skip, rigger mv., verken i form av en kildeskatt eller en fradragsbegrensning.

Avslutningsvis vil vi vise til det arbeid som pågår i OECD med BEPS-prosjektet. Mange av de problemstillingene som knytter seg til bruk av lavskatteland, kontroll av risiko og plassering av funksjoner ved kontrakt er til vurdering. Det fremstår som fornuftig å avvende OECDs endelige anbefalinger før nye regler utformes.

3.4.2 Nærmere om skip, fartøy mv. som omfattes av rederiskatteordningen

– Kildeskatt ved innleie av skip på bareboat-vilkår

Norges Rederiforbund mener problemstillingen med overskuddsflytting ikke er relevant når befrakter/leietaker er innenfor rederiskatteordningen, da overskuddet uansett er fritatt skatt på befrakters/leietakers hånd. Tilsvarende må gjelde dersom befrakter mot formodning er i det ordinære skatteregimet, da det alltid vil være et alternativ å gå inn i rederiskatteordningen, fremfor å drive med uønsket skattetilpasning i form av overskuddsflytting til et lavskatteland.



Vi stiller oss derfor undrende til at skatteutvalget mener at begrunnelsen for en kildeskatt på royalty også er relevant for bareboat-leie av fartøy som etter sin art kan beskattes etter rederiskatteordningen, og at det vil være en svakhet hvis disse tilfellene må holdes utenfor en kildeskatt, jf. utredningens avsnitt 7.3.2. Det er også uklart om skatteutvalget mener poolsamarbeid skal rammes av en slik kildeskatt.

Etter vår oppfatning er det kun mulig med overskuddsflytting dersom eier av skipet er innenfor rederiskatteordningen, mens befrakter/leietaker er i det ordinære norske skatteregimet. En slik organisering er aktuell for entreprenørskip som driver virksomhet på norsk sokkel som omfattes av petroleumsskatteloven, jf. skatteloven § 8-13 tredje ledd. Uønsket skattetilpasning i form av overskuddsflytting kan da teoretisk sett skje fra det ordinære skatteregimet til rederiskatteordningen. Etter vår oppfatning har denne form for overskuddsflytting ikke vært et problem i praksis – og vi oppfatter heller ikke skatteutvalget dithen at det er denne form for overskuddsflytting de vurderer.

Norges Rederiforbund mener derfor at skip, fartøy mv. som etter sin art omfattes av rederiskatteordningen uansett bør holdes utenfor en eventuell kildeskatt på bareboat-leie. En slik skattebelastning vil være en merkostnad som eier trolig vil velte over på norsk befrakter/leietaker i form av høyere rater. Dette vil være en betydelig konkurranseulempa for befrakter/leietaker, som trolig vil gjøre det umulig for norske rederier å være internasjonalt konkurransedyktige med innleide skip. Dette kan medføre at den maritime klyngen mister verdifull kommersiell kompetanse (management-aktiviteter).

– *Forbud mot utleie av skip på bareboat-vilkår*

Norges Rederiforbund vil også understreke at innleie og utleie av skip på bareboat-vilkår er en naturlig og integrert del av det å drive internasjonal skipsfartsvirksomhet. Avtaleformen har lange tradisjoner innenfor rederinæringen, og kan ikke sammenlignes med en finansiell plassering, slik skatteutvalget gjør.

Skattereglene bør ikke virke inn på eller styre selskapenes kommersielle vurderinger, herunder på vurderingene av hva slags leieavtaler som bør inngås for å løse et oppdrag på best mulig måte. Selskapenes bør stå fritt til å avgjøre dette selv, herunder raskt kunne tilpasse seg ulike markedsendringer ved behov, slik en for eksempel nå opplever innenfor oljeservicesektoren.

Vi vil understreke at selv om det er vanlig for rederier å leie ut skip på bareboat-vilkår, så er det ofte kun en mindre andel av totaltonnasjen som er leid ut på slike vilkår, dvs. at utleie av skip inngår i og er en integrert del av en større skipsfartsvirksomhet.

For rederier som eier og driver offshore servicefartøy er det ofte påkrevd å leie ut skipet på bareboat-vilkår når de opererer på andre lands sokler. Dette skyldes at det er nødvendig å skille leieavtalen fra øvrige tjenester de leverer i sokkelstaten – dels som følge av krav i nasjonal lovgivning i sokkelstaten eller fra kunde, og dels for å være konkurransedyktig.

Rederiene har også ulike forretningsstrategier – noen fokuserer på å drive fartøy, mens andre fokuserer på å eie fartøy. Å eie fartøy er her noe annet enn en ren finansiell plassering. De skipseiende selskapene har en viktig funksjon i den maritime næringen – særlig for rederier i en oppstartsfase som må leie inn skip da de ikke har nødvendig kapital til å kjøpe skip selv. For disse er det viktig at de skipseiende selskapene er hjemmehørende i Europa, og gjerne tilhører det samme maritime miljøet.

Rederier som leier ut skip på bareboat-vilkår bidrar også til å oppfylle formålet med statsstøttereigningslinjene for skipsfart gjennom blant annet bidrag til verdiskaping og

sysselsetting i Europa. For eksempel kan skipet være bygd ved et europeisk verft, ha et betydelig innhold fra europeiske utstyrsleverandører, være forsikret av et europeisk forsikringsselskap mv. Dette gjelder særlig for offshore servicefartøy.

At det ikke gjelder noen begrensninger i adgangen til å leie ut skip på bareboat-vilkår medfører heller ikke mer statsstøtte til skipsfartsvirksomhet. Statsstøtten – som ellers kan gis til rederiet som både eier og opererer et skip – blir delt mellom det skipseiende selskapet (som leier ut skipet) og selskapet som opererer skipet.

Det er derfor svært viktig at det ikke har vært noen begrensninger i adgangen til å leie ut skip på bareboat-vilkår i den norske rederiskatteordningen. For å sikre en stabil og forutsigbar ordning er det viktig at denne adgangen videreføres uendret. Det vises i denne sammenheng til regjeringens politiske plattform, hvor det er uttalt at rammevilkårene for skipsfartsnæringen må være på nivå med rammevilkårene i EU, og at en vil beholde dagens rederiskatteordning for å sikre forutsigbarhet.

De fleste rederiskatteordningene *utenfor* Norge og EU-området har heller ingen begrensninger i adgangen til å leie ut skip på bareboat-vilkår. En begrensning i Norge og EU-området vil derfor medføre en betydelig konkurranseulemp, som igjen vil svekke konkurransedyktigheten til europeiske rederier i et globalt marked.

Det er heller ikke riktig, som skatteutvalget legger til grunn, at EU-kommisjonen kun aksepterer bareboat-leie ved midlertidig overkapasitet i rederiet. EU-kommisjonen har i flere enkeltsaker godkjent utleie av skip på bareboat-vilkår mellom selskap i samme konsern, samt til selskap der eier av skipet er deltaker (poolsamarbeid)⁴.

En eventuell innstramning i adgangen til å leie ut skip på bareboat-vilkår vil derfor ikke være til hinder for at rederiene likevel kan leie ut skip på bareboat-vilkår til konsernforbundne selskap og poolsamarbeid, og ved midlertidig overkapasitet til ikke-konsernforbundne selskap. En slik endring vil derfor ikke avhjelpe de EØS-rettslige problemstillingene som skatteutvalget vurderer i utredningens avsnitt 7.3.2.

På denne bakgrunn mener Norges Rederiforbund at det ikke må foreslås innstramninger i adgangen til å leie ut skip på bareboat-vilkår i den norske rederiskatteordningen, eller innføres kildeskatt på bareboat-leie.

4 Begrensning av rentefradraget

4.1 Begrensningsregelen bør oppheves

Skatteutvalgets flertall har foreslått betydelige innstramninger i begrensningsregelen for gjeldsrenter, herunder at terskelbeløpet reduserer fra 5 til 1 million kroner og at både eksterne og interne renter skal avskjæres. Skatteutvalgets mindretall har derimot anbefalt å oppheve dagens resultatbaserte sjablongregel. Det vises til at armlengdeprinsippet, med de presiseringer som gjøres som ledd i BEPS-prosjektet, bør være tilstrekkelig for å motvirke overskuddsflytting.

Norges Rederiforbund stiller seg bak mindretallets anbefaling. Armlengdeprinsippet er det bærende prinsippet for prising av transaksjoner mellom nærstående parter, både i Norge og

⁴ Se for eksempel EU-kommisjonen beslutning i sak nr. N504/2002 (Irland) avsnitt 28, samt britiske skattemyndigheter (HMRC) sine uttalelser i Tonnage Tax Manual TTM03160 og TTM13120.



i andre land – og vi mener det bør forbli det. Formålet er å fordele skattegrunnlaget mellom partene på en måte som samsvarer med økonomiske realiteter, under hensyn til fordeling av funksjoner, risiko og eiendeler mellom partene i transaksjonen. Dette sikrer at det skattemessige resultatet i størst mulig grad sammenfaller med faktisk økonomisk resultat.

Det har vært anført at armlengdeprinsippet er svært krevende å anvende for skattemyndighetene, og at det derfor er behov for en sjablongregel som en skjønnsmessig operasjonalisering av armlengdeprinsippet, jf. blant annet Finansdepartementets vurderinger i Prop. 1 LS (2013-2014).

Norges Rederiforbund er enig med skatteutvalgets mindretall om at et viktig moment ved utformingen av en slik sjablongregel er at den må gjøre det enklere for skattyter og skattemyndighetene å komme frem til hva som er den riktige prisingen av en lånetransaksjon som skjer mellom nærstående. Hvis den ikke gjør det, så faller hovedargumentet for en sjablongregel bort. Videre er det, som mindretallet påpeker, bedre at man utformer regelen slik at eksempelvis 80 pst. av de uønskede tilfellene rammes og ingen av de ønskede, i stedet for å utforme regler hvor 100 pst. av de uønskede tilfellene rammes og 20 pst. av de ønskede.

Norges Rederiforbund mener den gjeldende begrensningsregelen er svært komplisert å anvende. Det synes tvilsomt om den innebærer noen forenkling for skattyterne og skattemyndighetene sammenlignet med armlengdeprinsippet. I tillegg rammer begrensningsregelen kommersielt begrunnede lån mellom konsernselskaper som er inngått på kommersielle vilkår, herunder lån mellom to norske parter der skatteplanlegging uansett ikke er aktuelt. Begrensningsregelen er således lite treffsikker. Dette er svært uheldig, da det blant annet kan få konsekvenser for selskapenes konkurransedyktighet, samt for hvordan de på bakgrunn av kommersielle hensyn ønsker å organisere sin virksomhet.

Dette forsterkes av at renteinntektene vil være skattepliktige for kreditor, selv om fradraget for debitor begrenses (asymmetri). Dette innebærer et brudd på hensynet til symmetri, som er et gjennomgående prinsipp i det norske skattesystemet. Dersom fradraget for rentekostnader avskjæres, så bør heller ikke renteinntektene inngå i skattegrunnlaget til kreditor.

Den norske begrensningsregelen har heller ingen sikkerhetsventiler/unntaksregler, noe som er vanlig i sammenlignbare land. Dette kunne hindret de mest urimelige utslagene av begrensningsregelen, slik at den i større grad hadde rammet den uønskede skattetilpasningen. Norges Rederiforbund har i høringsuttalelse datert 23. juni 2013 uttalt at det er ønskelig med slike sikkerhetsventiler/unntaksregler, selv om det kan bety mer kompliserte regler. I høringsuttalelsen er det også redegjort nærmere for våre hovedargumenter mot begrensningsregelen.

På denne bakgrunn mener Norges Rederiforbund at gjeldende begrensningsregel bør oppheves.

4.2 Hvis begrensningsregelen videreføres, så må den ikke strammes inn

Dersom begrensningsregelen videreføres, så vil Norges Rederiforbund understreke at Finansdepartementet bør være varsomme med å foreslå innstramminger nå. Ved innføringen av begrensningsregelen i 2013 var det flere aktører som sterkt frarådet at departementet forskutterte skatteutvalget sine vurderinger og forslag. Det ble understreket at innføringen av en begrensningsregel måtte skje etter en samlet vurdering av hele skattesystemet – slik skatteutvalget skulle gjøre – og ikke ved at en trakk ut enkelte



elementer og vurderte disse isolert. En samlet vurdering sikrer gode, helhetlige og stabile løsninger, og en unngår enkeltstående regler som hver for seg kan ha gode formål, men som samlet sett gir betydelige administrative utfordringer for næringslivet.

Det ble også advart mot å vedta en begrensningsregel som må endres/justeres når forslagene til skatteutvalget skal iverksettes. Stadige endringer av skattesystemet er administrativt krevende for skattyterne, og det svekker tilliten til skattesystemet og forutsigbarheten for skattyterne.

Når Regjeringen likevel valgte å fremme forslag om en begrensningsregel i Statsbudsjettet 2014, jf. Prop. 1 LS (2013-2014), så bør det ikke vedtas innstramninger i regelen et drøyt år etter at den trådte i kraft. I likhet med de fleste næringer i Norge, er også maritim næring inne i en turbulent og vanskelig periode, der det er svært viktig at rammevilkårene, herunder skatte- og avgiftssystemet, er stabile og forutsigbare.

De foreslåtte innstramningene vil medføre en mer komplisert sjablongregel, som i enda større grad vil ramme kommersielt begrunnede lån og rentekostnader, herunder lån inngått mellom to norske parter der skatteplanlegging uansett ikke er aktuelt. Norges Rederiforbund mener det heller bør fokuseres på endringer i begrensningsregelen som gjør den mer treffsikker, herunder innføring av sikkerhetsventiler/unntaksregler, samt tiltak som avhjelper dem asymmetriske behandlingen av rentekostnader og renteinntekter.

Norges Rederiforbund har følgende merknader til de foreslåtte innstramningene i begrensningsregelen:

– *Eksterne og interne renter*

Skatteutvalgets flertall har foreslått at begrensningsregelen skal gjelde for både eksterne og interne renter. Norges Rederiforbund vil minne om at begrensningsregelen er en sjablongregel som skal hindre uønsket skattetilpasning mellom nærstående parter. Det følger av dette at begrensningsregelen kun bør avskjære interne renter, da det kun er for slike renter det vil være mulighet for uønsket skattetilpasning. Det bør fortsatt være adgang til fullt fradrag for eksterne renter, da slike renter per definisjon vil være i tråd med armlengdeprinsippet.

