

4. SEPTEMBER 2023

HØRINGSSVAR

PRISRÅD FOR HAVBRUK OG
INNTEKTSFASTSETTING I GRUNNRENTESKATT

MOWI[®]

Innholdsfortegnelse

Innledning	3
Sammenligning av petroleum og laks.....	4
Sammenligning av råolje og laks:	5
Produkt – råolje versus laks.....	5
Antall transaksjoner – råolje versus laks.....	6
Prissetting spot – råolje versus laks	6
Prissetting fastpriskontrakter – råolje versus laks	7
Oppsummering – råolje versus laks	7
Fastpriskontrakter	8
Spotsalg	9
Fastsetting av skatteavregningspriser – verdsettingen	9
Tilbakeregning til merdkant – opplysnings- og dokumentasjonsplikt.....	11
Konkurransemessige forhold	13
Konflikt med skattemyndigheter i andre land	14
Avslutning	15
Appendix – Tillegg til høringssvar grunnrenteskatt på havbruk, Presiseringer om normpris...	16

Innledning

Mowi viser til høringsbrev fra Finansdepartementet av 29. juni 2023 om etableringen av prisråd for havbruk og fastsetting av bruttoinntekt i grunnrenteskatten.

Mowi støtter Sjømat Norge sitt hørings svar, men ønsker likevel å komme med noen utdypninger.

Vi viser i dette hørings svaret hvorfor bruk av normpris vil føre til at aktører i havbruksnæringen vil bli grunnrente beskattet for inntekter de ikke har, og at bruk av normpris er unødvendig for å beregne aktørenes skattepliktige inntekter.

Mowi vil derfor sterkt advare mot Finansdepartementets foreslåtte normprisråd og fastsetting av bruttoinntekt i den nye grunnrenteskatten på norsk havbruk.

For å unngå feil beskatning er det avgjørende at en normpris representerer den virkelige inntekten til skatteyter. I forslaget til normpris for havbruk er normpriser i petroleumssektoren brukt som utgangspunkt for å etablere en tilsvarende ordning for havbruk. Dette utgangspunktet blir feil siden markedet for petroleum produkter er fundamentalt ulikt markedet for laks og ørret. I markedet for råolje har en svært likvide råvarebørser både på spot og kontraktspriser noe som gjør at referanseprisene er godt egnet som utgangspunkt for normpriser. I laksebransjen har man ingen råvarebørs for spotsalg av laks, og en svært lite likvid råvarebørs for fremtidskontrakter. Det finnes derfor ingen referansepriser som egner seg som utgangspunkt for normpriser hverken for spotsalg eller kontrakter. Finansdepartementet har tidligere konkludert blant annet med at gass skal holdes utenfor normprismodellen for petroleum siden det ikke eksisterer et likvid marked for gass som normpriser kunne baseres på, ref. Ot.prp. nr. 1 2005-2006. En slik manglende likviditet er i enda større grad tilfellet i markedet for laks og ørret.

Det vil være svært overraskende og en ulogisk tilnærming fra Finansdepartementet dersom det skulle bli innført normpriser for laks. Finansdepartementet vil da komme frem til motsatt konklusjon for laks og gass, selv om markedene er forholdsvis like. Det er høy grad av heterogenitet på avtaler for salg av begge produkter og det finnes ikke en likvid og transparent markeds plass for laks slik det beskrives at det ikke finnes for gass, ref. Ot.prp.nr. 1 2005-2006.

I tillegg er det fundamentale forskjeller i kompleksitet hvis man sammenligner markedene for laks og råolje. Laks er et langt mer differensiert produkt med mange attributter som omsettes i et mye mer fragmentert marked. Det er mer enn 90 ganger flere salgstransaksjoner per kvartal for laks sammenlignet med råolje. En normpris basert på et gjennomsnitt vil ikke fange opp variasjoner i pris som naturlig følger av denne kompleksiteten.

Individuelle investeringsvalg, lokalisering, og så videre, har stor innflytelse på hvilke kostnader det enkelte selskap har for å regne seg tilbake for å finne en markedspris på merdkant. En sjablongvurdering eller en form for normkost for disse elementene, vil føre til systematiske feil i fradragsberegningen for enkelt selskaper. Mowi vil derfor advare på det sterkeste mot bruk av normkost eller sjablongmessige kostnader for å komme frem til markedsverdi på merdkant.

I sum er det derfor åpenbart at et normprissystem vil føre til at enkeltaktører vil bli skattet for inntekter de ikke har. Jo færre transaksjoner en aktør har per uke, jo høyere er risikoen for å bli beskattet feil. Slik sett vil risikoen være størst for de minste aktørene i bransjen, som har færrest transaksjoner.

Sammenligning av petroleum og laks

«Petroleumsprisrådet har fungert godt, og formålet med normpriser for petroleum og skatteavregningspriser for havbruk er det samme. Begge skal treffe markedsverdien best mulig på skatteavregningspunktet, med lavest mulig administrative kostnaden».

Med dette som utgangspunkt, vil det være naturlig å diskutere likhetene og forskjellene for hvordan råolje (som er petroleumproduktet som har normpris) og laks omsettes. Dette er noe Finansdepartementet ikke beskriver i notatet. Det ville også vært naturlig å diskutere årsaken til at andre petroleumprodukter ikke har normpris, noe Finansdepartementet heller ikke beskriver. Dette er imidlertid omhandlet nærmere i NOU – Skattlegging av havbruksvirksomhet 2019:18:

«Selv om petroleumsskatteloven åpner for å fastsette normpris også for gass, er hjemmelen hittil ikke benyttet, og salg av gass og kondensat beskattes til faktiske salgspriser. Finansdepartementet vurderte i forbindelse med statsbudsjettet for 2006 å innføre normpris for salg av tørrgass, men kom til at det ikke var hensiktsmessig. Begrunnelsen var at vilkårene i gasskontraktene var relativt forskjellige, og at det ikke fantes et likvid og transparent gassmarked som normprisen kunne baseres på (...) For gassalg er det regler for rapportering til Oljeskattekontoret av alle sentrale avtalevilkår på kvartalsvis basis. Rapporteringen omfatter både interne og eksterne salg».

I Ot.prp. nr. 1 2005-2006, beskrives det blant annet under 23.2.2.1. følgende:

«Kontraktvilkår som kan ha stor innvirkning på markedsverdien, er for eksempel:

- Hvilket tidspunkt kontrakten ble inngått på....Partenes markedssyn og forhandlingsevne på avtaletidspunktet kan dermed påvirke prisvilkårene i avtalen....*
- Norsk gass selges til ulike landingssteder og til ulike kundegrupper. Salg til ulike markedssegmenter kan medføre ulik markedsverdi for gassen.*
- ...Graden av fleksibilitet i kontrakten har dermed stor innvirkning på markedsverdien.*

Selv om tørrgassen er et relativt homogent produkt, kan dermed forskjeller i kontraktvilkårene ha betydelig virkning på markedsverdien mellom felt eller selskap.»

Videre i 23.5.2.2 Normpris: *«Som omtalt i avsnitt 23.2.2, er tørrgass et relativt homogent produkt, men forskjeller i avtalevilkårene i gasskontraktene kan gi betydelig utslag i markedsverdien av gassen. Markedsverdien må derfor vurderes ut fra kontraktvilkårene, og en gjennomsnittsbetraktning for et felt eller en gruppe selskaper vil normalt ikke gi en markedsbasert gasspris. Ut fra at vilkårene i gasskontrakter er relativt heterogene, og at det i dag ikke er et likvid og transparent gassmarked, har departementet derfor kommet til at det nå ikke er hensiktsmessig å fastsette normpris for gass slik det i dag gjøres for olje».*

Vi vil under beskrive sentrale forskjeller mellom hvordan råolje og laks omsettes, og forklare hvorfor forslaget om normpris for laks for det enkelte selskap vil kunne medføre en fare for feil beskatning over tid.