Vi vil også understreke at selskap ved valg av finansieringsform, herunder gjeldsgrad, må ha en betydelig kommersiell valgfrihet. En rekke hensyn vil virke inn på en slik vurdering, og en høy/lav gjeldsgrad trenger ikke i seg selv å representere en uønsket skattetilpasning. Dette må vurderes konkret for hver enkelt sak. Etter vår vurdering blir det derfor feil å bruke selskapenes kommersielle valgfrihet som bevis på mulig uønsket skattetilpasning, og som argument for at begrensningsregelen også skal omfatte eksterne renter.

Norges Rederiforbund mener derfor begrensningsregelen kun bør anvendes på renter på lån mellom nærstående parter. Dersom den skal anvendes på eksterne renter, så bør dette ikke skje i større utstrekning enn det som følger av gjeldende regler, dvs. der nærstående forhold har påvirket rentefastsettelsen mellom uavhengige parter.

– *Endring av terskelbeløp*

Skatteutvalgets flertall har foreslått at terskelbeløpet settes ned fra 5 til 1 million kroner. Norges Rederiforbund er av den oppfatning at en slik endring vil forsterke de uønskede virkningene som begrensningsregelen har. I tillegg vil det være uforholdsmessig tyngende for skattytere med lave netto rentekostnader å forholde seg til en komplisert begrensningsregel. Det har også formodningen mot seg at skattytere med lave netto rentekostnader driver med denne form for uønsket skattetilpasning.



Norges Rederiforbund mener at gjeldende terskelbeløp er for lavt, og at det bør økes til i hvert fall 10 millioner kroner – slik skatteutvalgets mindretall også foreslår.

Det vises også til at Skattedirektoratet i sin høringsuttalelse ved innføringen av begrensningsregelen foreslo at terskelbeløpet skulle settes til minst 10 millioner kroner. Norges Rederiforbund er i det vesentlige enig i Skattedirektoratets vurderinger.

– *Endring av beregningsgrunnlaget og sats*

Skatteutvalgets flertall har foreslått å endre beregningsgrunnlaget fra EBITDA til EBIT, samt øke satsen til 45 pst. Endringen er anslått å tilsvare samme proveny som 25 pst. av EBITDA.

Denne innstramningen vil medføre at begrensningsregelen i enda større grad vil avkorte rentefradraget for selskap som har en forretningsmessig begrunnelse for sine rentekostnader. Dette vil virke negativt inn på investeringsinsentivene, samt medføre likviditetsutfordringer, da de reelle rentekostnadene vil øke for selskap som får rentefradraget avkortet.

Norges Rederiforbund vil minne om Finansdepartementets uttalelser i Prop. 1 LS (2013-2014), der det heter at valg av sats må bero på en samlet vurdering, der blant annet armlengdeprinsippet, andre lands regler om fradragbegrensning og hensynet til norske virksomheters konkurranseevne må tas i betraktning. Vi kan ikke se at disse hensynene, og særlig hensynet til norske virksomheters konkurranseevne, er tillagt tilstrekkelig vekt av skatteutvalgets flertall.

Norges Rederiforbund mener derfor at det ikke bør foreslås endringer i beregningsgrunnlaget og satsen som samlet sett innebærer en innstramning av begrensningsregelen.

5 Beskatning av finanssektoren

Skatteutvalget har foreslått at det innføres merverdiavgift på tjenester som ytes mot gebyrer, provisjon mv., samt at det innføres en særskilt avgift på rentemarginer. Forslagene er blant annet begrunnet med at finansielle tjenester er lavere beskattet enn andre tjenester i samfunnet, noe som gir et overforbruk.

Norges Rederiforbund er uenig i forslaget om å innføre en særskilt avgift på rentemarginer. Etter vår oppfatning er det ikke noe som tyder på at det er et generelt overforbruk av finansielle tjenester verken i rederinæringen eller annen næring i Norge, og dette fremstår kun som en udokumentert påstand fra skatteutvalget.

Skatteutvalget har lagt til grunn at avgiften ikke skal ramme finansnæringen, men veltes over på låntaker. Dette vil medføre økte finanskostnader, noe som vil slå særlig hardt ut for kapitalintensive næringer som rederinæringen. Rederinæringen er i mye større grad avhengig av lånefinansiering enn mindre kapitalintensive næringer. Skatteutvalget har imidlertid ikke vurdert hvilke konsekvenser økte finanskostnader vil få for låntakerne, herunder kapitalintensiv næring. Dette er en vesentlig svakhet ved skatteutvalgets vurderinger og forslag.

Det er også uheldig at avgiften er særnorsk, og ikke er en del av merverdiavgiftssystemet. En økt skattlegging av finanssektoren bør skje på samme måte og samtidig med eventuelle endringer i andre sammenlignbare land, herunder EU-området. En særnorsk avgift vil være en konkurranseulempe for norske tilbydere av finansielle tjenester. Det er viktig at norske

finansinstitusjoner har konkurransedyktige rammebetingelser, slik at de kan tilby konkurransedyktige betingelser til sine kunder. Sterke, norske finansinstitusjoner er svært viktige for den maritime næringen i Norge.

Det vises også til at avgift på finansielle tjenester har vært vurdert en rekke ganger tidligere, og konklusjonen har hver gang vært at dette verken er formålstjenlig eller praktisk mulig.

Norges Rederiforbund mener derfor det ikke må foreslås en særnorsk avgift på rentemarginer. Dersom det likevel er aktuelt å foreslå en slik avgift, så må det gjennomføres en omfattende konsekvensanalyse, der det blant annet vurderes nærmere hvilke konsekvenser en slik avgift vil få for rederinæringen og annen kapitalintensiv næring i Norge. En slik avgift må derfor ikke innføres «så snart som mulig», slik skatteutvalget foreslår, jf. skatteutvalgets rapport avsnitt 9.6.

6 Avskrivninger for skip, fartøy, rigger mv.

Avskrivningssatsen for skip, rigger mv. er på 14 pst., og har vært uendret siden 2000, jf. skatteloven § 14-43. Skatteutvalget har foreslått at avskrivningssatsen for skip, rigger mv. bør endres til 10 pst. Det er vist til at avskrivningssatsen bør være i tråd med faktisk verdifall, og at avskrivningssystemet ikke bør brukes til å stimulere enkelt næringer, jf. skatteutvalgets rapport avsnitt 10.4.5.5.

Avskrivningssatsen for skip, rigger mv. har vært diskutert en rekke ganger, herunder ved skattereformen i 1992. Den gang var Finansdepartementet av den oppfatning at det burde være størst mulig grad av skattemessig likebehandling av ulike næringer og kapitalanvendelser innenlands, slik at bedriftene kunne konkurrere på like vilkår om den tilgjengelige kapitalen, jf. Ot.prp. nr. 35 (1990-1991). Departementet mente derfor at avskrivningssatsen for skip som utgangspunkt burde fastsettes i forhold til det gjennomsnittlige reelle verdifall. Det ble likevel fremmet forslag om en avskrivningssats på 14 pst., da departementet også tok «...et visst hensyn til skipsfartens internasjonale karakter, og at enkelte andre land har en avskrivningssats på skip som klart ligger høyere enn det økonomiske verdifall. Departementet ønsker på denne bakgrunn å imøtekomme et behov for å styrke norsk skipsfarts internasjonale konkurranseevne gjennom å foreslå en avskrivningssats som ligger over det reelle verdifallet.»

Stortinget ønsket en enda høyere sats, jf. blant annet Innst.S.nr. 5 (1990-1991), der det er vist til skipsfartsnæringens sterkt internasjonale karakter, særegne lokaliseringsforhold og det etablerte internasjonale skatteregime for næringen. Det ble derfor vedtatt en sats på 20 pst. Med virkning fra og med inntektsåret 2000 ble satsen justert ned til 14 pst.

Norges Rederiforbund mener begrunnelsen som ble gitt i 1992 for en avskrivningssats på 14 pst. er like aktuell i dag. Norske rederier sin virksomhet blir stadig mer global, og de konkurrerer mot rederier som er hjemmehørende i en rekke ulike land. Det er da avgjørende at vilkårene for å drive skipsfartsvirksomhet fra Norge er internasjonalt konkurransedyktige.

Det gis riktignok ikke avskrivninger for skip som er eid av selskap innenfor rederiskatteordningen. Avskrivningssatsen er imidlertid relevant for selskap som eier skip og rigger som ikke kvalifiserer for rederiskatteordningen, eller som av andre årsaker har valgt å være i det ordinære skatteregimet. Dette er blant annet tilfelle for en rekke skip i nærskipsfartsflåten, dvs. skip som brukes til transport av gods eller passasjerer mellom havner i Europa. For disse rederiene er det avgjørende at avskrivningssatsen er konkurransedyktig, og at en ved fastsettelsen ser hen til avskrivningsvilkårene i andre land.



Norges Rederiforbund mener derfor at avskrivningssatsen på 14 pst. for skip, rigger mv. må videreføres. Dette vil sikre en stabil, forutsigbar og konkurransedyktig skattemessig behandling av investeringer i skip, rigger mv. som lignes i det ordinære skatteregimet.

Det bemerkes også at regjeringen i sin politiske plattform har uttalt at de vil gjennomgå og forbedre de skattemessige avskrivningsreglene for å gjøre norsk næringsliv mer konkurransedyktig. En reduksjon i avskrivningssatsen for skip, rigger mv. vil svekke konkurransedyktigheten til den delen av norsk skipsfart som i dag er innenfor det ordinære skatteregimet.

– *Nærmere om nærskipsfartsflåten – behov for flåtefornyelse*

Gjennomsnittsalderen på skip i nærskipsfartsflåten er relativt høy (ca. 30 år), og det er behov for flåtefornyelse. For å stimulere til flåtefornyelse er det behov for økt kapitaltilgang for rederiene. De siste årene har imidlertid kostnadsnivået langs kysten økt kraftig, og dette har vanskeliggjort en fornyelse av flåten. Mange nærskipsfartsrederier kan derfor ikke forsvare investeringer i flåtefornyelse med de marginer som gjelder i dag.

Norges Rederiforbund har utarbeidet en nærskipsfartsstrategi, med tre målrettede tiltak som kan stimulere til flåtefornyelse. Dette er:

1. Økt avskrivningssats for skip og fartøy,
2. en vrakpantordning for eldre skip, og
3. en toppfinansieringsordning

Økningen av avskrivningssatsen skal kun gjelde for nærskipsfartsflåten, dvs. at det må opprettes en egen saldogruppe for disse fartøyene. Avskrivningssatsen bør være på 20-25 pst.

Den understrekes at økte avskrivninger i ett år vil redusere avskrivningsgrunnlaget for senere år. Den reelle skattefordelen for rederiene tilsvarer derfor skattekreditten som ligger i at man får utsatt skatt til senere år, mens kostnadene for staten er knyttet til at skatteinntektene kommer på et senere tidspunkt. Skattefordelen for rederiene er derfor vesentlig lavere enn den direkte effekten, noe som også vil gjelde for statens provenytap som følge av ordningen. Det er likevel den direkte effekten som er viktig for flåtefornyelse, da den gir økt kapitaltilgang ved kjøp av ny tonnasje.

Norges Rederiforbund mener derfor avskrivningssatsen for nærskipsfartsflåten bør økes. En høyere avskrivningssats vil være et viktig tiltak for å legge til rette for flåtefornyelse, som vil bidra til sikrere og mer miljøvennlige skip langs kysten. Dette vil også gjøre sjøtransport mer konkurransedyktig i forhold til veitransport, og dermed bidra til å realisere Regjeringens målsetning om å flytte mer godstransport fra land til sjø.

Skatteutvalget har også foreslått et tosatssystem i merverdiavgiften der man beholder den generelle satsen på 25 pst., men der dagens nullsats og laveste sats økes til 15 pst. Vi etterlyser en nærmere vurdering av hvilke konsekvenser en slik endring vil få for maritim næring, herunder rederier som driver med transport mellom norske havner.

7 Eierbeskatningen

Skatteutvalget foreslår å skille eierinntekt ut som et eget skattegrunnlag med en egen skattesats. Skattegrunnlaget skal omfatte aksjeinntekter, inntekter av selskapsandeler og renter på fordringer på selskaper unntatt bankinnskudd og børsnoterte obligasjoner.

Utvalgets flertall mener skattesatsen bør settes slik at marginals-katten på eierinntekt inklusiv selskapsskatt om lag tilsvarer maksimal marginals-katt på lønn inklusiv arbeidsgiveravgift. Videre har skatteutvalget enkelte forslag vedrørende samordning, men ber Finansdepartementet vurdere hvilken samordningsløsning som er mest egnet.

Norges Rederiforbund mener skatteutvalget har tillagt hensynet til inntektsskifting for stor vekt ved valg av sats. Det er ikke lagt tilstrekkelig vekt på at skatt på eierinntekter ikke gir rett til gjenytelser som sykellønn, uførepensjon og alderspensjon. Dette må tillegges betydelig vekt når skattenivået for de ulike inntektstypene sammenlignes – og det kan forsvare en lavere skattesats for eierinntekter enn lønnsinntekter. Videre er det sett bort fra at personinntekt foreslås beskattet etter et progressivt system, mens eierinntekter foreslås beskattet med en flat sats. Det er heller ikke tatt hensyn til formuesskatten, som er en særnorsk skatt på eierskap.

Norges Rederiforbund mener derfor gjeldende skattenivå for eierinntekter bør videreføres uendret. Videre er det viktig at det etableres et system som sikrer en fullverdig samordningsadgang. Dette vil ivareta skatteevneprinsippet, som ligger til grunn for skattleggingen av privatpersoner.

I tillegg mener vi den foreslåtte overgangsordningen ikke god nok, da den blant annet har for kort varighet. Dette kan medføre at bedrifter tappes for kapital, som benyttes til umiddelbar skattebetaling. Alternativet er at kapitalen beholdes i virksomheten, men at eier ilegges en høyere beskatning ved et senere uttak (etter utløpet av overgangsperioden). Dette fremstår som en urimelig merkostnad, som særlig vil ramme bedrifter med en krevende kapitalsituasjon. Norges Rederiforbund mener derfor overgangsordningen må endres, slik at det legges til rette for utsatt beskatning frem til et reelt uttak av tidligere opptjent overskudd.

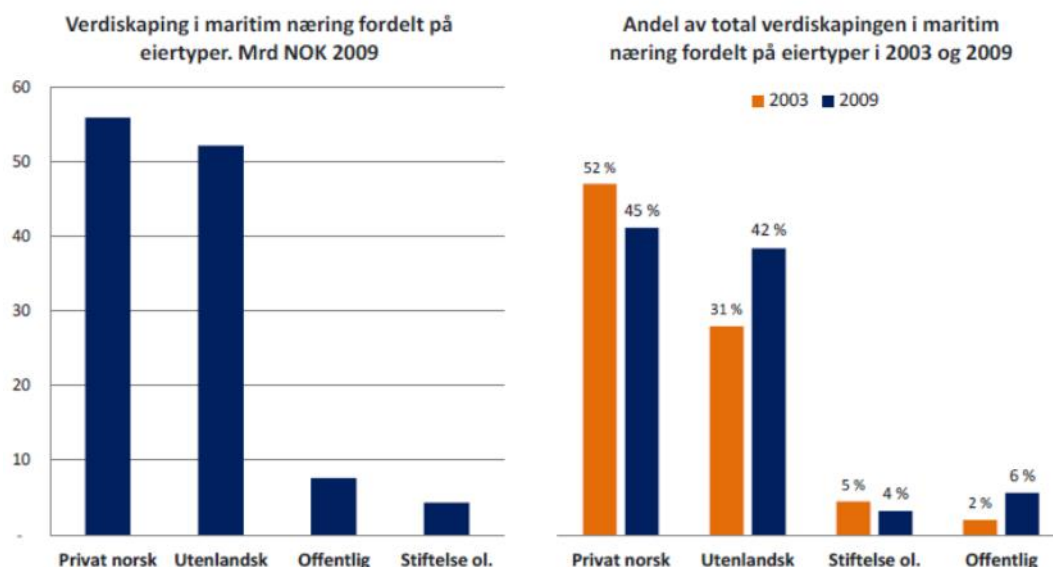
Norges Rederiforbund er også bekymret for hvilke konsekvenser økt eierbeskatning vil ha for næringslivets tilgang på kapital. Vi etterlyser en nærmere vurdering av dette.

8 Formuesskatt

8.1 Bakgrunn

Norsk maritim næring generelt, og rederivirksomhet spesielt, har tradisjonelt vært dominert av personlig eierskap. Fremdeles er det privat eierskap som dominerer næringen, men de tradisjonelle person- og familieeide bedriftene må dele en stadig større del av plassen med utenlandske eiere og børsnoterte selskaper med fragmentert eierstruktur.

Figuren til venstre nedenfor viser verdiskaping i maritim næring fordelt på eiertyper, mens figuren til høyre viser hvordan eiersammensetningen i maritim næring har endret seg i perioden 2003 til 2009. Det norske private eierskapet har gått tilbake med 7 prosentpoeng, mens utenlandsk eierskap har økt med 11 prosentpoeng fra 31 til 42 pst. Utenlandske eieres økende andel av verdiskapingen i maritim næring skyldes trolig flere forhold. Den viktigste forklaringen er trolig at næringslivet generelt og maritim næring spesielt blir stadig mer internasjonalisert.



Rederiene står for 53 prosent av verdiskapingen i maritim næring. Norske private eiere kontrollerer mer enn 45 prosent av denne verdiskapingen. Utenlandske eiere kontrollerer nesten 50 prosent, mens de siste prosentene fordeles mellom offentlig eierskap og stiftelser/samvirker. Nordmenn bosatt i utlandet er da registrert som utenlandske eiere. Det samme gjelder norske eiere som har organisert eierskapet gjennom utenlandske investeringsselskaper.

Utenlandske eieres økende andel av verdiskapingen i maritim næring skyldes flere forhold. Den viktigste forklaringen er trolig at næringslivet generelt og maritim næring spesielt blir stadig mer internasjonalsert. Selv om vi ikke har data som måler dette, er det stor grunn til å tro at norsk eierskap utenfor Norge har vokst betydelig i samme periode. En annen, mer direkte årsak til veksten i det utenlandske eierskapet er at flere av de største utenlandske eide bedriftene har vokst kraftig de siste årene.

Eierne i maritim næring skaper store verdier gjennom bedriftene de eier. I tillegg bidrar mange eiere til nyskaping i norsk næringsliv gjennom å engasjere seg i utvikling av nye bedrifter, gjennom blant annet å bidra med kapital, kompetanse og nettverk til bedrifter utenfor sine egne bransjer. Svært ofte handler det om nystartede bedrifter som har problemer med å skaffe finansiering gjennom banker og ordinære kapitalmarkeder. De kan dermed gi den nødvendige kapitalen og tryggheten som trengs for å hjelpe oppstartsbedrifter frem til kommersialisering og lønnsomhet.

8.2 Rammebetingelser for privat eierskap i Norge – formuesskatt

Det private langsiktige eierskapet i den maritime næringen er svært viktig. Dette er eiere med industrielt og langsiktig perspektiv for sine virksomheter, noe som er avgjørende for en kapitalintensiv og syklisk næring. Konkurransedyktige rammebetingelser for eierskap er sentralt for videreutviklingen av den maritime verdiskapingen i Norge. God eierskapspolitikk er god næringspolitikk. Skattesystemet er en viktig del av rammevilkårene for skipsfartsnæringen, både på selskaps- og eiernivå. På eiernivå er særlig formuesskatten sentral.

Skatteutvalget mener at hensynet til både effektivitet og fordeling kan forsvare en særskilt skatt på formue, forutsatt en betydelig mer ensartet verdsetting av eiendeler og lavere effektiv skattesats på formue som i dag verdsettes til markedsverdi, jf. utredningens avsnitt



12.11. Videre mener skatteutvalget at en reduksjon i selskapsskatten vil være mer målrettet enn en reduksjon i formuesskatten for å styrke de skattemessige insentivene til å investere i Norge.

Norges Rederiforbund er uenig i skatteutvalgets konklusjon om at formuesskatten bør videreføres.

Formuesskatten svekker konkurransedyktigheten til norsk, privat eierskap, ved at den systematisk diskriminerer norske private eiere i forhold til andre utenlandske eiergrupper. I tillegg svekker den insentivene til å fornye virksomheten, da formuesverdien for nye driftsmidler vil være betydelig høyere enn for eldre, langt nedskrevne driftsmidler. Dette svekker produktivitetsveksten, og innovasjonstakten blir svakere.

Formuesskatt ilignes også regelmessig på eierskap (aksjer, andeler mv.), uavhengig av selskapets lønnsomhet og likviditet. Dette gjør selskapene spesielt sårbare i nedgangstider, dersom eierne må ta ut utbytte for å betale formuesskatten.

I tillegg er det svært få land som har formuesskatt – utvalget legger selv til grunn at Frankrike og Sveits er de eneste sammenlignbare landene som både har og har hatt formuesskatt over lang tid, jf. utredningens avsnitt 12.9.

Norges Rederiforbund vil også minne om at OECD i en landrapport fra 2012 har kritisert formuesskatten. Det pekes på at formuesskatten innebærer svært høye effektive skattesatser på sparing, og at dette kan virke hemmende på økonomisk vekst. De er også svært kritiske til forskjellene i verdsetting av de ulike formuesobjektene.

Formuesskattens negative innvirkning på sparing og investeringer ble også vurdert av Finansdepartementet i forbindelse med evalueringen av skattereformen 2006, jf. St.meld. nr. 11 (2010-2011). Det ble da vist til at formuesskatten reduserer den samlede private sparingen i Norge, og at den endrer sammensetningen av sparingen på grunn av ulike regler for verdsetting av formuesobjektene. Det ble også vist til at formuesskatten gir insentiver til å flytte fra Norge og bosette seg i land som ikke har formuesskatt. Videre viste evalueringen til at formuesskatten fører til at norske investorers avkastningskrav før skatt øker. Dette fører til at noen investeringer som uten formuesskatt ville ha blitt finansiert blir ulønnsomme for norske investorer – og at norske eiere dermed har en betydelig konkurranseulempesammenlignet med utenlandske eiere.

Norges Rederiforbund mener derfor at formuesskatten må avvikles. På veien mot en endelig avvikling bør satsreduksjoner prioriteres fremfor en økning av bunnfradraget.

Det er også svært positivt at regjeringen i sin politiske plattform har uttalt at den vil trappe ned formuesskatten. I tillegg bemerkes at også skatteutvalget mener formuesskattesatsen er relativt høy, og at satsen bør settes ned, jf. utredningens avsnitt 12.11.

8.3 Nærmere om et fritak for formuesskatt på arbeidende kapital

Det sentrale elementet i en avvikling av formuesskatten er at næringsrelatert kapital fritas for formuesskatt. Dette vil bidra til konkurransedyktige betingelser for det norske private eierskapet. Som et alternativ til en avvikling stiller derfor Norges Rederiforbund seg bak endringer som innebærer at næringsrelatert kapital fritas for formuesskatt.



Norges Rederiforbund deltar i Alliansen for norsk privat eierskap, som består av 11 næringsorganisasjoner som til sammen representerer over 110 000 virksomheter med over 900 000 ansatte.

Alliansen mener at beskatningen av norske bedriftseiere ikke bør skjerpes, slik skatteutvalgets flertall tar til orde for, men at det i stedet bør være en målsetning å justere skattesystemet mot mer skattemessig likebehandling av norsk, privateid næringsliv med offentlig og utenlandsk eid næringsliv. Sammenlignet med dagens formuesskatteregler så mener Alliansen at det vil være en klar forbedring å avvikle all formuesskatt på næringsrelatert kapital.

Norges Rederiforbund stiller seg bak og støtter Alliansens vurderinger og forslag. En slikt fritak vil gi incentiver til å investere og spare i næringsrelatert kapital, noe som vil bidra til økt verdiskaping og sysselsetting. Eventuelle administrative og praktiske utfordringer mener vi kan forsvares når de vurderes i lys av de fordelene et slikt fritak vil innebære. Det vises for øvrig til høringsuttalelsen til Alliansen for norsk privat eierskap.

Norges Rederiforbund står selvsagt til disposisjon dersom det er ønskelig med ytterligere kommentarer eller utdypinger til ovenstående.

Med hilsen
Norges Rederiforbund
Sturla Henriksen
(Sign.)

Prising av bare boat avtaler

Oslo, mars 2015



Innholdsfortegnelse:

1	Prising av bare boat leie	4
2	Kort om transaksjonen	4
3	Utfordringer med pricing av bare boat leaser	5
4	Armlengdeprinsippet	6
5	Er det mulig å finne en markedspris på bare boat leie?	8
6	Betydningen av rettspraksis	8
7	Betydning av transaksjonens karakter	8
8	Betydning av markedet og bransjespesifikke forhold	9
8.1	Nærmere om bransjene	9
8.2	Nærmere om markedet	10
9	Betydningen av funksjoner, eiendeler og risiko.....	11
9.1	Nærmere om funksjoner.....	12
9.2	Nærmere om eiendeler	12
9.3	Nærmere om risiko.....	13
9.3.1	Fartøyeiers risiko.....	13
9.3.2	OpCos risiko	13
10	Betydningen av forretningsstrategier.....	14
11	Betydningen av kontraktuelle vilkår.....	15
12	Hvilke metoder anvendes i dag?.....	15
12.1	Fartøyet som utgangspunkt for beregning av leie	16
12.1.1	Fordeler med metoden	17
12.1.2	Ulemper med metoden.....	17
12.2	Operasjonsselskapet som utgangspunkt for pricing.....	17
12.2.1	Nærmere om kost pluss metoder	18
12.2.2	Fordeler med faktisk kost metoden.....	18
12.2.3	Ulemper med faktisk kost metoden	19
12.2.4	Fordeler med budsjettert kost metoden	20
12.2.5	Ulemper med budsjettert kost metoden.....	20
12.3	Profit Split.....	20
12.3.1	Fordeler med profit split metoden	21
12.3.2	Ulemper med Profit split metoden	21
12.4	Kombinasjon av markedsverdi, kost pluss og profit split.....	21
12.5	EY sin egenutviklede bare boat metodikk	22
12.5.1	Fordeler med EYs metodikk	22

12.5.2	Ulemper med EYs metodikk.....	23
12.6	Oppsummering.....	23
13	Sjablong vs armlengdevurdering.....	23

1 Prising av bare boat leie

Scheel utvalget mener at det ikke bør innføres en generell sjablonmessig fradragsbegrensning i skattegrunnlaget for royalty betalinger. På enkelte områder, som for royalties, leiebetalinger og renter, mener utvalget det er så krevende å finne gode armlengdes priser at det likevel bør vurderes særskilte regler.

Utvalget mener derfor at Finansdepartementet bør utrede en fradragsbegrensning for skatteformål for enkelte former for leiebetalinger, blant annet såkalt bare boat-leie knyttet til fartøy og rigger. Utvalget foreslår også å innføre en kildeskatt på 15% på leiebetalinger til utenlandske selskap.

Utvalget har vist til at mange multinasjonale selskaper kan oppnå\ til dels store skattefordeler gjennom å leie inn fartøy fra selskaper (Fartøyeier) i lavskatteland/særskatteregimer til selskaper (OpCo) som er skattepliktige til Norge, hvor leien går til fradrag i den skattepliktige inntekten til OpCo. Leien utgjør ofte en meget betydelig andel av kostnadene i OpCo. Skattemyndighetene observerer at OpCo ofte har et relativt begrenset resultat sammenlignet med Fartøyeier eller sågar at OpCo har underskudd samtidig som Fartøyeier har store overskudd på bare boat leien. Skattemyndighetene er derfor av den oppfatning at i mange tilfeller er bare boat leien satt for høyt, slik at inntekten til OpCo er redusert som følge av interessefellesskapet.