Sammenligning av råolje og laks:

	Råolje		Laks	
Årlige produksjonsvolum Norge 2022	720,000,000	fat	1,365,390,000	kilo sløyd (Kontali)
Andel global produksjon 2022	2%	ca	53%	(Kontali)
Gj sn månedlig produksjon	60,000,000	fat	113,782,500	kilo sløyd
Gj sn fysisk transaksjonsstørrelse	480,000	fat	10,000	kilo sløyd (Mowi estimat)
Antall årlige transaksjoner	1,500	Fra Petroleumsprisrådet	136,539	Estimat for hele næringen
Kvartalsvise transaksjoner	375		34,135	
Antall produkter med ulik pris per transaksjon	1		4	(Mowi estimat)
Antall produkt transaksjoner per kvartal	375		136,539	
Verdi per transaksjon	38,400,000	USD ved oljepris 80 USD per fat Brent	80,000	EUR ved laksepris 8 EUR per kilo sløyd i boks fca Oslo
Børsomsetning	Ja		Nei	
Likvid derivatmarked	Ja	5 år frem i tid	Nei	
Ratio finansiell omsetning vs fysisk	10x globalt volum		0.1x Norge	
Produkt	Ett produkt	per felt	21-50 produkter per lokalitet	
Størrelses sammensetning	Ett produkt	per felt	Variere fra slakt til slakt	per lokalitet
Kvalitet	Ett produkt	per felt	Variere fra slakt til slakt	per lokalitet
Prissetting fysiske transaksjoner	Basis snitt børpris for 5 handelsdager +/- differensial basert på kvalitet på felt		Basert på selskaps forståelse av tilbud og etterspørsel, for hver størrelse og hver kvalitet, til enhver tid	
Andel salg som selges levert og som må tilbakeregnes til normprispunkt	60-70%	Bransjeestimat	98%	Bransjeestimat
Antall kvartalsvise produktpriser som må tilbakeregnes med virkelig kost til normprispunkt	244		133,808	

Produkt – råolje versus laks

Råolje er produktet som grunnrentebeskattes i petroleumssektoren. Dette er også produktet som omsettes.

For laks er produktet som skal grunnrentebeskattes en levende laks som tas opp av merden, på merdkanten. Produktet som vanligvis omsettes er en sløyd fisk pakket med is i kasse, eller et ytterligere bearbeidet produkt. Oppnådd pris i markedet må regnes tilbake til merdkanten, hvor det må justeres for kostnader og verdiskapning etter merdkant.

I markedet for råolje har man ett produkt per produksjonsfelt. Hvert produksjonsfelt har en definert kvalitet. Man vet hva man får når man pumper opp råoljen.

Laks kan ha så mange som 50 sløyde produkter per lokalitet, som består av forskjellige størrelser, kvaliteter og kvalitetssertifikater. En lokalitet består av flere merder. Størrelse og kvalitet på laksen blir estimert gjennom stikkprøveuttak, men det er fortsatt tilfeldig hvilke fisk som pumpes opp i brønnbåten og transporteres til slakteriet. Man kan treffe eller bomme på hva man forventet å få opp av sjøen. Bommer man vil dette få konsekvenser senere i verdikjeden for salget. Hver lokalitet vil inneholde en forskjellig produktsammensetning. Laks er stort sett omsatt som et ferskprodukt, som betyr at prisen vil reduseres for hver dag som går etter at fisken er slaktet, om den ikke er solgt på slaktetidspunktet.

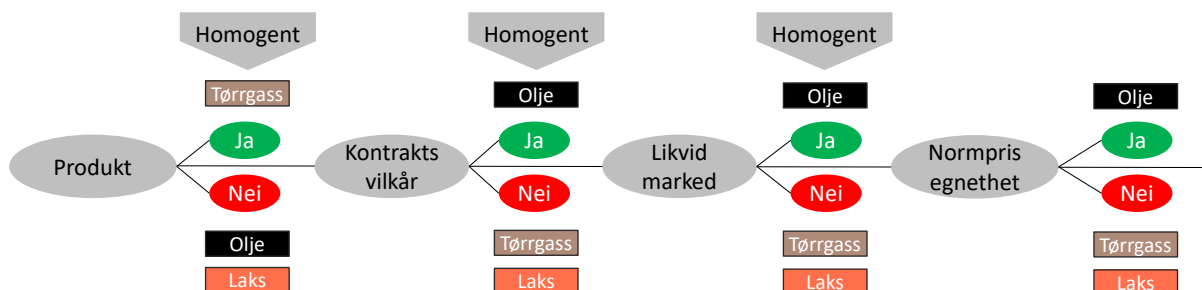


Fig. Laks er ikke en egnet råvare for normpris

Antall transaksjoner – råolje versus laks

Gjennomsnittlig volum per transaksjon for laks i Mowi er om lag 10 tonn sløyd ekvivalent. Det gir et årlig anslått transaksjonsvolum på 136,539 transaksjoner/faktura, basert på Kontali's estimat for totalt slaktevolum i Norge i 2022. Tar vi høyde for at hver transaksjon/faktura er for minst 4 produkter med ulik pris, kan dette antallet multipliseres med 4. Tilsvarende informasjon for råolje er en gjennomsnittlig transaksjon på 480,000 fat, som gir et årlig anslått antall transaksjoner for oppfølging av priset på 1,500 transaksjoner.

Ukentlig er det nesten syv ganger så mange produkttransaksjoner for laks, som råolje har i løpet av et helt år.

Omtrent 60-70% av den fysiske omsetningen for råolje skjer levert på et annet sted enn normprispunktet. Da må oppnådd pris levert i henhold til Incoterms regnes tilbake til normprispunktet. Dette skjer med virkelige kostnader. For råolje vil dette utgjøre omtrent 244 transaksjoner i kvartalet.

Laks omsettes sjelden på merdkanten, men selges fra slakteri, eller levert Oslo (eller et annet sted i Norge), levert Madrid, Boston, Tokyo eller et annet sted i verden. Estimert må 98% av transaksjonene regnes tilbake til merdkanten, noe som utgjør gjennomsnittlig over 133,000 produkttransaksjoner per kvartal. Ettersom slaktevolumet av laks styres av den biologiske utviklingen, hvor man slakter mer laks om høsten, kan antall transaksjoner i månedene med størst volum være 30% høyere.

Prissetting spot – råolje versus laks

Råolje er et produkt som blir omsatt finansielt på børs, for Norge klassifisert som Brent. Det er sterk likviditet i produktet. Dette gjør at man i stor utstrekning ved salg av fysiske råoljetransaksjoner avtaler priser som bestemmes av den børsomsatte råoljeprisen (vanligvis snitt av 5 dager), og hvor det man forhandler pris på er kun kvalitetsforskjellen (differensialer) oljefeltet man selger fra har sammenlignet med Brent. Kvalitetsforskjellene utgjorde i snitt 2-5% av Brentprisen i 2022. Til sammenligning var kvalitetsforskjellene for laks opp mot 50% i samme periode. Når normprisen i stor utstrekning baserer seg på børsprisen for Brent, er det liten risiko for avvik mot oppnådd pris. Det er på kvalitetsforskjellen avvik kan oppstå.

Laks som produkt blir ikke handlet finansielt på børs. Prissetting av fysiske salg baserer seg på det enkelte selskaps forståelse av tilbud og etterspørsel, for hver størrelse og kvalitet, til enhver tid, basert på hva man har planlagt å slakte med utgangspunkt i prognoser (fra de tidligere nevnte stikkprøver fra lokaliteter). Laks som slaktes en torsdag, er i salg fra uken før slakt, og kan om markedet er tregt gjerne ikke være solgt før begynnelsen av uken etter

slakt. I denne perioden fungerer markedet som en uorganisert auksjon. Beslutninger det enkelte selskap tar om å selge tidlig i perioden, eller vente til nærmere slaktedag, og da hvilke priser man velger å selge på, avhenger av hva man forventer å få som slakt for salg. Har man mer småstørrelser enn normalt, vil man kanskje godta en lavere pris relativt til andre størrelser enn hva som er vanlig, etc. All fleksibilitet som avtales i en spotkontrakt vil være reflektert i hvordan man priser avtalen. Avtalene er derfor heterogene. Man har ingen børspis (markedspris) å forholde seg til når man tar beslutningen, og man vet ikke hvordan prisen vil bli sammenlignet med en eventuell normpris, som blir utarbeidet basert på et snitt for alle selskap. Pris for en gitt størrelse og kvalitet kan endre seg – null til to euro fra man starter å selge for en slaktedag, til alt er solgt. Det er til tider også store avvik mellom planlagt slakt og hva som virkelig ble slaktet, på grunn av endret gjennomsnittsvekt, størrelsesfordeling, værforhold, etc. Dette medfører gjerne at det er solgt for mye av enkelte størrelser, som da må reforhandles og man må gi en rabatt for at kunden tar andre størrelser. Det kan også være at man får mer laks av endestørrelser, hvor antall kjøpere er mer begrenset, og man oppnår ikke samme pris som man kunne oppnådd dersom salget kunne planlegges.