Bakgrunnen for Scheel-utvalgets forslag er om å vurdere innføring av en sjablonregel er at man har observert betydelige utfordringer for skattemyndighetene med å kontrollere og endre selskapers prising av interne bare boat leieavtaler, i tilfeller der man mener at leien har vært priset for høyt. Årsaken til at dette har vist seg vanskelig for skattemyndighetene er blant annet at det finnes få, om noen, sammenlignbare transaksjoner mellom uavhengige parter. Det har således vist seg vanskelig for skattemyndighetene å bevise hva en armlengdes pris er for en bare boat leie.

UK innførte i 2014 en sjablonregel for begrensning av fradrag for bare boat leie. Utvalget ser klare fordeler med å innføre lignende regler i Norge. Samtidig understreket utvalget at det ser betydelige svakheter med reglene i UK, og anbefaler derfor at man bør se på alternative måter som har en sterkere referanse til markedet.

EY er anmodet av Rederiforbundet om kort å redegjøre for hvorledes EY ser på prising av bare boat avtaler, samt gjøre rede for ulike alternative modeller for prising av bare boat avtaler, og se på fordeler og ulemper med ulike modeller. Vi er også bedt om kort å redegjøre for vårt syn på innføringen av en sjablonregel for prising/begrensning av fradrag for bare boat leie.

Fremstillingen nedenfor er på ingen måte ment å være uttømmende. Fremstillingen er basert på våre erfaringer fra å ha jobbet med bransjen og temaet gjennom mange år, både i inn og utland. Formålet fra EY sin side er å gi en god oversikt over forhold av betydning ved prising av bare boat avtaler og hvilke utfordringer man står overfor, og som vi mener man må ta hensyn til i en diskusjon om det er fornuftig med en sjablonregel, og i tilfelle hvordan denne bør utformes.

Vi vil ikke gå nærmere inn på reglene i UK, eller gjøre detaljert rede for hvorledes man bør prise en bare boat leie.

2 Kort om transaksjonen

Bare boat utleie er en leieform man anvender der et selskap (Fartøyeier) leier ut bare et fartøy, med eller uten utstyr, men uten mannskap til et annet selskap (OpCo) for bruk i OpCos

virksomhet. OpCo vil normalt bruke fartøyet i sin virksomhet til å levere en tjeneste mot en tredjepart, der fartøyet inngår som en nødvendig forutsetning for oppfyllelse av kontrakten mot kunden. Fartøyeier vil ikke ha noe ansvar overfor tredjeparten. Ansvar for fartøyet overføres fullt og helt til OpCo under leieperioden. OpCo har plikt til å vedlikeholde og reparere fartøyet i leieperioden for egen regning og risiko. OpCo har plikt til å tilbakelevere fartøyet til Fartøyeier etter leieperiodens slutt i samme stand som det mottok det, korrigert for normal slit og elde.

Fartøyene som leies ut på bare boat vilkår kan være alle typer fartøy slik som borerigger, FPSO, seismikkfartøy, intervensjonsfartøy, supplybåter, taubåter, osv. til klassiske skip til bruk for frakt. Vi vil i det videre anvende fellesbetegnelsen fartøy. Fartøyene vil benyttes til utførelsen av ulike type tjenester som OpCo leverer til sine kunder. Det kan være drillingtjenester, supplytjenester, brønnintervensjonstjenester, frakt osv. Normalt inngås disse tredjepartskontraktene som time charter avtaler (T/C), men det kan også være fast pris, eller volumbaserte avtaler. Vi vil i det videre kun referere til tredjepartskontrakter som T/C kontrakter. Både Fartøyeier og OpCo kan ha en rekke både eksterne og interne leverandører. Men for praktiske formål vil vi forutsette at det bare er disse to partene i den interne transaksjonen.

Typiske kjennetegn for interne bare boat avtaler (back-to-back bare boat avtaler):

- OpCo som har kontrakten med den eksterne kunden leier inn fartøy fra selskap (VO) i samme gruppe for å oppfylle kontrakten.
- Operasjonelle leaser - Varigheten på leieavtalen er back-to-back med hovedkontrakt med kunde. Skip/riggeier har risikoen for utnyttelse av riggen utenfor kontrakt.
- Kontrakten blir normalt inngått etter at T/C kontrakt med kunder er inngått.
- Kan være både kortvarige og lange kontrakter, men ofte kortvarige kontrakter
- OpCo er forpliktet til å betale leie til VO uavhengig av om fartøyet er i bruk eller genererer inntekter for OpCo

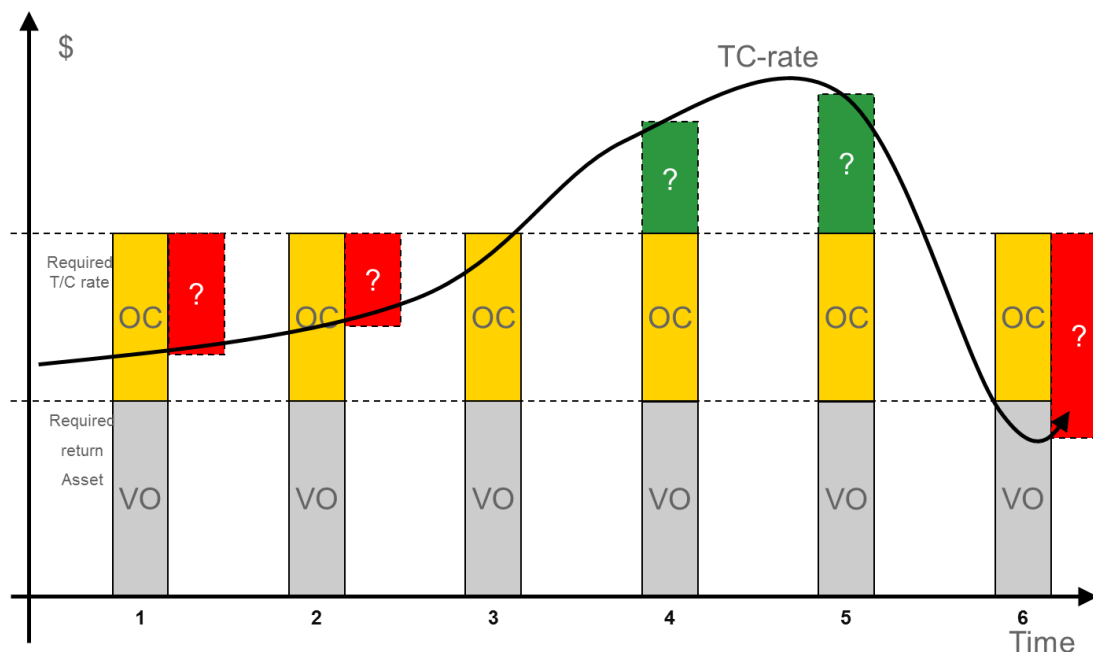
Som vi vil komme tilbake til nedenfor kan bare boat avtaler ha en rekke ulike karakteristikk, som også avviker fra det ovenstående. Det er likevel grunn til å tro at det er først og fremst back-to-back bare boat avtaler som volder størst bekymring hos skattemyndighetene og Scheel utvalget, og som Utvalget ber Finansdepartementet om vurdere særskilte regler for. Men som det vil fremgå av fremstillingen nedenfor vil det være en utfordring å utforme regler som bare rammer denne typen bare boat avtaler. I den videre fremstilling vil vi ta utgangspunkt i back-to-back bare boat avtaler, så fremt vi ikke uttrykkelig beskriver andre former for bare boat avtaler.

3 Utfordringer med prising av bare boat leaser

Utfordringer med å prise back-to-back bare boat avtaler er flere. Den primære utfordringen er at det ikke er mange tilsvarende transaksjoner mellom uavhengige parter. Det er således få observerbare markedspriser. Det er følgelig lite veiledning i hvordan tilsvarende kontrakter prises mellom uavhengige parter. For andre typer bare boat avtaler, slik som finansielle leaser eller langsiktige operasjonelle avtaler som ikke er back-to-back, vil det derimot kunne finnes mer eller mindre sammenlignbare transaksjoner mellom uavhengige parter, som vil kunne gjøre det mulig å finne indikasjoner på hva en armlengdes pris kan være.

Gitt at man normalt ikke har observerbare markedspriser blir utfordringen hvordan overskudd eller tap skal allokere mellom partene i transaksjonen.

Dette kan illustreres med følgende figur:



Figuren viser utfordringen til Fartøyeier (VO) og OpCo (OC) over tid ved ulike markedsforhold. Om vi forutsetter alt ellers likt, foruten markedsforholdene, illustrerer figuren at i perioder vil T/C ratene ikke være tilstrekkelig (røde bokser) til å gi både OpCo og Fartøyeier det overskudd/avkastning de ønsker, mens i andre perioder vil ikke bare OpCo og Fartøyeier få det overskudd/avkastning de behøver, men det vil kunne være et residuallt overskudd (grønn boks). Spørsmålet er hvordan dette residuale «underskuddet» eller «overskuddet» skal fordeles mellom henholdsvis OpCo og Fartøyeier.

4 Armlengdeprinsippet

I norsk rett er det inntil videre det såkalte armlengdeprinsippet som gjelder for prising av bare boat leie. Dette er nedfelt i Skatteloven § 13-1, og er også forutsatt i alle skatteavtaler som Norge har inngått med andre stater.

Armlengdeprinsippet forutsetter at en transaksjon mellom to relaterte parter skal prises som om partene ikke hadde et interessefellesskap under ellers like forutsetninger på tidspunktet for avtaleinngåelsen.

Det fremgår uttrykkelig av § 13-1 at man ved anvendelsen av prinsippet skal følge anbefalingene som følger av OECDs retningslinjer for internprising.

Anvendelsen av armlengdeprinsippet forutsetter således 1) at det er mulig å sammenligne transaksjon med transaksjoner inngått mellom uavhengige parter uten interessefellesskap, og 2) at man har tilstrekkelig informasjon, herunder pris, om den eller de sammenlignbare transaksjonene.

For det tilfelle at man har en transaksjon som man ikke finner mellom uavhengige parter, har Høyesterett uttalt i Statoil Angola dommen, at dette ikke forhindrer anvendelse av armlengdeprinsippet, men at man skal ta utgangspunkt i hva partenes kommersielle interesser tilsier. Dette er fullt i tråd med OECDs retningslinjer som slår fast at det forutsettes at uavhengige parter vil kunne ha ulike alternativer å velge mellom, men velge det alternativet som

fremstår som mest kommersiell rasjonelt for hver av partene. Det samme må derfor også gjelde for relaterte parter.

Ved vurderingen av hva som fremstår som kommersielt rasjonelt anbefaler OECDs retningslinjer å se hen til en rekke ulike faktorer som man kan anta vil ha avgjørende betydning for hvorledes uavhengige parter strukturerer og priser en transaksjon. Dette er de såkalte fem sammenlignbarhetsfaktorene. Disse er:

- Hva slag transaksjon er det, og hva er typisk for kjennetegn for denne transaksjonen?
- Økonomiske rammebetingelser, herunder markedet som kan ha hatt betydning for prisen
- Partenes funksjoner, eiendeler og risiko i transaksjonen, og som kan antas å ha betydning for prisen
- Forretningsstrategier som kan antas å ha påvirkning på transaksjonen og prisingen av denne
- Kontraktuelle vilkår som kan ha hatt betydning for prisingen av transaksjonen

Bare når alle overnevnte forhold er kartlagt, kan man ihht OECDs retningslinjer ha en kvalifisert formening om partenes forutsetninger på transaksjonstidspunktet, hva som vil være kommersielt rasjonelt for partene, og ikke minst hvordan uavhengige parter ville agert under ellers like forutsetninger. Fordelen med den ovennevnte analyse er at man blir mindre sårbar for manglende opplysninger om markedspriser. I mangel av observerbare sammenlignbare transaksjoner og priser, vil det være vel så viktig å forstå hva en armlengdes adferd ville være for å kunne komme frem til en pris som man kan si er inngått på armlengdes vilkår.

OECDs retningslinjer gir også anvisning på alternative metoder for å beregne et armlengdes vederlag for en transaksjon, der det ikke finnes observerbare sammenlignbare priser (CUP). OECD anbefaler at man anvender den av metodene som er best egnet til å underbygge en armlengdes pris. Metodene er

- Kost pluss metoden
- Videresalgsmetoden
- Nettomarginmetoden
- Profit splitt metoden

Vi vil ikke komme nærmere inn på metodene her, men komme tilbake til dem nedenfor der dette er relevant.

Et annet poeng som er lett å glemme, er at armlengdeprinsippet i bunn og grunn er et prinsipp for å sikre en riktig allokering av inntekter og kostnader i et konsern. Armlengdeprinsippet er i realiteten en allokeringsmekanisme. Om man aksepterer dette utgangspunktet er det lettere å akseptere at prisen strengt tatt ikke behøver å være en erstatning for en observerbar markedspris, men den pris som to uavhengige parter hadde avtalt under ellers like forutsetninger. Avgjørende blir da 1) å forstå hva forutsetningen til partene er/var på tidspunktet for avtaleinngåelse, og 2) hva ville være en kommersiell rasjonell adferd for hver av partene basert på nevnte forutsetninger. De 5 sammenlignbarhetsfaktorene er i så måte den beste måten og kartlegge partenes forutsetninger. Derfor må også enhver armlengdesanalyse basere seg på en forståelse av disse.

5 Er det mulig å finne en markedspris på bare boat leie?

Så lenge bare boat kontrakter slik vi har definert det ovenfor ofte skjer innenfor konsern vil det ikke være mulig å observere en direkte sammenlignbar markedspris. Det er videre store variasjoner mellom fartøy, både i spesifikasjoner og alder som kan medføre at tilnærmet like fartøy kan ha meget ulik markedsverdi. Det vil også være store variasjoner mellom ulike type fartøy og ulike type T/C kontrakter i hvilken grad det er en sterk eller svak korrelasjon mellom T/C kontrakten og bare boat leien. Det vil således kreve et betydelig omfang av kjente transaksjoner mellom uavhengige parter på *sammenlignbare* vilkår for å kunne finne en markedspris. Hvorledes selskapet organiserer sin virksomhet og allokerer risiko mellom Fartøyeier og OpCo vil uansett være av avgjørende betydning for prising av transaksjonen. Det synes derfor vanskelig å etablere en form for markedsprismekanisme.