Tilsvarende uorganiserte auksjoner skjer parallelt for alle produkter (alle størrelser per kvalitet) for opptil 10 forskjellige slaktedager rullerende, men i noen tilfeller også mer. Med andre ord foregår det svært mange parallelle salg for ulike dager, størrelser og kvaliteter til enhver tid, med store variasjoner i pris.

Prissetting fastpriskontrakter – råolje versus laks

Råolje omsettes som et produkt på børs, og det er god likviditet til å inngå finansielle kontrakter opptil 5 år frem i tid, til enhver tid. Det er en reell markedspris for fastpriskontrakter for lengre perioder. Fysiske fastpriskontrakter kan dermed speiles i det finansielle markedet for å fjerne eksponering for grunnrenteskatt.

Laks har også et derivatmarked – Fish Pool. Dette er imidlertid et lite likvid marked, hvor anslagsvis bare 0.05 – 0.08 gangen av det totale fysiske slaktevolumet av laks i Norge blir omsatt som Fish Pool-derivater. I stor utstrekning «estimeres» pris for forskjellige perioder som tilbys av ansatte i Fish Pool, i mangel av transaksjoner. Det finnes dermed ingen reell markedspris for fastpriskontrakter for lengre perioder frem i tid for laks.

Det at råolje er ett produkt per felt, leder også til mer standardisering av kontrakter. Kontrakter for laks vil være en kombinasjon av flere produkter, hvor spesifikasjoner av kvalitet, størrelsessammensetning, godkjente slaktedager, emballasje, etc., vil påvirke prisingen av én kontrakt versus en annen kontrakt.

Oppsummering – råolje versus laks

Basert på det som er beskrevet over fremstår råolje og laks med store fundamentale forskjeller.

Råolje har få produkt, få transaksjoner og en markedspris basert på en likvid børsomsetning som er kjent for alle, og som man baserer fysiske salg på. En slik struktur gjør at man med en normpris oppnår målet om å treffe markedsverdien best mulig på skatteavregningspunktet, med lavest mulige kostnader.

Laks, på den annen side, har mange produkter, omtrent 90 ganger flere faktura/transaksjoner (hver laksetransaksjon inneholder flere produkter som er ulikt priset,

så antall pristransaksjoner vil være omtrent 360 ganger høyere enn for råolje), og uten en kjent markedspris som basis for fysiske salg. Det vil være en stor arbeidsbelastning å regne alle transaksjoner tilbake til normprispunktet (merdkant) for å kunne rapportere til et eventuelt normprisråd.

Råolje utvinnes som en følge av en standardisert kontinuerlig produksjon, mens laks er en ferskvare som må transporteres til markedet raskest mulig. Betalingsviljen hos kunder er høyere desto ferskere laksen er på det tidspunktet den ankommer markedet. Dette påvirker også betalingsviljen hos kunder for forskjellige slaktedager, da laks som er slaktet enkelte ukedager ankommer hovedmarkedet i Europa på tidspunkt hvor man ikke får nyttiggjort seg av råvarens ferskhet, før salg i butikk, på grunn av ledetid i bearbeiding i Europa og helger.

Kompleksiteten for laks, med store individuelle forskjeller mellom selskapene, gjør at normpris ikke er hensiktsmessig og at man vil ikke oppnå målet om å treffe markedsverdien best mulig på skatteavregningspunktet (for det enkelte selskap), med lavest mulige kostnader.

Det virker som Finansdepartementet ikke har prøvd å forstå laksenæringen før man har valgt å foreslå at man bør innføre normpriser for laks. I høringsnotatet vises det kun til Petrolumsprisrådet, og til normpris for råolje. Man unnlater imidlertid å beskrive at det ikke er innført normpris for andre petroleumsprodukter hvor det er grunnrentebeskatning, som gass, og Finansdepartementet skriver heller ikke hvorfor man anser et normprisregime som mer passende for laks enn ett utvidet rapporteringsregime for selskapenes virkelige oppnådde priser, til interne og eksterne kunder, som er tilfellet for gass. Det blir heller ikke vurdert om salgs avtaler og kontrakter for laks er enda mer heterogene enn det Finansdepartementet selv konkluderte med var tilfellet for gass sammenlignet med råolje.

Gass er altså mer komplisert å følge opp enn råolje, med et høyere antall transaksjoner. Laks tar som beskrevet i det ovenstående denne kompleksiteten til et nytt nivå.

Fastpriskontrakter

Mowi mener det er positivt at Finansdepartementet nå foreslår at langsiktige fastpriskontrakter skal kunne legges til grunn i fastsettingen av grunnrenteinntekt. Mowi mener også at finansielle og fysiske langsiktige fastpriskontrakter bør sidestilles i denne sammenheng, da det for en oppdretter er to sider av samme sak, nemlig å sikre underliggende slaktevolumer med en fremtidig inntekt.

Mowi er uenig i at «skatteavregningspriser for fastpriskontrakter fastsatt av prisrådet vil gi forutsigbarhet for selskapene samtidig som det vil være svært ressursbesparende både for selskapene og skattemyndighetene», samt at «prisrådet kan ta utgangspunkt i fremtidspriser på en uavhengig markeds plass for verdsettelse av fastpriskontrakter, eksempelvis som Fish Pool» basert på dato for kontraktsinngåelse.

- Kontraktsforhandlinger strekker seg gjerne over to til fem måneder, og prisen som er utgangspunkt for tilbud blir første gang gitt i begynnelsen av denne perioden. Prisen vil være avhengig av det enkelte selskaps forståelse for perioden det forhandles om. Denne prisen kan være svært forskjellig fra hva Fish Pool opererer med som fremtidspris for denne perioden fem måneder senere.
- Fish Pool-prisen er en snittpris for superior størrelser 3-6 kilo, med en fordeling på 30% 3-4 kilo, 40% 4-5 kilo og 30% 5-6 kilo. Kontrakter som inngås kan være fra 2-5 kilo, 4-7

kilo, med full fleksibilitet på størrelser eller en bestemt fordeling. Vilklårene for forskjellige kontrakter er svært heterogene, og man kan derfor ikke sammenligne kontrakter kun på pris.

- Fish Pool blir avregnet mot en Nasdaq referansepris som er basert på salg av sløyd fisk fra Norge, superior kvalitet, med bil til Europa, gjennomsnitt per størrelse per uke. Salg til norske kunder, og salg til kunder med leveranse med fly, er ikke inkludert. Denne prisen er en snittpris per uke. Kontrakter kan for eksempel avtales til å være kun fra slakt tirsdager og onsdager, noe som vil påvirke prissettingen av kontraktene.
- «Prisjustering mellom fremtidspris og spotmarkedspris må gjøres ved utgangspunkt i superior kvalitet, fordi det kun handles med denne i fremtidsmarkedet» (ref. Høringsnotat side 10). En slik prising som nevnt her vil bety at man vil få en grunnrenteskatteeffekt dersom man priser inn nedklassede råvarer i kontraktsprisen som avtales. Med andre ord vil man måtte skatte for en inntekt man ikke har.
- Vi har tidligere beskrevet at det i motsetning til hva som er tilfellet for råolje, ikke finnes en likvid handelsplass for fremtidige laksederivater. Fish Pool har svært lav likviditet, og selv de mest omsatte perioder finnes det få salg på. Fremtidsprisene som vises hos Fish Pool er sterkt påvirket av medarbeidernes syn på markedet, da det ikke er nok transaksjoner ofte nok til at disse reflekterer markedet til enhver tid. Det finnes altså ingen uavhengig likvid markedspris for kontrakter frem i tid.