Man er således priggitt å finne en måte å beregne hva en leie kunne ha vært om partene hadde vært uavhengige, under ellers like forutsetninger.

6 Betydningen av rettspraksis

Det er lite rettspraksis i Norge og internasjonalt på prising av bare boat avtaler utover at det er armlengdeprinsippet som gjelder. Et forhold som er av vesentlig betydning for strukturering og prising av bare boat avtaler i Norge, har vært behovet for å fastsette en fast leie for hele kontraktsperioden. Dette er nødvendig for at ikke Fartøyeier skal ha felles virksomhet med OpCo, og på den måten få en utilsiktet skatteplikt for Fartøyeier.

At prisen på leien må fastsettes for hele kontraktsperioden byr på særlige utfordringer på kontrakter som strekker seg over flere år, da det kan være stor usikkerhet knyttet til fremtidig utvikling av spesielt kostnader, men også den risiko som OpCo har under T/C kontrakten. Denne usikkerheten og risikoen er forhold man bør ta hensyn til ved prisingen av bare boat avtalen.

7 Betydning av transaksjonens karakter

Som nevnt ovenfor er en av de fem sammenlignbarhetsfaktorene å definere hva transaksjonen er. Dette er avgjørende for å vite at man sammenligner faktisk sammenlignbare transaksjoner.

Å definere transaksjonen kan virke enkelt for mange, men er i realiteten en av de vanskeligste og mest kritiske faktorene å avklare.

Følgende enkle eksempel kan illustrere dette.

Selskap A selger en sko til selskap B som selger skoen videre til kunde C. A og B er i samme konsern. C er en uavhengig tredjepart. C kjøper skoen av B for 1000. Hva er internprisen mellom A og B?

Om vi skulle definere transaksjonens art bare basert på dette faktumet, så er det åpenbart at det er en sko som selges fra A til B. Betyr dette at transaksjonen er salg av sko? Er ikke salget fra B til C også salg av sko? Skal jeg derfor sammenligne transaksjonen mellom A og B, med den mellom B og C? Vi må jo anta at B skal ha et bidrag for sin innsats med å selge skoen til C. Prisen fra A til B må således være lavere enn fra B til C. Så hvordan kan det ha seg at prisen på salg av samme sko er forskjellig.

Det åpenbare svaret er at dette selvfølgelig ikke er en sammenlignbar transaksjon. Men hva er transaksjonen da? I praksis ser man at det sjelden er skoen som prisen. Den har jo markedet priset til 1000. Det man i realiteten priser er den verdi skoen er tilført på transaksjonstidspunktet

av den part som selger den. Om A i eksempelet ovenfor er en kontraktsprodusent, med begrenset risiko, som produserer skoen på vegne av B, så er det verdien av kontraktproduksjonen man i realiteten priser. Kanskje tilsier det en pris på 100. Er det derimot slik at B bare selger skoen på vegne av A, med begrenset risiko, så kan dette tilsi en pris på 900. Begge priser kan være riktig. Avgjørende for hvordan transaksjonen skal prises er hvilke funksjoner, eiendeler og risiko partene bidrar med i transaksjonen men også kontraktsvilkår, strategiske forhold og markedsforhold på tidspunktet for transaksjonen.

Den samme utfordringen gjelder for en bare boat transaksjon. Selv om transaksjonen er en bare boat avtale, betyr ikke det at denne er sammenlignbar med alle andre bare boat avtaler. Man må gjøre en analyse av øvrige sammenlignbarhetsfaktorer før man kan si hva slag bare boat transaksjon man står overfor, og hvordan denne bør prises basert på de faktiske forutsetningene til partene på transaksjonstidspunktet.

8 Betydning av markedet og bransjespesifikke forhold

8.1 Nærmere om bransjene

Bransjene som er mest relevant og som i størst grad vil rammes av en regelendring for prising av bare boat leie er aktører innen rigg, offshore, seismikk, boligrigger og shipping. Det er viktig å understreke at det er store forskjeller mellom ulike segmenter i markedet og ulike fartøy, bidraget fra fartøyet vil variere betydelig. Kontrakten med kunden kan også variere betydelig fra rene time charter kontrakter til komplekse og sammensatte Engineering, Procurement, Installment and Commissioning (EPIC) kontrakter der fartøyet utgjør en mindre del av kontrakten. En prisingsmodell må således være fleksibel nok til å ta inn over seg disse forskjellene.

Selv om det er forskjeller mellom de ulike bransjene, ulike fartøy og ulike kontrakter, er det likevel noen vesentlige fellesnevnerer som gjør at det er mulig i det følgende å behandle disse under ett.

Fellesnevneren er at overnevnte bransjer kjennetegnes av betydelige investeringer i fartøy, og fartøyene utgjør en vesentlig og nødvendig del av tjenesteleveransen.

I de mer avanserte deler av segmentet kan fartøyene ofte være spesialbygget med et eller begrensede anvendelsesområder, og kan anvendes til lite annet enn det formål de er bygget for. Det er også normalt relativt lang konstruksjonstid på fartøyene. Disse forholdene medfører at det til enhver tid relativt sett er et begrenset antall av ethvert fartøy. Det medfører at markedet til enhver tid er følsomt for ubalanse mellom tilbud og etterspørsel, som resulterer i store og relativt raske svingninger i markedsverdier og rater. Det vil selvfølgelig være til dels store forskjeller mellom de ulike bransjene og ulike typer fartøy ift hvor sensitivt markedet er, men de er alle i mer eller mindre grad eksponert for store markedssvingninger.

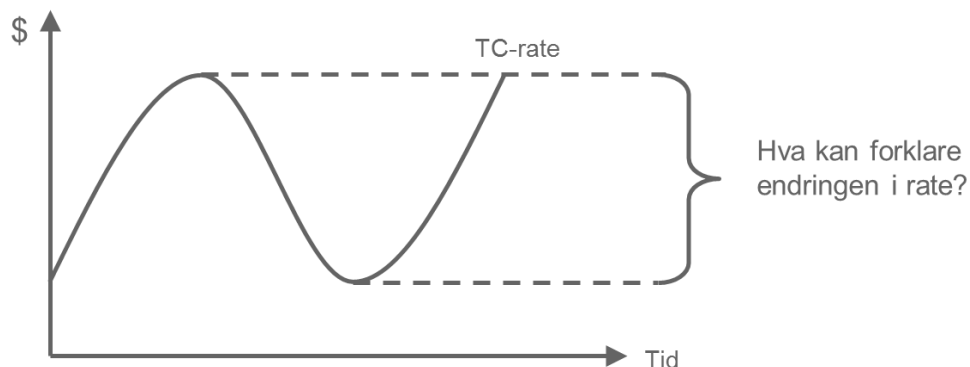
I de mindre avanserte deler av markedet vil generelle markedstrender ha stor innvirkning på prisingen. Både i nedgangsperioder og oppgangsperioder fører dette til at det er tilgjengeligheten på fartøy som i stor grad påvirker prisene det er mulig å oppnå. Dette kan gi til dels store variasjoner i prisingen selv innenfor relativt korte tidsperioder. Typisk ser vi nå som følge av nedgangen i oljeprisen at en rekke fartøy opererer på kontrakter som ikke gir inntekter som er tilstrekkelige til å dekke direkte driftskostnader.

Det er også vesentlige forskjeller i kontraktsstrukturer. Noen kontrakter er lange, mens andre er korte. Dette kan også ha vesentlig betydning for prisen og den risiko som partene påtar seg i transaksjonen.

8.2 Nærmere om markedet

Det som kjennetegner rigg, offshore og shipping er stor volatilitet i T/C rater. I perioder vil hele bransjen derfor gå med betydelige tap, og i andre perioder vil det kunne være betydelige overskudd.

Volatiliteten kan best illustreres med figuren nedenfor:



Det finnes et utall observasjoner av at samme fartøy, samme mannskap, samme kontraktsvilkår og mellom samme parter kan ha meget forskjellige rater fra en kontrakt til en annen, avhengig av markedsforholdene på tidspunktet for kontraktsinngåelsen. Justert for endringer i kostnader, er det kun forholdet mellom tilbud og etterspørsel som kan forklare disse svingningene.

Om tilbudet overstiger etterspørselen blir ofte prisfallet dramatisk. Årsaken er at å ha fartøy i opplag normalt er veldig dyrt. Fartøyet må ha betydelig vedlikehold, selv om det ikke er i bruk. Det kan også påløpe betydelige kapitalkostnader. Videre er det for eksempel for rigg kommersielt sett lettere å få kontrahert en rigg som er i drift enn en som er i opplag. Det vil således normalt for Fartøyeier være å foretrekke å få leiet ut et fartøy til en lav rate som gir inndekning til alle variable kostnader og bidrag til de faste, fremfor å la være å leie ut. Fartøyeiere vil således raskt «dumpe» prisene for å sikre beskjeftigelse av fartøyet. Motsvarende i tider der etterspørselen overstiger tilbudet, vil ratene ofte gå signifikant opp, da det er meget dyrt for kunden å ikke få boret, eller ikke få levert sine produkter i tid.

Vi observerer således at volatiliteten i hvorledes markedet priser en tjeneste først og fremst, og mer enn noe annet, har med faktisk eller forventet tilgjengelighet av fartøy på det tidspunkt man har behov for fartøyet. Vi forutsetter da at det er korrigert for prisøkninger og spesielle forhold ved kontrakten.

Historisk sett er det dessuten lite som tyder på at bransjen over tid har store overskudd på drift i seg selv. Til det er svingningene for sykliske og for store, og det er for mange tilbydere av sammenlignbare tjenester. De store utslagene i resultatene har derimot en sterk sammenheng med tilbud og etterspørsel i markedet etter en type fartøy, og kun i liten grad sammenheng med drift. Det kan selvfølgelig være at noen er mer effektive enn andre aktører, eller har mindre uhell enn andre, men over tid påvirker dette resultatene i mindre grad. Det avgjørende for resultatene er faktisk på hvilket tidspunkt man går inn i markedet. Har en Fartøyeier for eksempel bygget en rigg i en periode med lav etterspørsel vil normalt kostprisen være relativt lav, sammenlignet med

om man bestiller i et hett marked. Om riggeier har bygget riggen på spekulasjon, altså ikke har noen kontrakt for riggen på investeringstidspunktet, og etterspørselen etter rigg øker betydelig frem til tidspunktet for levering av riggen, kan riggeier kunne inngå en kontrakt på rater som reflekterer en vesentlig høyere markedsverdi enn kostprisen. Resultatet vil da kunne bli meget gode, selv på relativt kort tid. Dette var langt på vei tilfellet i perioden fra 2004 – 2008.

Motsvarende vil selskaper som investerer i et hett marked, som så faller sammen, kunne få betydelige tap, hvilket vi også har sett flere eksempler på etter finanskrisen. Fartøyeier tar således normalt markedsrisikoen for at man vil oppnå rater som kan forsvare investeringen, og ikke OpCo.

Avgjørende for resultatene, positivt eller negativt, til selskapene er således først og fremst avhengig av om Fartøyeier har kjøpt et fartøy til en pris som avviker fra den markedsverdi som ratene i et marked reflekterer, og i relativt liten grad drift.

Som det overnevnte viser er det heftet med betydelig markedsrisiko å operere i denne type bransje. I relasjon til prising av bare boat avtaler er det store spørsmålet hvem som skal ta risikoen for disse markedsvingningene. Er det Fartøyeier eller er det OpCo, eller skal den deles?

Tilbake til overnevnte spørsmål om hvem da som står nærmest til å bære risikoen for denne volatiliteten; i og med at risikoen er knyttet til fartøyet som sådan, vil det da være naturlig å tillegge risikoen til den som eier fartøyet, eller som på annen måte har råderetten over fartøyet på tidspunktet for inngåelse av leieavtalen. Har for eksempel OpCo inngått en langsiktig leieavtale med en Fartøyeier som ikke er back-to-back med kommersielle kontrakter med kunder, vil det være OpCo som vil måtte ha denne risikoen for den perioden de har leiet fartøyet. Inngår derimot OpCo en avtale om leie av et fartøy knyttet til inngåelse av en T/C kontrakt, så vil det være naturlig at det er Fartøyeier som tar risikoen for leieprisen.

De faktiske forutsetningene til partene på tidspunktet for inngåelse av kontrakt vil således være av stor betydning for hvorledes man må allokere markedsrisikoen. Det første man derfor må klarlegge ved vurderingen av hvordan man skal prise en bare boat leie er forutsetningene og forretningsmodellen til partene i transaksjonen.

9 Betydningen av funksjoner, eiendeler og risiko

Som nevnt ovenfor så er forståelsen av rollene og bidraget til partene i transaksjonen helt avgjørende for prisingen av transaksjonen, herunder å forstå hva transaksjonen egentlig er og hva denne best kan sammenlignes med.

Et selskaps overskudd er i bunn og grunn bare uttrykk for hvor flink selskapet er til å forvalte sine kostnader, eiendeler og sin risiko.

Det er likevel betydningen av, og bidraget fra, eiendeler og risiko som normalt er avgjørende i en funksjonsanalyse, og som vil i stor grad påvirke allokeringen av overskudds- eller tapspotensiale mellom partene i transaksjonen. Som vist ovenfor vil det være markedet, kontrakten med kunden og strategiske beslutninger som i stor grad vil bestemme rammevilkårene for den interne transaksjonen, og hva som faktisk skal allokere mellom partene i form av en intern transaksjon. Om vi kan anta at funksjoner i utgangspunktet kun gir uttrykk for kostnadene i enhver kontrakt, så er det eiendelene og risiko som sammen skaper muligheten for overskudd i den samme kontrakten. Når funksjoner likevel er så sentrale i enhver armlengdes vurdering, så skyldes det at det først og fremst er selskapets evne til å forvalte eiendelene og risikoene på en god måte som er avgjørende for hvorvidt selskapet er profitabelt

eller går med underskudd. Funksjonen representerer således forvaltningen av eiendeler og risiko. Funksjon kan derimot bare si noe om hvem vi bør allokere avkastningen til, men er ikke egnet til å si noe om hvor mye som bør allokere til hver av partene. Det er bare gjennom en grunnleggende forståelse av bidrag fra eiendeler og risiko at man kan ha en formening om hvor mye som skal allokere til hver av partene gjennom prisen i den interne transaksjonen. I prinsippet kan begge parter i transaksjonen ha funksjoner som bidrar til forvaltning av eiendeler og risiko. Da vil man måtte foreta en konkret vurdering av bidraget fra eiendeler, og en konkret vurdering av hva slag risiko er partene eksponert for og hvilken betydning kan risikoen ha for selskapets overskudds- eller tapspotensiale.

9.1 Nærmere om funksjoner

Med funksjoner menes de roller og ansvar som partene i transaksjonen utøver og som er relevant for transaksjonen.

Typisk i en bare boat transaksjon er at den ene parten er en Fartøyeier og den andre er et operasjonsselskap, som har kontrakten med kunden. Det må da forutsettes at disse to selskapene har de nødvendige funksjoner, altså mennesker med tilstrekkelig kompetanse og kapasitet til å ivareta de roller og ansvar de er tildelt.

Fartøyeier må ha tilstrekkelig funksjoner til å eie, forvalte, investere og forsikre fartøyet. OpCo må på sin side ha tilstrekkelig funksjoner til å oppfylle kontrakten, herunder vedlikeholde og reparere fartøyet under leasingperioden.

Det betyr ikke at alle funksjoner i OpCo og Fartøyeier utføres av egne ansatte i selskapene. Funksjoner kan kjøpes inn fra både eksterne og andre selskaper i gruppen. Ofte ser man at funksjoner er sentralisert i egne selskaper som leverer tjenester til hhv Fartøyeier og OpCo, og på den måten gjør det mulig for selskapene å oppfylle sine forpliktelser og å drive sin virksomhet. Men ansvaret for utøvelsen av funksjonen vil alltid påhvile selskapene, og styrene i selskapene.

Funksjonene er viktige å forstå, og ikke bare hva de gjør, men også hva de er ansvarlige for. Ved allokering av risiko mellom partene i transaksjonen, som vi kommer tilbake til nedenfor, er det derfor viktig å forstå om funksjonene i Fartøyeier og OpCo har tilstrekkelig kompetanse, kapasitet og myndighet til faktisk å forvalte risikoen på en god måte og som de er ment å være ansvarlige for.

OECD har derfor også uttrykt at ved vurdering av risikoallokering internt i konsern, vil det være viktig at den som har blitt allokert en risiko, faktisk kan forvalte den. Om det ikke er tilfelle, kan det være at risikoallokeringen mellom partene er uriktig.

Men det er også viktig å forstå at en funksjon i seg selv, sier ingen ting om verdi av funksjonen. Det er den risiko selskapet tar ved utøvelsen av funksjonen som er avgjørende for verdien av funksjonen som sådan.

9.2 Nærmere om eiendeler

Fartøyet er naturlig nok av vesentlig betydning i en bare boat avtale. Fartøyet er en nødvendig forutsetning for virksomheten til OpCo. Om det ikke er et fartøy tilgjengelig kan ikke OpCo levere sine tjenester, uansett hvor dyktige folk som finnes i OpCo. Man kunne selvsagt argumentere for at et fartøy uten et OpCo heller ikke har noen verdi, hvilket i prinsippet er riktig. Men det er alltid mulig å finne mennesker som kan gjøre jobben til et OpCo for en Fartøyeier.

Derfor, og som nevnt ovenfor, ser vi at det først og fremst er tilgjengeligheten av fartøy som er den avgjørende faktoren for prisingen av tjenesten i markedet.

Når det er sagt så er også andre immaterielle eiendeler av betydning, slik som kunderelasjoner, HMS, og kompetanse i OpCo. Men sammenlignet med betydningen av fartøyet er disse generelt vesentlig mindre.

Hvilken betydning eiendelene har i en transaksjon vil likevel variere, og være avhengige hvor kritisk eiendelen er for inngåelsen og oppfyllelsen av den eksterne kontrakten med kunden samt hvilken risiko partene tar i transaksjonen.

9.3 Nærmere om risiko

Risiko, og allokering av denne mellom partene i den interne transaksjonen, er den mest betydningsfulle faktoren i enhver armlengdevurdering. Dessverre ser vi alt for ofte at skattemyndighetene ikke har tilstrekkelig forståelse av hva risiko er og hvilken betydning risiko har får strukturering og prising av en transaksjon.

Et grunnleggende utgangspunkt i OECDs retningslinjer er at man skal allokere risiko til den part som står nærmest til å bære og effektivt kontrollere risikoen. Det har således formodningen mot seg at en part vil påta seg en risiko som man ikke selv har kontroll over. Samtidig er det risiko som ingen av partene nødvendigvis har kontroll over, slik som markedsrisiko. Da kan blir det et spørsmål om allokering av denne mellom partene. OECD forutsetter at risikoen i slike tilfeller allokeres til den som har best evne til å bære risikoen, med andre ord hvilken part som er mest kapital. Ofte vil det være Fartøyeier.

Det er flere typer risiko som partene i transaksjonen kan være eksponert for.

9.3.1 Fartøyeiers risiko

Fartøyeiers risiko er primært investeringsrisikoen, som er et annet ord for markedsrisiko. Med det menes risikoen for at eier får den avkastning på investeringen som var forventet på investeringstidspunktet. Dels vil det avhenge av hvilke rater eier evner å få for fartøyet. Men vel så viktig som pris, er hvor stor del av levetiden til fartøyet som eier har inntekter på fartøyet., altså utnyttelsesgraden. Et fartøy uten kontrakt har ingen inntekter, bare utgifter. I et marked med lave rater, vil normalt også markedsverdien på fartøyet være tilsvarende lavt, om det ikke er en kortsiktig svikt i markedet. Det er derfor ikke gitt at eier vil selge, eller får solgt fartøyet til en pris som er akseptabel. Men når fartøyet er på kontrakt, vil normalt eier ikke ha noen risiko for fartøyet i den tiden fartøyet er på kontrakt. Da er all risiko for fartøyet på OpCo. Eier vil derimot ha risiko for å finne beskjeftigelse for fartøyet når fartøyet går av kontrakten.

Øvrig risiko, som tap av fartøy, er normalt forsikret.

9.3.2 OpCos risiko

OpCo vil også ha markedsrisiko, men denne kan variere avhengig av hvorledes OpCo er satt opp og hvilken forretningsstrategi som gjelder for OpCo. Om OpCo er etablert utelukkende for oppfyllelse av en kontrakt alene, og leier inn alt selskapet behøver for å oppfylle kontrakten med kunden fra andre parter, relaterte og eksterne, og kun for kontraktens varighet, har OpCo i prinsippet ingen markedsrisiko. Så fort kontrakten er ferdig, vil selskapet ikke lenger ha kostnader. Om derimot OpCo driver en virksomhet, med mange ansatte, så vil selskapet selvfølgelig ha risiko for å finne beskjeftigelse for sine ansatte, og inndekning av fast kostnader. Sammenlignet med en Fartøyeier anses denne risikoen som begrenset, da et OpCo normalt vil

kunne redusere sine faste kostnader gjennom permisjon/oppsigelse av ansatte innen rimelig tid, og således begrense sine tap. En Fartøyeier sitter derimot med betydelige verdier bundet opp i en eiendel som uansett vil koste mye å holde ved like, og som i perioder kan fremstå som uomsettelig, i hvert fall til en pris som kan fremstå som forsvarlig, uten å påføre eier enda større tap.

På kontrakt med kunde er OpCo primært eksponert for to typer risiko, henholdsvis kontraktsoppfyllelsesrisiko og nedetidsrisiko. Begge kan være betydelige avhengig av type oppdrag, type fartøy, farvann, årstider osv. Nedetid vil si at OpCo ikke er i stand til å utføre den tjenesten de får betalt for. Det kan være mange grunner til dette slik som dårlig vær, tekniske problemer, ulykker osv. På T/C kontrakter vil nedetid normalt resultere i redusert eller ingen inntekt for OpCo. OpCo kan således være eksponert for betydelige kostnader knyttet til mannskap og leie av fartøy, uten å få motsvarende inntekter i kortere eller lengere perioder. Dette er normalt den største risikoen for OpCo på kontrakt.

OpCo har også full risiko for vedlikehold og reparasjon av fartøyet, og er ansvarlig for alle kostnader knyttet til dette under hele leieperioden.

10 Betydningen av forretningsstrategier

Forretningsstrategier er en av de fem sammenlignbarhetsfaktorene, og er en meget viktig faktor å forstå for å kunne bedømme hva slags transaksjon man står overfor og hvordan denne bør prises.

Forretningsstrategi kan foreligge på flere nivåer. Du kan ha gruppens overordnede forretningsstrategi. Denne sier noe om hvordan selskapet skal tjene penger og vokse.

Noen grupper tar et bevisst valg om å redusere sin risiko gjennom lange kontrakter mot kunder for å begrense risikoen for at man har fartøy og ansatte som ikke er på kontrakt. Lange kontrakter gir derfor normalt lavere rater, og lavere overskudd. Men overskuddet er sikrere og nedsiden mindre.

Noen grupper er ute etter å maksimere sin risiko gjennom kortere kontrakter mot kunder som normalt gir høyere rater. De satser på at markedet vil være godt, og tar risikoen for at de har fartøyet på kontrakt. Disse selskapene kan få betydelig høyere overskudd, men risikerer også store tap om markedet ikke utvikler seg negativt. Ytterligere andre grupper velger en strategi som er en blanding av de to ovennevnte, og velger høy risiko for deler av sin virksomhet og lavere for andre deler, for på den måten å fordele risikoen.

I tillegg til en overordnet strategi, vil gruppene normalt ha en strategi på selskapsnivå for det enkelte OpCo eller Fartøyeier for om de velger å legge markedsrisikoen hovedsakelig på Fartøyeier eller hovedsakelig på OpCo.

Enkleste måten å maksimere Fartøyeiers risiko vil være å legge utnyttelsesrisiko og prisrisiko på Fartøyeier. Dette er typiske back-to-back avtaler. OpCo har da ingen risiko for fartøyet når dette ikke er på kontrakt. Det innebærer at Fartøyeier må maksimere sine leieinntekter når fartøyet er på kontrakt. Typisk for slike selskaper er at man etablerer et OpCo for oppfyllelsen av en enkelt kontrakt. Når kontrakten er fullført opphører all virksomhet i OpCo.

Et OpCo som blir etablert for oppfyllelsen av en kontrakt, vil nødvendigvis ikke pådra seg mer risiko enn nødvendig, og vil derfor bare være villig til å påta seg en kontrakt, om de vet de kan få overskudd på kontrakten, da det ikke er gitt at det vil få flere kontrakter. Det har derfor formodningen mot seg at et slikt selskap vil avtale en bare boat leie som vil resultere i et tap. All markedsrisiko er således overført til Fartøyeier.

Andre selskaper velger å legge utnyttelsesrisikoen på OpCo gjennom å inngå langsiktige bareboat-avtaler mellom eier og OpCo, med dertil lavere risiko for Fartøyeier. Da er det OpCo som har markedsrisikoen og risiko for utnyttelse av fartøyet. Dette medfører at leien, under ellers like markedsvilkår, blir lavere sammenlignet med en kortere avtale.

Begge strategier kan være like gode, men de vil ha stor betydning for hva som er en armlengdes pris i et gitt tilfelle. Strategi vil således påvirke allokeringen av risiko og ansvar mellom partene.

Forretningsstrategi kan også knyttes konkret til en kontrakt, og kan ha påvirket prisen i T/C kontrakten. Følgende eksempel kan illustrere dette. En Fartøyeier har investert og bygget et fartøy på spekulasjon. Hva om markedet har falt slik at etterspørselen er lavere enn antatt når fartøyet er levert. Fartøyeier står da med et valg om å vente på at markedet bedrer seg, eller leie ut fartøyet på en lav rate. Om eier finner en mulighet til å leie ut fartøyet til en lav rate, som er vesentlig lavere enn det er markedsverdi/kostpris skulle tilsi, er det da rimelig at OpCo skal måtte akseptere en lavere rate for sitt bidrag? Det kan selvfølgelig hende at begge parter i transaksjonen har sammenfallende interesser i å ta en kontrakt på lave rater. Da vil det kanskje være forsvarlig å fordele evt tap mellom partene.

Uansett er poenget med det ovennevnte å få frem at en prisingsmodell må ta hensyn til betydningen av strategiske forhold på tidspunktet for avtaleinngåelsen som kan ha innvirket på prisen på kontrakten med kunden og internt mellom Fartøyeier og OpCo.

11 Betydningen av kontraktuelle vilkår

Kontraktuelle vilkår i en operasjonell bare boat avtale vil normalt fremstå som relativt like, og derfor generelt gi liten veiledning om hvilken betydning vilkårene har hatt for prisen. Det er bransjestandarder slik som Barecon, som er laget for bruk mellom uavhengige parter, og som normalt brukes som utgangspunkt også for bare boat avtaler mellom relaterte parter. Forutsatt at vilkårene i en bare boat kontrakt oppfyller kravene til å være en *bona fide* bare boat kontrakt, vil det primære vilkåret som kan være av betydning for prisingen knytte seg til varigheten på kontrakten og i hvilken grad forpliktelsene i kontrakten er knyttet opp til oppfyllelse av OpCos T/C kontrakt eller ikke. Er bare boat avtalen knyttet direkte opp mot OpCos oppfyllelse av en T/C kontrakt, har man det man kaller en back-to-back avtale. Normalt indikerer dette begrenset markedsrisiko for OpCo, da OpCo ikke har risikoen for fartøyet utover T/C kontrakten. Motsvarende om det er en lang bare boat avtale, som ikke er knyttet opp mot en oppfyllelse av en konkret T/C kontrakt for OpCo, så vil det normalt tilsi at det er OpCo som har markedsrisikoen for fartøyet under avtalens varighet. Men kontrakten kan alene ikke avklare hvordan uavhengige parter hadde priset tilsvarende kontrakt. Man er uansett nødt til å se kontrakten i sammenheng med de øvrige sammenlignbarhetsfaktorene før man kan ha en formening om hvordan kontrakten ville ha blitt priset mellom uavhengige parter.