Mowi mener igjen at kompleksiteten for laks gjør at normpris ikke er hensiktsmessig og at man ikke oppnår målet om å treffe markedsverdien best mulig på skatteavregningspunktet (for det enkelte selskap), med lavest mulige kostnader. Det vil også gi betydelig fare for at selskaper beskattes feil over tid.

Spotsalg

Her viser vi til vårt tillegg til høringssvar for grunnrenteskatt på havbruk – “Presiseringer om normpris” vedlagt dette høringssvaret.

Men, vi vil igjen understreke at Nasdaq ikke er en pris som er representativ for alle salg som gjøres i lakseindustrien, og at den dermed ikke kan være utgangspunkt for en eventuell normpris satt av et prisråd.

En tilføyelse – prising av spotkontrakter/avtaler er priggitt fleksibiliteten som er bygget inn i avtalen, og avtalene er derfor i stor utstrekning heterogene.

Fastsetting av skatteavregningspriser – verdsettingen

I høringsnotatet side 2 står det «Grunnrenten i havbruk er knyttet til sjøfasen av produksjonen. For at grunnrenteskatten skal virke etter hensikten, må en nokså presist skatlegge meravkastningen som oppstår i sjøfasen». Videre «at bruttoinntekten settes til markedsverdien av laks, ørret og regnbue-ørret ved merdkanten, multiplisert med slaktevolum». Og senere i notatet side 6, «formålet er å unngå at andre aktiviteter som øker verdien av fisken, men som ikke er grunnrentevirksomhet, blir regnet med i inntekten. Dette gjelder for eksempel bearbeiding, transport og markedsføring». «Ved beregningen

av markedsverdien ved merdkanten skal en i prinsippet ta hensyn til alle forhold som kan ha påvirket prisen. Vurderingen tilsvarer den som gjelder etter armlengdeprinsippet i skatteloven 13-1 og OECDs retningslinjer for internprising for multinasjonale foretak og skattemyndigheten).

«Som for normpriser fastsatt av Petroleumsprisrådet, skal prisrådet for havbruk kunne sette prisen felles for flere salg basert på et snitt og innenfor et rimelig skjønn (normering)».

Her vil vi igjen vise til at olje er et standardisert produkt med en kjent børsomsatt markedspris og homogene salgsvtaler, mens laks er avhengig av biologi, med mange produkter og svært mange faktorer som påvirker hvert salg – heterogene avtaler.

I høringsnotatet heter det «Selskapene vil se hen til tilgjengelig markedsinformasjon og vil i normalttilfellet sette en pris for sitt produkt som ikke avviker vesentlig fra prisen de ellers kunne oppnådd i markedet». Dette er selvsagt riktig, men laks som er slaktet på en bestemt dag, er som nevnt solgt i uorganiserte auksjoner i en periode som kan strekke seg over nesten to uker, og hvor prisen i denne perioden kan endre seg dramatisk, og valg man tar om når man selger fisken vil påvirke den oppnådde prisen. Man selger laksen for den best oppnåelige prisen på det tidspunktet man velger å selge. Det betyr imidlertid ikke at man vil «treffe» på snittet for denne bestemte slaktedagen. Det er tidligere nevnt at beslutninger om når man selger er påvirket av relativt slaktevolum, biologisk utvikling på fisken, størrelsesfordeling, kvalitetssammensetning, slaktedag, osv. Igjen, dette kan ikke sammenlignes med hvordan råolje omsettes, ett standardisert produkt med en børsomsatt pris som salg avtales til.

I høringsnotatet heter det «Dersom selger av andre grunner priser seg lavere enn markedsprisen, eksempelvis som et ledd i markedsføring eller for å oppnå større markedsandel, er dette forhold og vurderinger som i utgangspunktet ligger utenfor grunnrenteskattens anvendelsesområde». Basert på alle faktorer vi har beskrevet er det ikke slik at dersom salgsprisen i ettertid skulle vise seg å bli lavere enn en referansepris skulle bli, så er ikke dette fordi man har valgt å prise seg lavt. Beslutningen om når man selger og til hvilken salgpris påvirkes av relativt slaktevolum, biologisk utvikling på fisken, størrelsesfordeling, kvalitetssammensetning, slaktedag osv. Får oppdretter mye fleksibilitet i en salgsvtale, er man gjerne villig til å redusere prisen noe i gjengjeld, fordi man mener at man totalt sett kommer godt ut av det, basert på alle forhold man kjenner til når man gjør salgsvtalen.

Det er ofte oppdretter som presser frem behovet for at man avtaler promosjoner med kunder, dersom man ser at man vil få mer enn vanlig mye småfisk, eller mer enn vanlig fisk. Og igjen, dette kan ikke sammenlignes med råolje som har ett standardisert produkt med tilnærmet uendelig holdbarhet, hvor det er en børsomsetningspris som danner grunnlaget for den homogene prisavtalen mellom selger og kjøper.

I høringsnotatet heter det «Departementet legger til grunn at et prisavvik mellom fastsatt skatteavregningspris og oppnådde priser kan gå begge veier, slik at effekten for det enkelte selskap vil jevne seg ut over tid». Her blir det riktigere å si at dette kan jevne seg ut over tid, men at det ikke nødvendigvis vil gjøre det, da volatiliteten for prisene i laksemarkedet ikke er normalfordelte. For mindre selskaper som ikke selger jevnt over tid, og som ikke har en integrert verdikjede, er det en mye større sjanse for at det ikke jevner seg ut over tid. Dette medfører en reell fare for at selskap vil bli konsekvent feil beskattet over tid.

I høringsnotatet heter det «Det understrekes at kvaliteten og størrelsen på fisken, volum, tidspunkt for salg mv. vil ha betydning for markedsverdien ved merdkanten og dermed skatteavregningsprisen. Departementet foreslår at prisrådet verdsetter laks, ørret og regnbueørret til markedsprisen ved merdkanten, i utgangspunktet fordelt på kvalitet og vektklasse». Momentene departementet beskriver, er hvorfor man må bruke virkelig oppnådd pris for det enkelte selskap som grunnlag for skatteavregningsprisen. Relativt slaktevolum, biologisk utvikling på fisken, størrelsesfordeling, kvalitetssammensetning, slaktedag, osv. er individuelt for hver lokalitet og selskap. Og igjen, dette kan ikke sammenlignes med råolje som har ett standardisert produkt, hvor det er en børsomsetningspris som danner grunnlaget for prisavtalen mellom selger og kjøper.

At man gir en åpning i teksten for å kun operere med en normpris for all laks, med å skrive at man kun i utgangspunktet verdsetter laks fordelt på vektklasser og kvaliteter, viser det at man hele tiden prøver å få omsetning av laks til å sammenfalle med hvordan råolje omsettes. Det er svært varierende relative andeler av de forskjellige vektklasser og store endringer i prisforskjeller mellom vektklasser gjennom året basert på den biologiske syklus, og tilsvarende gjelder også for hvordan lavere kvaliteter er priset relativt til superior kvalitet. Dette er sterkt påvirket av det til enhver tid tilgjengelige volum. Her vil det også være store forskjeller mellom lokaliteter, regioner og selskaper.

Tilbakeregning til merdkant – opplysnings- og dokumentasjonsplikt

Svært lite laks, som er det produktet som skal legges til grunn ved skatteavregningspunktet ved merdkant, omsettes faktisk ved merdkant.

Høringsnotatet gir svært lite detaljer om hvordan man skal regne seg fra et punkt for oppnådd pris, tilbake til merdkant, annet enn at «også kostnader for mellomliggende ledd i verdikjeden som bearbeiding, transport osv». Og, «der fisken i første omgang selges til nærstående part, må også nærståendes fakturerte videresalgspris oppgis frem til og med fakturert salgspris til uavhengig part». Vi forutsetter at vi også blir gitt mulighet for å gi tilbakemelding om dette når departementet tydeliggjør sitt ståsted.

Det er problematisk at departementet legger opp til at det kun skal korrigeres for kostnader i mellomliggende ledd. Det er en stor grad av verdiskapning, som kundene er villige til å betale for, som skjer etter merdkant. Salg forvalter den mest «verdifulle» av laksens faser, når flere års arbeid skal realiseres, med en enorm tids-risiko og ekstrem markedsusikkerhet for å oppnå en best mulig pris. Det vil være store individuelle forskjeller mellom selskapene hvordan denne risiko og usikkerhet håndteres. Salgsmarginen vil om man kun korrigerer for kostnader være inkludert i salgsprisen som tilbakeregnes, men den skal ikke inngå i verdien ved skatteavregningspunktet på merdkant. Fremgangsmåten som beskrives gjør at det er en fare for at verdien på merdkanten settes for høyt, og at man dermed systematisk blir feil beskattet.