12 Hvilke metoder anvendes i dag?

Det finnes en rekke metoder for å beregne bare boat leie. De kan likevel deles inn i noen hovedkategorier:

- Metoder som tar utgangspunkt i markedsverdi på fartøyet
- Metoder som tar utgangspunkt i OpCo sine kostnader
- Profit split metoder som deler overskuddet mellom Fartøyeier og OpCo
- Andre metoder som kan være en blanding av ulike elementer, herunder overnevnte

- Sjablonregler (Skattemyndigheter)

Det er utfordringer med alle metodene, men større utfordringer med noen enn for andre.

12.1 Fartøyet som utgangspunkt for beregning av leie

Det er mange som mener at fartøyets verdi er et godt utgangspunkt for beregning av en leie. Tanken er at en økonomisk rasjonell Fartøyeier alltid har to alternativer; enten å inngå en leieavtale eller å selge fartøyet. En rasjonell eier vil således ta utgangspunkt i markedsverdien på fartøyet og vurdere leien opp mot denne. Om eieren tror at markedsverdien er høyere enn det leien reflekterer, så vil eieren enten la være å ta leiekontrakten eller selge fartøyet. En leieavtale som reflekterer markedsverdien på fartøyet viser således at leien er markedsmessig priset.

Selv om resonnementet er logisk, er det heftet med vesentlige svakheter. Resonnementet forutsetter nemlig at markedsverdien på fartøyet til enhver tid er kjent, og at den verdi som er kjent faktisk reflekterer markedsverdien på det tidspunktet hvor leieavtalen inngås.

Vi vet at dette sjelden er tilfelle. Eneste unntak er på det tidspunkt et fartøy blir kjøpt eller solgt. Dagen etter kan derimot verdien være en helt annen. Verdsettelse fra meglerhus viser også at det er heftet med betydelig usikkerhet hva verdien av et fartøy kan være. Normalt vil megleren gi et verdiintervall. Verdintervallet er ofte stort. Dette bekrefter usikkerheten knyttet til verdien. Vi har sett eksempler på intervaller som er på USD 50 millioner. I tilfeller der man har gått til flere meglerhus på samme tid, ser vi også at intervallene avviker betydelig fra hverandre. Alt i alt forteller dette oss at det er stor usikkerhet heftet til markedsverdien på et fartøy. Denne usikkerheten blir dessuten bare større jo lenger unna i tid man er fra verdsettelsestidspunktet, og særlig hvis det har vært store bevegelser i markedet på tilbud og etterspørsel siden verdsettelsen.

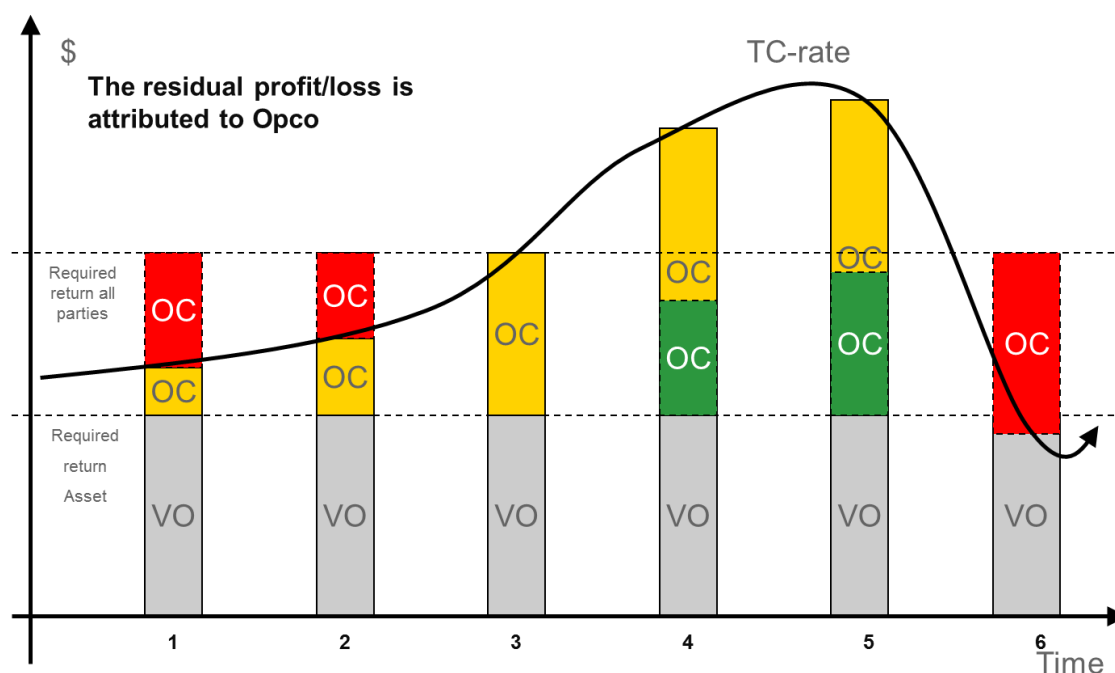
Det er således gode grunner til å være tilbakeholden med å bruke markedsverdi som eneste utgangspunkt for en vurdering av leie.

Kostpris, gjerne justert for etterfølgende investeringer o.l., eller bokført verdi, er heller ikke et godt utgangspunkt for en armlengdes vurdering av en leie, da det sjelden er sammenheng mellom kost og markedsverdi. Kostpris eller bokført verdi kan være vesentlig høyere og vesentlig lavere enn markedsverdien på et fartøy på tidspunktet for inngåelse av en leiekontrakt, avhengig om markedet er godt eller dårlig.

En gammel rigg kan for eksempel har relativt lav bokført verdi, men vil i et marked med stor etterspørsel kunne ha en høy markedsverdi. Og motsvarende så vil et nybygg kunne være vesentlig dyrere enn markedsverdien på tidspunktet for ferdigstillelse.

Etter vår mening reflekterer overnevnte forskjeller mellom kost og markedsverdi nettopp den investeringsrisikoen som en Fartøyeier tar. Fartøyeier kan derfor ikke ha noen berettiget forventning om å få en god avkastning på investeringen i fartøyet på enhver kontrakt om Fartøyeier leier fartøyet ut på back-to-back vilkår. Derfor virker det heller ikke rimelig å ha fartøyet som utgangspunkt for prising i slike kontrakter.

Konsekvensene av en metode som tar utgangspunkt i Fartøyeier kan illustreres med følgende figur:



Som

figuren viser vil en metode som tar utgangspunkt i å sikre avkastning til Fartøyeier i praksis overføre alle risiko for residuelt «underskudd» og «overskudd» som følge av markedssvingninger til OpCo. Gitt at man har en justert markedsverdi fartøyet som utgangspunkt for prisingen av leien, vil selvfølgelig bilde bli noe annerledes. Men risikoen for at den markedsverdi man legger til grunn ikke er riktig, om denne er for lav eller høy, vil i praksis overføres på OpCo.

12.1.1 Fordeler med metoden

- Rasjonelt resonnement
- God metode for prising av finansielle bare boat avtaler, eller veldig lange bare boat avtaler som ikke er på back-to-back vilkår
- Sikrer avkastning til Fartøyeier
- Kan være anvendelig om selskapet har en forretningsstrategi som innebærer å maksimere risiko og avkastning på fartøyet, enten gjennom leie eller salg av fartøyet.

12.1.2 Ulemper med metoden

- Vanskelig å fastsette/stor usikkerhet knyttet til markedsverdi på fartøyet – stor usikkerhet knyttet til beregning av leievederlag – stor risiko for feilprising
- Tar ikke nødvendigvis hensyn til underliggende allokering av risiko mellom partene
- Risiko for feilprising føres over på OpCo

12.2 Operasjonsselskapet som utgangspunkt for prising

Et annet alternativ til å prise en bar boat avtale er å ta utgangspunkt i OpCo ved beregning av leien. Fordelen med dette er at OpCo har fått en markedspris på sin leveranse av tjeneste i form av en T/C rate. Vi har således et presist og tidsmessig riktig utgangspunkt for beregning av bare

boat avtalen, i motsetning til ved bruk av markedsverdien på fartøyet som utgangspunkt for beregningen.

Normalt observerer vi at T/C kontraktene forutsetter full kostnadsdekning for OpCo, gjerne med eskaleringsklausuler for det tilfellet at enten kontrakten ligger langt frem i tid og/eller kontrakten strekker seg over flere år. Dette er et meget viktig poeng da dette indikerer at OpCo i realiteten har begrenset risiko knyttet til egne kostnader. Vi ser derimot ingen tilsvarende forutsetning om at Fartøyeier skal få dekket sine kostnader eller få en viss avkastning på fartøyet.

I enkelte kontrakter, spesielt på drilling tjenester og avanserte offshoretjenester, ser man ofte at T/C raten er splittet opp i et Capex element i USD, til dekning av riggleie, og et Opex element i NOK, til inndekning av driftskostnadene som hovedsakelig er i NOK. Denne fordelingen kunne tenkes å gi en indikasjon på hvorledes kunden vurderer allokeringen til riggeier og til OpCo. Men i praksis danner det neppe noe godt utgangspunkt, da allokeringen til NOK normalt er begrenset til kostnadene som er i NOK, mens allokeringen til USD dekker skal dekke leie av fartøy, samt risiko og profit.

Det er således normalt ikke mulig å lese ut av en kontrakt hvilken profitmargin man har beregnet seg, eller hvor stor del av kontraktsverdien som er kompensasjon av kontraktsoppfylleelsesrisiko og nedetidsrisiko for OpCo. Kontrakten gir dermed ingen god indikasjon på en korrekt fordeling av profitmarginen mellom fartøyeier og OpCo.

12.2.1 Nærmere om kost pluss metoder

Den vanligste metoden internasjonalt er at man tar utgangspunkt i OpCo sine driftskostnader, eksklusive leie av fartøy (kost) og legger på et fast påslag eller margin på driftskostnadene for å beregne bare boat leien. Påslaget kan enten være en funksjon av kostnadene (tradisjonelle kost plussmetoden) eller nettomargin (Transactional Net Margin Method (TNMM)). Den tradisjonelle kost pluss metoden innebærer at man beregner påslaget som en prosentdel av kostnadene. TNMM innebærer at man beregner påslaget som en nettomargin (%) beregnet av inntekten(T/C raten) til OpCo. Da bare boat leien i begge tilfeller vil bli beregnet som en funksjon av driftskostnadene til Opco med et påslag har vi valgt å kalle det kost pluss metoder. Uansett hvordan man beregner påslaget på kost, som en prosent av kost eller som en margin, så er dette en erkjennelse av at OpCo normalt har mer begrenset risiko enn Fartøyeier.

I praksis ser vi to måter å anvende overnevnte kost pluss metoder; 1) på faktisk kost, og 2) på budsjettet kost.

12.2.1.1 Faktisk kost

Om man anvender faktisk kost, vil påslaget legges til faktiske driftskostnader eksklusive leie. Denne metoden priser egentlig ikke leien, men tjenesten til OpCo. Leieprisen blir således priset indirekte. Da overskuddet(påslaget) legges på faktiske driftskostnader, blir i praksis leien variable og avhengig av hvor effektiv OpCo er i sin virksomhet og i sin kontraktsoppfyllelse. I realiteten overføres således all risiko for kontraktsoppfyllelse og nedetid til Fartøyeier, selv om dette skyldes forhold OpCo er ansvarlig for.

Da OpCo under denne metoden ikke har noe risiko for egen virksomhet, vil dette måtte reflekteres i påslaget.

12.2.2 Fordeler med faktisk kost metoden

- Forutberegnelighet for selskapene i hvorledes OpCo beskattes

- Garantert skattepliktig inntekt for staten OpCo er skattepliktig til for sin virksomhet

12.2.3 Ulemper med faktisk kost metoden

- Vanskelig (umulig) å finne marginer (påslag) fra sammenlignbare virksomheter med tilsvarende funksjoner og risiko
- Reflekterer ikke den reelle og underliggende risiko og risikofordeling mellom partene – overfører i prinsippet all risiko til Fartøyeier
- Ikke armlengdes
- Kan ikke anvendes i Norge i dag da bruk av metoden i praksis vil medføre at Fartøyeier og OpCo driver felles virksomhet, og kan således resultere i utilsiktet skatteplikt for Fartøyeier

12.2.3.1 Budsjettert kost-metode

Under budsjettert kost-metoden, kommer man frem til en fast bare boat leie for hele kontraktsperioden. Man kan enten ta utgangspunkt i kun driftskostnader eller også hele kostnadsbasen til OpCo, inkludert leie, og legge et påslag på denne. Man vil til forskjell fra faktisk kost metoden ta utgangspunkt i budsjetterte driftskostnader. Også her vil leiekostnaden være fastsatt som en konsekvens av driftskostnadene til OpCo. Men leiekostnaden vil være fast og kjent under hele kontrakten. Under budsjettert kost metoden vil OpCo bære risiko for faktisk utførelse av kontrakten, både for inntekter og utgifter. Påslaget skal således gi inndekning for eventuell risiko som OpCo har under kontrakten. Budsjettert kost metoden vil normalt tilsi et høyere påslag, sammenlignet med faktisk kost metoden, da påslaget skal gi inndekning for kontraktsoppfyllelsesrisiko og nedetid. OpCo kan i prinsippet gå med underskudd, om det for eksempel er mye nedetid, eller OpCo opplever andre problemer med oppfyllelse av kontrakten.