For Mowi som et stort integrert konsern, vil det være tilnærmet umulig å regne seg tilbake fra hver enkelt faktura fra våre mer enn 3,000 produkter, som for eksempel sushi, røykelaks, marinerte produkter, forbrukerpakkede porsjoner, frossen bearbejdede produkter, produsert på en rekke forskjellige fabrikker for ulike nedstrømselskaper i mange land, og koble disse opp mot spesifikke slaktedager. Dette er blant annet fordi

produksjonsprosessen gjør at det kan ta tid før et produkt faktisk blir solgt til en uavhengig part avhengig av bearbeidingsprosessen produktet går gjennom.

En eventuell merverdi av å bearbeide laksen til filet skal ikke påvirke prisen som inngår i normprispunktet. Det skal kun være pris til oppdretter tilbakeregnet til merdkant (se eksempel under). All laks som slaktes har for oppdretter en verdi som sløyd i boks, lik pris til oppdretter.

Salgsavdelingen som selger laksen vil kun bearbeide laksen dersom man ser at totalavkastningen man kan oppnå utover pris til oppdretter dekker foredlingskostnader, utbyttetap, og en fornuftig avkastning på investert kapital. Dette er imidlertid en beslutning som ligger hos salg, og er i utgangspunktet ikke noe oppdretter kan påvirke. Eftersom vilkårene om interregional MTB pålegger Mowi at minst 25% av laksen bearbeides i kystnære kommuner, har det en verdi for oppdrettsdelen (grunnrenteskatteområdet) at man når dette målet. Det betyr da at man kan utnytte MTBen bedre totalt sett, og det vil bli slaktet flere kilo som kan grunnrentebeskattes. Oppdrettsdelen kan derfor velge å gi en rabatt på råvarer som går til bearbeiding, for å intensivere salget av bearbeidede produkter, og sikre at man får tilgang til interregional MTB som vil øke produksjonen, øke fremtidig slaktevolum, som vil gi høyere inntekter totalt sett for oppdrettsdelen av Mowi.

Dette vil gjelde for vurdering av bearbeiding både for spot- og kontraktsalg. For kontraktsalg skjer vurderingen opp mot hvilken kontraktspris som vil være mulig å oppnå for sløyd laks i boks, på det tidspunktet kontraktstilbud gis til kunde.

Nasdaq er foreslått som referansepris for markedsprisen som eventuelt skal brukes i beregningen tilbake til merdkant. Skatteberegningsspunktet er på merdkant, og ettersom all verdiskapning etter dette skal holdes utenfor er det viktig å ha med seg bakgrunnen for hva Nasdaq referansepris faktisk representerer. Nasdaq Salmon Index erstattet fra uke 13-2013 en statistikk for kjøpspriser fra oppdretter (NOS prisen) som ble utarbeidet av NOS Clearing, FHL og NSL. NOS-prisen ble brukt som avregningspris for de finansielle derivater som ble omsatt på Fish Pool. Den var basert på urevidert innmelding fra uavhengige eksportører av kjøpspriser fra oppdrettere. Integreerte selskaper kunne dermed ikke delta i rapporteringen. Etter hvert ble det færre uavhengige eksportører som valgte å melde inn kjøpspriser til NOS. Fish Pool i samarbeid med med NOS Clearing (nå Nasdaq) startet arbeidet med å få på plass en mer solid referansepris for bruk av avregning av laksederivater. For også å kunne ha med informasjon fra integreerte oppdrettsselskap (ikke internt salg), ble det bestemt at det var oppnådd markedspris for salg til europeiske kunder, tilbakeregnet til Oslo, som skulle være prispunktet. Den nye prisreferansen inneholder dermed også salgsmarginen som de uavhengige eksportørene lever av. Dette viser at det også er en markedspris for pris til oppdretter, som ekskluderer marginen i salgsløyd.

For å få en riktig tilbakeregning til merdkant fra salgspris tilbakeregnet til Oslo, må man gjennom flere ledd. Eksempelet under viser en sløyd fisk i kasse, som er produktet som omsettes som er nærmest produktet som skal grunnrentebeskattes.

Fakturert kunde

- Transportkostnader avhengig av Incoterms
- Toll og avgifter avhengig av Incoterms

= Salgspris tilbakeregnet til Oslo (Nasdaq ekvivalent)

- Salgsmargin og salgskostnader

= Pris til oppdretter i Oslo

- Terminalkostnader i Oslo
- Transportkostnader fra slakteri til terminal i Oslo
- Slaktekostnader inkludert avkastningskrav for investert kapital
- Brønnbåt/bløggébåt kostnader

= Salgspris ved merdkant

Vi mener at det er pris per kilo til oppdretter i Oslo for en sløyd laks i boks, som vil være det riktige utgangspunktet for en tilbakeregning av pris til merdkant, og at det er denne prisen som bør brukes som et referansepunkt for skattemyndighetene når man sammenligner priser brukt av de forskjellige selskaper. Prisen må presenteres for alle størrelser og kvaliteter for sløyd laks.

I vårt tillegg til høringsvar på grunnrenteskatt på havbruk – “Presiseringer om normpris”, har vi beskrevet hvor forskjellig kostnader i det mellomliggende ledd mellom merdkant og pris for en sløyd laks i boks kan være mellom ulike selskaper. For å sikre en riktig korrigeringsfaktor for kostnader mellom salgspris og merdkant, for alle selskaper, må man bruke virkelige kostnader med påslag for riktig avkastningskrav i tilbakeregningen. Med en sjablongmessig tilnærming vil det være stor fare for at selskaper systematisk beskattes feil.

Dagens Nasdaq-rapportering, som er en etterskuddsbasert pris-rapportering, er som vi har beskrevet i vårt notat «Presiseringer om normpris» mangelfull i å være en god referanse for alt salg. Den representerer kun superior laks solgt med bil til Europa. Den inkluderer ikke laks solgt med fly til USA og Asia, laks solgt til norske selskaper, eller laks solgt gjennom helintegreerte selskaper. Dette betyr at størrelsene med høyest volatilitet, samt at laks fra lager med kort holdbarhet som må selges rabatterert til norske prosessører og internt i integreerte selskaper, er underrepresentert i utvalget. Standardavvikene Nasdaq presenterer er representative for summen av panelister i Nasdaq, men er ikke representative for markedet som helhet. I tillegg inkluderer Nasdaq-rapporteringen salgsmargin, som ikke skal være med i en tilbakeregning til merdkant.

I motsetning til råolje, som er et standardisert produkt med tilnærmet uendelig holdbarhet, er laks i hovedsak et ferskprodukt som blir klassifisert i henhold til en standard som superior, ordinær eller produksjonsfisk. Klassifiseringen utføres stort sett manuelt, og er avhengig av den subjektive vurdering av fiskens ytre, av personen som utfører oppgaven. Det vil alltid være en risiko for at når man foredler fisken, vil det komme frem lyter som ikke var synlige på den sløyde fisken. Det må derfor være anledning til å redusere grunnrenteverdien med verdien av reklamasjoner som gjelder fiskens kvalitet tilbake til oppdretter.

Konkurransmessige forhold

Ettersom det ikke finnes en transparent markedspris for laks, blir det viktig å forstå hvordan en normpris på laks kan påvirke prissettingen i markedet.

Forslaget om å bruke Fish Pool som skattemessig pris for fysiske kontrakter fra 2025 vil også få konsekvenser for prissettingen i markedet. I prinsippet innfører man en minimumspris ettersom ingen vil inngå kontrakter under Fish Pools fremtidspris for perioden, da dette vil føre til beskatning av inntekter man ikke har. Vi har tidligere beskrevet den manglende likviditeten hos Fish Pool, og at denne ikke kan sammenlignes med for eksempel råolje som har en likvid børs og et likvid derivatmarked for fremtidspriser som sikrer at salg kontinuerlig skjer til markedspris. En etablert minimumspris vil legge store begrensninger på den frie konkurransen, og vil kunne føre til sanksjoner fra myndigheter i land hvor laks omsettes.

Konflikt med skattemyndigheter i andre land

Som kjent er Mowi et helintegrert globalt konsern med en mengde transaksjoner mellom selskapene. For transaksjoner som går over landegrensler må Mowi forholde seg til minst to ulike skattemyndigheter, som medfører at det oppstår risiko for dobbeltbeskatning. For Mowi og alle andre selskaper er dobbeltbeskatning selvfølgelig noe som ikke er ønskelig. Mowi arbeider derfor kontinuerlig med å sikre at alle transaksjoner er i tråd med armlengdeprinsippet. Prisingen av en transaksjon følger armlengdeprinsippet når vilkår og priser i transaksjoner i interessefellesskap tilsvarer det uavhengige parter ville avtalt. Armlengdeprinsippet fremgår fra skatteloven § 13-1, som henviser til OECDs retningslinjer for internprising. Internasjonalt er armlengdeprinsippet uttrykt i OECD sin mønsteravtale artikkel 9.

Mowi opplever at skattemyndigheter i de ulike jurisdiksjonene Mowi er til stede i gjennomfører jevnlig kontrollerer på at transaksjonene er i tråd med armlengdeprinsippet. Selv om det er en risiko for at samme transaksjon kan bli vurdert ulikt i de enkelte land på grunn av ulikt regelverk eller ulik bruk av OECD sine retningslinjer for internprising, er det klart at det beste Mowi kan gjøre for å redusere risikoen for dobbeltbeskatning er å sikre at transaksjonene er i tråd med armlengdeprinsippet. For Mowi er en vesentlig del av virksomheten transaksjoner av laks fra Norge til utlandet. Transaksjonene, grunnet sin størrelse i både volum og verdi, er gjenstand for en mengde kontroller, også i Norge. For Mowi er det viktig at prisen som anvendes i disse transaksjonene tilsvarer markedspris (i tråd med armlengdeprinsippet), en markedspris som aksepteres av alle skattemyndigheter. Om det skulle innføres normpris vil det, som vi har påpekt i dette høringssvaret, helt klart kunne medføre at fastsatt normpris vil avvike fra markedsprisen. Dersom denne prisen ikke aksepteres av de utenlandske skattemyndigheter, kan dette medføre dobbeltbeskatning.

Sett i et internasjonalt skatteperspektiv er Mowi av den oppfatning at normpris ikke vil være en ønsket løsning.

Avslutning

Mowi foreslår primært at det ikke innføres et prisråd for havbruk som skal sette normpriser for laks, ørret og regnbueørret. Dette fordi det ikke finnes en likvid råvarebørs for laks som til enhver tid representerer markedsprisen for laks. Selskapenes virkelige priser må være grunnlaget for fastsetting av bruttoinntekt i grunnrenteskatten. Laks omsettes i svært heterogene kontrakter både for spot og langvarige kontrakter, hvor det er svært mange attributter som bestemmer prisen. Kontroll kan utføres av skattemyndighetene, som i dag, hvor OECD og internasjonale internprisregler står sentralt.

Subsidiært foreslår Mowi at en, basert på erfaringene fra 2023, eventuelt innfører et utvidet kontrollregime for å sikre at skattemyndighetene har nok informasjon til å kontrollere det enkelte selskaps vurdering av markedspris for laks ved merdkant.

Et slikt regime vil sikre at man treffer markedsprisen godt for alle selskap, samtidig som man oppnår målet om lavest mulig administrative kostnader.

Det gjentas flere steder i høringsnotatet at; *«for selskapene vil det være en fordel å få avklart bruttoinntekten med bindende virkning raskt»*. Det må understrekes at det er enda større fordel og mye viktigere at man ikke blir feil avregnet for grunnrenteskatt basert på inntekter man ikke har hatt. Den beste måten å sikre et rettferdig inntektsgrunnlag for grunnrenteskatt, er å ta utgangspunkt i reelle priser til oppdretter både for spot og kontrakt.



4. JANUAR 2023

MOWI – TILLEGG TIL HØRINGSSVAR
GRUNNRENTESKATT PÅ HAVBRUK

PRESISERINGER OM NORMPRIS

Innholdsfortegnelse

Innledning.....	2
Bakgrunn	3
Store prisvariasjoner i laksemarkedet.....	3
Kontrakter med fast pris er nødvendig for salg av laks.....	4
Fastsettelse av pris på kontrakter med dagligvare og storhusholdning.....	5
Svakheter med Nasdaq Salmon Index som normpris	5
Konklusjon	8

Innledning

Mowi viser til selskapets hørings svar sendt inn 5. desember 2022 på regjeringens forslag om grunnrenteskatt på havbruk. Med dette ønsker vi å komme med ytterligere kommentarer spesifikt knyttet til forslaget om bruk av normpris. Vi viser i den forbindelse til Finansministerens brev til Stortinget med svar på representantforslag om normpris, ref. 22/6221, datert 5. desember 2022 og offentliggjort etter at vi sendte inn vårt hørings svar. I dette brevet opprettholder Finansministeren på prinsipiell basis forslaget om bruk av normpriser og legger til grunn en sviktende forståelse av prisingsmekanismene for laks, på tross av de massive innvendingene mot bruk av normpris som har kommet fra bransjehold i etterkant av at forslaget om grunnrente ble publisert 28. september 2022. Derfor mener vi det er nødvendig med ytterligere kommentarer fra vår side.

Mowi vil i dette supplerende hørings svaret forsøke å forklare hvordan kontraktmarkedet for norsk laks fungerer i praksis og vise at det er unødvendig å innføre et nytt system med normpris og et fordyrende normprisråd for å sikre at riktig pris blir brukt for å beregne en eventuell grunnrenteskatt.

Bakgrunn

I høringsnotatet publisert 28. september 2022 skriver Finansdepartementet at «Departementet legger vekt på at normpriser gir mindre mulighet for skattemotivert tilpasning enn faktiske priser og foreslår at grunnrenteinntekt for laks fastsettes ved normpriser med utgangspunkt i børspriser på Nasdaq. Det antas også at normpris vil ha lavere administrative kostnader. For grunnrenteinntekt for ørret og regnbueørret legges faktiske salgspriser til grunn. Grunnrenteinntekten fastsettes på grunnlag av den skattepliktiges samlede matfiskproduksjon av laks, ørret og regnbueørret i inntektsåret. Dersom den skattepliktige har flere tillatelser og flere lokaliteter med havbruksanlegg, vil summen av inntekter og fradrag knyttet til den skattepliktiges havbruksvirksomhet utgjøre skattegrunnlaget for grunnrenteskatten.»

I en pressemelding 18. november 2022 presiserte Finansdepartementet at det er reelle priser som skal ligge til grunn, og skriver at Havbruksskatteutvalget nevner normprisråd som et mulig alternativ for å finne frem til en uavhengig markedspris.

5. desember 2022 sendte så Finansministeren brev til Stortinget med ref. 22/6221 som svar på representantforslag i Dokument 8:38 S (2022-2023) der han skriver at Finansdepartementet nå vurderer hvordan et eventuelt normprisråd best kan organiseres, og at han mener et normprisråd skal sikre at en treffer den reelle markedsprisen.

Regjeringens forslag om grunnrenteskatt på havbruk og bruk av normpriser har utvilsomt hatt en svært skadelig effekt på kontraktmarkedet for norsk laks. Finansdepartementets kommunikasjon om prisfastsettelse har i liten grad bidratt til å oppklare hvordan regjeringen ser for seg at systemet skal fungere i praksis. Det er også illustrerende at Finansministeren viser til en redaksjonell kommentar i Dagens Næringsliv, som inneholder en rekke faktafeil, i et forsøk på å dokumentere hvordan interne transaksjoner fungerer i den norske havbruksnæringen. Ikrafttredelse av grunnrenteskatt på havbruk fra 1. januar 2023, uten at næringen vet hvilket skatteregime man skal bli underlagt og uten at forslaget er tilstrekkelig utredet, vil være direkte uansvarlig av den sittende regjering.