Utfordringen med den tradisjonelle kost pluss metoden er at risiko sjelden er en funksjon av kostnader. Som nevnt ovenfor under risiko, så er den primære risikoen til OpCo knyttet til kontraktsoppfyllelse og nedetid, men også til en viss grad markedsrisiko. Med det er ingen eller liten sammenheng med hvor stor denne risikoen er og hva kostnadene er knyttet til oppfyllelse av kontrakten. Det er således vanskelig å beregne hva et riktig påslag skal være.

I følge OECDs retningslinjer er ikke den tradisjonelle kostpluss metoden en egnet metode der ikke verdien av tjenesten er en funksjon av kost. Det er således prinsipielt uheldig å anvende denne metoden for prising av verdien av tjenesten til OpCo.

Det er heller ikke anbefalt å anvende TNMM for fastsettelse av en nettomargin, om det ikke er betydelig likhet i underliggende funksjoner og risiko, bransje og markedsforhold.

Konsekvensene av en den tradisjonelle kost plussmetoden for prising av bare boat kan illustreres med følgende figur.

Metoden forutsetter et slag Joint Venture mellom partene i at disse har sammenfallende interesser i å inngå kontrakten med kunden. Som vist ovenfor er ikke det gitt, da Fartøyeier kan ha interesse i å inngå en meget dårlig kontrakt for å slippe å legge fartøyet i opplag.

Anvendelsen av en profit split metode vil uansett kreve en omfattende analyse av partenes forutsetninger på tidspunktet for avtaleinngåelsen, herunder det relative bidraget til partene i kontrakten.

Om man ønsker en sjablonregel, så vil det forutsette at det er mulig å finne en slags fast splitt mellom partene, f.eks 85/15. Utfordringene med dette er at dette kan slå veldig skjevt ut om markedet er svakt eller godt da partene vil måtte dele både overskudd og underskudd. Som vi så ovenfor, så er det primært tilbud og etterspørsel på fartøyet som forklarer endringen i T/C rater over tid. Det medfører at en slik fast splitt vil kunne medføre at OpCo blir overkompensert i gode tider, og betydelig underkompensert i dårlige tider, sågar gå med tap om det er en riktig dårlig kontrakt.

En annen variant av Profit splitt er den såkalte Residual profit split. Under denne metoden allokterer man en rutinemessig margin på toppen av kostnadene til hver av partene, som reflekterer bidraget til partene. En eventuell profitt utover denne rutinemessige marginen, blir så allokert mellom partene etter en nøkkel som antas å reflektere bidraget utover det rutinemessige. Også dette krever en konkret armlengdevurdering. Residual profit split metoden forutsetter også at det kan ende med en fordeling av et evt tap mellom partene etter en gitt nøkkel.

12.3.1 Fordeler med profit split metoden

- Enkel å anvende
- Deler markedsrisikoen mellom partene
- Kan gi store overskudd til OpCo i gode tider

12.3.2 Ulemper med Profit split metoden

- Kan slå skjevt ut
- Vanskelig å lage en sjablon
- Kan gi tap til OpCo i dårlige tider
- Reflekterer ikke nødvendigvis underliggende reel fordeling av risiko

12.4 Kombinasjon av markedsverdi, kost pluss og profit split

Vi observerer også metoder som gjør en tosidig analyse i tråd med det som er beskrevet ovenfor. Man kalkulerer da hva Fartøyeier vil ha og hva en kost pluss for OpCo vil tilsi. Så fordeler man et residualt overskudd eller tap forholdsmessig mellom partene.

Dette fremstår som en gylden middelvei, og kan derfor fremstå som å gi uttrykk for et riktig resultat. Den primære utfordringen med denne tilnærmingen er at den ikke tar hensyn til usikkerheten knyttet til markedsverdien av fartøyet, eller at en kost pluss ikke tar hensyn til underliggende risiko for OpCo. Selv om en slik deling vil redusere noe av usikkerheten og svakhetene knyttet til begge metoder, så vil det fortsatt hefte betydelig, og etter vår mening for stor usikkerhet knyttet til utfallet.

12.5 EY sin egenutviklede bare boat metodikk

Som en konsekvens av utfordringene med overnevnte metoder har EY utviklet en egen metodikk for prising av bare boat leie, som på mange måter er en hybrid av alle de overnevnte metodene, men der vi søker å avhjelpe svakhetene ved de ulike metodene.

EY sin metodikk er ment å reflektere partenes underliggende reelle risiko, og allokere denne på en riktig måte. Elementene i metoden kan kort oppsummeres på følgende måte:

- Bare boat leien fastsettes basert på budsjetterte inntekter og kostnader, herunder estimert underliggende kontraktsrisiko
- Bare boat leien er fast under hele kontraktsperioden
- Metodikken er tosidig og tar hensyn til både Fartøyeier og OpCo
- OpCo har full risiko for kontraktsoppfyllelse og nedetid, og endelig resultat
- Fartøyeier har den primære risikoen for markedssvingninger
- OpCo skal ved fastsettelsen av leien få full inndekning for budsjetterte kostnader, inkludert leie
- OpCo skal ved fastsettelsen av leien få inndekning estimert kontraktsoppfyllelsesrisiko, basert på analyse av kontrakten, samt forventet nedetid og en risikopremie for ekstraordinær nedetid
- OpCo får ved fastsettelsen av leien en risikofri margin på sine driftskostnader eksklusive leie som en rutinemessig avkastning for tjenesten de utfører
- Fartøyeier beregner en ønsket leie basert på antatt markedsverdi
- For det tilfelle at det etter at overnevnte beregninger er gitt foreligger et residuallt «overskudd» eller et residuallt «underskudd», så skal dette fordeles mellom partene, men slik at det alt vesentlige tilordnes Fartøyeier, og aldri slik at splitten vil medføre et tap for OpCo

Metodikken har således elementer fra alle overnevnte metoder, men har tatt det beste fra hver av metodene for å komme frem til et resultat som antas å være mer presist enn noen av de øvrige metodene. For det første reduserer den betydningen av usikkerhet knyttet til markedsverdien av fartøyet ved fastsettelse av leien. For det andre verdsetter den risikoen knyttet til kontraktsoppfyllelse og nedetid for OpCo som en kost pluss metode ikke kan gjøre. For det tredje splitter den residuallt «overskudd» eller «underskudd» mellom partene, men slik at OpCo i utgangspunktet alltid får inndekning for den risiko selskapet tar.

Det er fortsatt usikkerhet knyttet til en rekke forhold, herunder budsjettfastsettelse og verdsettelse av risiko. Men gjennom å foreta en mer finmasket tilnærming får man tatt bort de store feilmarginene og får et mer treffsikkert resultat, som gjør at usikkerheten blir av mindre betydning og innenfor et intervall som må antas å være akseptabelt både for skattyter og skattemyndigheter.

12.5.1 Fordeler med EYs metodikk

- Tar utgangspunkt i underliggende kontrakter og faktiske forhold
- Reflekterer underliggende risiko hos partene
- Reflekterer bidraget fra partene
- Mindre usikkerhet enn øvrige metoder/mer treffsikker

12.5.2 Ulemper med EYs metodikk

- Noe mer komplisert å anvende enn øvrige metoder
- Krever noe mer analyse

12.6 Oppsummering

Som det fremgår av den ovenstående er det betydelige utfordringer knyttet til prising av en bare boat avtale.

For det første må man være sikker på hva slag bare boat avtale man står overfor. Er det en kortsiktig operasjonell avtale på back-to-back vilkår med OpCos T/C kontrakt, tilsier det i mange tilfeller at det er Fartøyeier som bør ta den all vesentlige av markedsrisikoen. Det vil da være mer treffsikkert å ta utgangspunkt i OpCo sine kostnader og risiko ved prising av avtalen enn fartøyets markedsverdi. Er det derimot en langsiktig operasjonell avtale, som er ikke er back-to-back, men der OpCo sitter med risiko for utnyttelse og markedssvingninger, så er det OpCo som må tilordnes markedsrisikoen, og det vil kunne være riktigere å se mer hen til markedsverdien på fartøyet. Men også i sistnevnte tilfelle bør man foreta en vurdering av om bare boat avtalen gir tilstrekkelig inndecking for OpCos kostnader og risiko.

Man kan likevel ikke basere seg på overnevnte observasjoner alene, da forretningsstrategier både for gruppen og knyttet til den konkrete T/C kontrakten kan ha betydelig innvirkning både på prisen som er avtalt i T/C kontrakten, samt i den interne BB-kontrakten.

Videre vil det være uforsvarlig å ikke ta hensyn til den faktiske risikoen som er knyttet til oppfyllelsen av en T/C kontrakt, og i hvilken grad risikoen i kontrakten har påvirket prisen.

Det er også helt avgjørende å forstå i hvilken grad fartøyet har hatt påvirkning på T/C raten, eller som det er andre forhold i kontrakten som har hatt større betydning.

Det er også av betydning om OpCo er etablert for en kontrakt, eller om OpCo har en etablert og egen langsiktig virksomhet. Særlig har dette betydning for allokering av markedsrisiko, og villigheten for OpCo til å gå inn på tapsbringende kontrakter under vanskelige markedsforhold. En etablert og langsiktig virksomhet vil kunne ha gode grunner til å gå inn på tapsbringende kontrakter i kortere perioder for å opprettholde arbeidsstyrken og sin markedsposisjon for øvrig, og samtidig kunne forvente å tjene mer i gode tider, sammenlignet med et selskap opprettet for en kontrakt.

13 Sjablong vs armlengdevurdering

Scheel utvalget har foreslått at man bør vurdere å innføre en form for sjablonregel for prising av bare boat leie. Den ovenstående fremstillingen viser utfordringen med å innføre en slik sjablong og hvordan dette kan føre til svært tilfeldige resultater i forhold til den risiko partene tar på seg og hvilken overordnet forretningsstrategi konsernet har.

Vi kan ikke se at en sjablonregel vil være forsvarlig å innføre for prising av en så kompleks transaksjon som bare boat avtaler, hvilket beskrivelsen ovenfor forhåpentligvis er egnet til å underbygge.

Vi har i dag et armlengdeprinsipp som ivaretar norske interesser, og som skal sikre at selskaper som er skattepliktige til Norge har en riktig skattepliktig inntekt. At armlengdeprinsippet er utfordrende å anvende på prising av bare boat avtaler, kan ikke i seg selv være grunn nok til å innføre en sjablonregel.

En sjablonregel bør dessuten kun brukes om den generelt sett gir et rimelig og rettferdig resultat. Det er ikke tilfelle for bare boat avtaler.

Dels kjennetegnes industrien av ekstrem volatilitet på inntektssiden, preget av raske og tidvis betydelige endringer på inntektssiden, uten noen motsvarende fleksibilitet på kostnadssiden. Det medfører at man perioder opplever meget store overskudd, og i andre perioder opplever meget store underskudd. En sjablonregel er lite egnet i et slikt marked. En sjablong ville kunne fungere om man med relativt stor sikkerhet kunne fastsette en markedspris på et fartøy på tidspunktet for inngåelsen av en kontrakt. Som vist ovenfor er det tilnærmet umulig. Tilsvarende vil en sjablonregel basert på kostpris, justert for investeringer e.l. også kunne slå veldig skjevt ut. Der markedet har falt betydelig etter at for eksempel en rigg ble bestilt fra et verft, kan kostprisen være vesentlig høyere enn markedsverdien på tidspunktet for inngåelse av bare boat-kontrakten, og således gi en for høy bare boat leie. Motsvarende, vil en gammel rigg i et godt marked kunne ha en mye høyere markedsverdi på tidspunktet for inngåelse av bare boat avtalen, og således gi en alt for lav bare boat leie. Vi har derfor problemer med å se hvordan en sjablong kan fastsettes med utgangspunkt i fartøyets verdi, uansett hvordan denne måtte fastsettes.

Videre forutsetter en sjablong at vi har ensartede transaksjoner. Som vist ovenfor kan risikoen knyttet til en bare boat transaksjon være veldig ulik avhengig av om den er av finansiell karakter, langsiktig operasjonell karakter, eller kortsiktig på back-to-back vilkår. Og selv i en back-to-back situasjon er det ikke sikkert at markeds situasjonen tilsier at det uten videre er riktig å allokere markedsrisikoen til Fartøyeier. En bare boat leie kan således reflektere meget ulike faktiske forutsetninger, forretningsstrategier og risikoallokering mellom partene. Noen ganger representerer den verdien av fartøyet, mens andre gange representerer den den egentlige verdien av den tjenesten som OpCo yter på vegne av Fartøyeier.

På grunn av ovennevnte forhold vil en sjablonregel etter vår mening bare helt unntaksvis gi et armlengdes resultat. Videre vil en slik metode være svært lite treffsikker og gi tilfeldige resultater som i betydelig grad avviker fra de underliggende realiteter. Det kan ikke være akseptabelt av skattekostnadene knyttet til transaksjoner hvor så selskapene har investert betydelig kapital, fra NOK 250.000.000 for enklere fartøy til over MNOK 6.000.000.000 for svært avanserte fartøy og rigger.

Når det i tillegg finnes metoder og modeller for prising, som sammen eller hver for seg, avhengig av det underliggende faktum og forutsetninger, kan gi relativt treffsikre og armlengdes priser, er det liten grunn til å innføre en lite treffsikker sjablonregel. Dette er utelukkende et spørsmål om kompetanse. Kompetanse om bransjen, om markedet, om kontrakter og om hvordan dette bør prises og verdsettes. Det er store kapitalinvesteringer som er gjennomført som grunnlag for disse transaksjonene og denne type transaksjoner fortjener således en forsvarlig og grundig behandling av skattemyndighetene basert på en metode som ligger tett opp til de markedsmessige realitetene og forutsetningene til partene. Norge har tradisjonelt lagt vekt på utvikle til dels meget detaljerte regler for å komme frem til et riktig og rimelig resultat. En sjablonregel for prising av bare boat leie står således i sterk kontrast til denne tradisjonen.

Slik vi ser det har vi i dag metoder som hver for seg eller i kombinasjon i tilstrekkelig grad reflekterer markedet og som er tilstrekkelig treffsikre. Vi kan derfor ikke se behovet for å innføre en lite treffsikker sjablong.