I det følgende vil vi gå nærmere inn på prising av laks inkludert kontraktmarkedet.

Store prisvariasjoner i laksemarkedet

Spotmarkedet for laks er kjent for å være svært volatil fordi prisene kontinuerlig beveger seg basert på forholdet mellom tilbudet og etterspørselen av laks. Etterspørselen er ganske jevn gjennom året med topper inn mot påske og jul for enkelte segmenter og markeder. Tilbudet endrer seg derimot i langt større grad og av mer komplekse årsaker.

Tilbudet av laks bestemmes i all hovedsak av biologi og myndighetenes reguleringer. Det vil alltid være økonomisk gunstig å produsere størst mulig volum innenfor de reguleringene og biologiske begrensningene som er rådende for den enkelte oppdrettslokalitet. For å maksimere produksjonen innenfor den maksimale tillatte biomassen (MTB) vil oppdretterne ønske å slakte et volum tilsvarende produksjon/tilvekst. Tilveksten varierer med temperatur og er høyest på sommer/høst og lavest på vinter/vår. Dette fører til et lavere tilbud på vinter/vår og høyere tilbud på høsten. I tillegg vil tilbudet påvirkes av andre biologiske faktorer som sykdom og lakselus. Dette kan føre til uventet stort tilbud i enkelte perioder som følge av press for å slakte ut fisk med biologiske problemer, og tilsvarende lavt tilbud i etterfølgende perioder. De samme reguleringene

og biologiske faktorer vil også påvirke størrelsessammensetningen på slaktet volum ved at en typisk slakter mindre fisk som følge av biologiske problemer, og da slakter større fisk senere for å kompensere for redusert produksjon. Temperatur og biologi varierer i svært stor grad mellom regioner og innenfor regioner. Slakteprofil og størrelsessammensetning vil derfor være svært avhengig av forholdene på den enkelte lokalitet og varierer mellom regioner og mellom lokaliteter i samme region.

Dette betyr at prisene en oppdretter faktisk oppnår sjelden kan sammenlignes med en normpris som vil være basert på et gjennomsnitt av noen få selskap. Faktisk pris varierer fra time til time og dag til dag, og vil avhenge av tidspunkt for slakting og størrelse/kvalitet. Dette vil i praksis avvike fra gjennomsnittlig normpris for perioden man vil falle inn under.

Kontrakter med fast pris er nødvendig for salg av laks

I Finansministerens brev til Stortinget 5. desember argumenteres det med at innretningen med normpris gjør at aktørene kan oppnå samme risikoreduksjon med å sikre et lavere volum enn om virkelig inntekt skulle ligge til grunn. Dette argumentet er irrelevant, gitt at kontrakter først og fremst inngås som et ledd i markedsarbeidet for norsk laks. Dersom kontrakter kun blir et verktøy for å tilpasse risiko innenfor myndighetenes skatteregime, vil næringens evne til å fortsatt utvikle markedet bli vesentlig redusert. Konsekvensen vil bli lavere etterspørsel etter laks i nasjonale og ikke minst internasjonale supermarkedkjeder.

Så selv om regneeksempelet i brevet fra Finansministeren for så vidt er korrekt, blir eksempelet svært teoretisk, og langt i fra virkeligheten for kontraktmarkedet for laks. Kontraksandelen for laks er dessuten rundt 30% slik det også er nevnt i brevet, og ikke om lag 50% som eksempelet viser til for å oppnå en sikker inntekt etter skatt.

Det er samtidig uforståelig at man mener grunnrenteskatten bidrar til å redusere risikoen for selskapenes inntekter etter skatt, da det argumenteres med at staten er medinvestor. Illustrasjonen i figur 2 i samme brev viser den risikoreduserende effekten av grunnrenteskatten. Her mener Finansdepartementet at det er positivt med lavere variasjon i inntekt etter skatt med grunnrenteskatt. Det man velger å se bort fra er at staten tar hele oppsiden fra en normal konkurransesituasjon. Enhver privat aktør vil basert på eksempelet velge å sitte med risikoen indikert ved linjen uten grunnrenteskatt (rød linje), da den uansett er positiv sammenlignet med linjen med grunnrenteskatt (blå linje).

Videre er eksempelet vist kun basert på inntekter, uten å ta produksjonskostnader med i betraktning. Tas produksjonskostnader med i betraktning kan en forventet positiv margin ved kontraktsalget bli negativ etter skatt dersom man må betale grunnrenteskatt basert på en høyere spotbasert normpris. Jo lavere margin et selskap har, desto større vil en slik negativ effekt bli, og man kan oppnå at effektiv skatteprosent ikke bare blir 62%, men langt høyere.

Supermarkedkjeder ønsker å inngå kontrakter på laks for å sikre leveranse og for å holde jevne priser på produktene i butikk over tid. Dette har vært avgjørende for den veksten i etterspørsel som norsk laks har hatt i en årrekke. Mulighetene for stabile og forutsigbare leveranser av fersk laks til faste priser har ført til økt hylleplass og nye forbrukervennlige produkter. Dette i kontrast til villfanget fisk der tilbudet og pris avhenger av sesong og vær. Kontrakter vil vanligvis ha en varighet på mellom 6 til 12 måneder, men kan også i noen tilfeller vare lenger.

Prosessører av videreforedlet laks som holder til nær sluttmarkedet er en viktig brikke i byggingen av markedet gjennom kontraktene med supermarkedkjedene. Noen av prosessørene er en integrert del av norske laksekonsern, mens andre er frittstående. Det er disse som tilbyr kontraktene for videreforedlede lakseprodukter til kjedene, og det er disse som snur seg rundt og inngår kontrakter og sikrer råvarene fra norske lakseoppdrettere.

Fastsettelse av pris på kontrakter med dagligvare og storhusholdning

Kontrakter med dagligvarekjeder har normalt en volumforpliktelse med tanke på salg i butikk til en avtalt fast pris. Selve forhandlingen for inngåelse av kontrakter starter gjerne 1 til 6 måneder før leveransene skal starte. I dette markedet deltar også frittstående prosessører fra hele Europa.

For å komme frem til hvilke pris som skal legges til grunn for et kontraktanbud blir det gjort analyser av forventning om utvikling i tilbud og etterspørsel etter laks frem i tid. For å sikre at en tilbyr en riktig pris på sluttproduktet, må en starte med den riktige markedsprisen på laks. Sløyd superior laks (HOG) pakket i boks levert i Oslo er et mye benyttet referansepunkt for pris på norsk laks. Dette er referansepunktet som er brukt i Nasdaq-rapporteringen og hos Fish Pool.

Fish Pool Forward-prisene er en indikasjon på markedet for salg til Europa frem i tid. Imidlertid har likviditeten for omsetning av kontrakter hos Fish Pool vært lav, slik at man alltid må gjøre en vurdering om hvor «riktig» man mener prisene som rapporteres her er. Avviker utvikling i egen slakteplan fra resten av markedet kan man også vurdere å legge seg høyere eller lavere enn Fish Pool Forward.

Kontraktforhandlingene foregår normalt over 2-5 måneder og utfallet vil naturlig nok kunne avvike fra prisene en tilbød i utgangspunktet. Om man i ettertid skal vurdere om en kontraktspris for salg av råvarer superior HOG i boks FCA Oslo er i henhold til markedspris, er det som vist over mange forhold som skal hensyntas. Hver kontrakt må vurderes individuelt i henhold til når kontraktforhandlingene startet, og vurderinger gjort i løpet av kontraktforhandlingene. Det er ikke mulig å sette en normkontraktspris for, for eksempel, hvert kvartal for alle kontrakter. Kontrakter som går over et helt år med fast pris, vil ha en helt annen fastpris for hele året enn en kontrakt som kun gjelder for første kvartal. Og pris for en kontrakt som går over neste kalenderår med fast pris gjort i begynnelsen av oktober kan ha en annen pris enn en kontrakt for neste kalenderår med fast pris gjort i slutten av november. Det vil også kunne være ulike vurderinger på hva som er en "god" kontraktspris for den enkelte oppdretter basert på ulikheter i slakteprofil.

Dette viser at en normpris må være tilpasset den enkelte oppdretter for å kunne fungere. Da er man i utgangspunktet tilbake til at virkelig oppnådd pris er den riktige basis for grunnrenteskatten, og som man finner enkelt basert på salgstransaksjonene som er gjort.

Svakheter med Nasdaq Salmon Index som normpris

Nasdaq-prisen er ingen børspris basert på faktisk handel over børs med daglige noteringer. Det er en pris som beregnes basert på frivillig innrapportering av salgspriser på salg av fisk av superior kvalitet, slaktet med hode, pakket i standard boks som går med bil til Europa, fra 10-11 selskaper. Informasjonen rapporteres ukentlig med salgspriser fra foregående uke og er akkumulert til gjennomsnitt for uken, per størrelse. Nasdaq-prisen reflekterer ikke salg til norske selskaper og heller ikke til flyfrakt-markeder. Den reflekterer ikke produkter utover vanlig superior hel-fisk, ei

heller sekundære kvaliteter eller fisk som er videreforedlet. Den inneholder også kun en liten del av restfisk-salget, da det ofte går til norske prosessører eller blir brukt til videreforedling internt.

I brevet fra Finansministeren til Stortinget vises det til at selskaper har brukt Nasdaq som en referansepris eller et referansepunkt i den løpende rapportering. Det stemmer at dette er blitt gjort i enkelte sammenhenger i mangel av andre eksternt kjente referansepunkt, men dette har vært i en situasjon der man ikke har hatt en mulig skatterisiko som følge av bruken. Man kan ikke dermed uten videre legge til grunn at Nasdaq-rapporteringen kan legges til grunn for skatteberegninger, hvor svakhetene kan få vidtrekkende økonomiske konsekvenser.

Referansepunktet er som nevnt levert Oslo inkludert salgsmargin. Prisen som rapporteres er basert på fakturert pris til kunde med korreksjon for kostnader og valutakurser mellom Oslo og kunde i henhold til standarder, for fraktkostnader, eksportavgift og EU import-toll, bestemt av Nasdaq.

Allerede her begynner de praktiske utfordringene ved å legge Nasdaq-prisene til grunn for skatteberegninger. Selskaper kan ha enten høyere eller lavere fraktkostnader enn hva Nasdaq legger til grunn for Nasdaq-prisen, avhengig av hvordan transporten kjøpes. Det kan være store forskjeller på standard transport-rate og reell fraktkostnad om man må kjøpe transport i spotmarkedet for transport, og det er lite biler tilgjengelig for å kjøre ut av Norge. Det er ikke alltid det er mulig å hente igjen denne merkostnaden med høyere salgspris til kunde.

Når man skal flytte prispunktet fra Oslo tilbake til merdkanten, møter man tilsvarende problemstillinger. Transportkostnader fra slakteri til Oslo utgjør store forskjeller fra selskap til selskap. Selskaper sør i Norge har gjerne en tredjedel av kostnadene til selskaper i nord. Hvilke typer avtale man har med transportør betyr også mye. Kjøper man transporten på spot eller har man inngått kontrakt for en periode? Holder man til i Finnmark, lønner det seg gjerne å selge fisken til det finske markedet. Det gir lavere fraktkostnad enn standardsatsen til Oslo, brukt av Nasdaq, da fisken aldri passerer Oslo.

På slakteriet vil kostnadene variere fra slakteri til slakteri, avhengig av utnyttelse av kapasitet, hvilke type investeringer som er gjort, hvor nytt anlegget er, og effektivitet. Det vil også være stor forskjell på kostnaden for emballasjen avhengig av nærhet til ekstern produsent eller om man produserer emballasjen selv. Frakt med brønnbåt fra merd til slakteri vil også avhenge av blant annet avstand fra anlegg til slakteri og avtaler med brønnbåtselskap.

Prisene for laks settes gjennom kontakt mellom selgere og mange kjøpere. Er det selgers eller kjøpers marked? Det er mye psykologi i omløp når spillteorier settes i verk for å gjøre det beste salget eller det beste kjøpet. Kjøperne har kontakt med flere selgere for å forstå hvilke selgere som tilbyr den beste prisen, som gir den totalt beste løsningen for kjøper med tanke på leveringstidspunkt, kvalitet og størrelser som er tilgjengelig. Markedet fungerer som en uorganisert auksjon, hvor selgere prøver å oppnå en høyest mulig pris, mens kjøperne ønsker en lavest mulig pris. Prisene kan variere fra time til time og fra dag til dag gjennom uken. Markedet karakteriseres av mange aktører på både kjøps- og salgssiden, og av et høyt antall transaksjoner. Dette vil det være svært krevende å følge opp for et eventuelt normpriseråd.

Både selgere og kjøpere vil ha sin strategi basert på hvilket volum en har til salg eller ønsker å kjøpe for den aktuelle uken og hvilke forventninger en har til pris. Noen salg blir gjort tidlig, mens i perioder med høyt slaktevolum må gjerne noe av fisken selges fra lager 2-3 dager etter slaktedag.

Det betyr vanligvis at det må gis en rabatt for å få solgt fisken, da det alltid vil være fersk fisk tilgjengelig. Er man dyktig med timingen av salgstidspunktet kan det utgjøre en stor forskjell i prisoppnåelse, og motsatt om man er mindre dyktig.

Noen slaktedager betales dårligere på grunn av ledetid fra slakteri til prosessører eller til markedet. Aktører uten eget slakteri må gjerne ta til takke med disse dagene, og starter med dette med et dårligere utgangspunkt for å kunne matche en eventuell normpris.

Har man biologiske utfordringer, kan enkeltaktører være svært avvikende i forhold til størrelsesfordeling av slakt. Mer volum av mindre størrelser enn vanlig vil påvirke prisoppnåelsen for de størrelsene det gjelder, men også for nærliggende størrelser da man må gi rabatt også på større fisk for å få kundene til å kjøpe den mindre.

Pris på nedklasset fisk varierer på samme måte som beskrevet over for superior fisk. Utslagene her kan imidlertid bli mye større avhengig av hvor mye man har av denne type fisk i forhold til konkurrenter, og hvilke muligheter man har til å oppgradere fisken før salg. Det er ikke tillatt å eksportere fisk nedklasset til produksjonskvalitet ut av Norge. Det er begrenset hvor mange prosessører i Norge som ønsker å kjøpe denne kvaliteten. Blir det mer enn en gitt mengde produksjonskvalitet i markedet øker rabatten som må gis på all fisk av denne typen, regnet fra superior kvalitet, dramatisk.

Som nevnt er det biologien som styrer slakteplanen. Det betyr også at slakteplanen ofte endres på grunn av prioriteringer basert på den biologiske situasjonen. Om man i siste liten velger å slakte fra en annen lokalitet enn opprinnelig planlagt kan det medføre store endringer i hvilke typer fisk som må selges. Det kan også være at fisken som blir slaktet har en annen snittvekt og størrelsesfordeling enn den som var estimert mens fisken fortsatt var i sjøen. Det kan bety mye mindre av noen størrelser og mye mer av andre. Om fisken har vært forhåndsolgt betyr det at man må ta kontakt med kunde for å reforhandle fisken som ikke kan leveres. Man må da ofte gi rabatt på grunn av endringene, og samtidig selge fisken som har dukket opp som «feil» størrelse med rabatt for å unngå at denne skal havne på lager og tape seg ytterligere i verdi.

Alle forholdene som nevnes over viser hvor komplisert prisoppnåelsen er for den enkelte oppdretter. Å bruke en generell normpris som basis for en grunnrenteskatt for en gitt periode kan gi store utslag i forhold til den faktiske prisoppnåelsen hos et selskap. En normpris må om den skal fungere være tilpasset den enkelte oppdretter, og da er man tilbake til at virkelig oppnådd pris er den eneste riktige pris for beregning av skatt.

Når det gjelder salg mellom integrerte selskap, er disse regulert gjennom internprisingsavtaler. Disse blir gjennomgått av skattemyndighetene både i Norge og i mottakerlandet. Avtalene viser at prisene settes til armlengdes avstand, basert på gjeldende markedspriser. Dette systemet fungerer allerede godt og vil også kunne sikre at riktig pris blir brukt for å beregne grunnrenteskatten. Slike internprisingsavtaler, som beskriver hvordan man skal komme frem til en pris som er riktig for konserninterne transaksjoner, kan også enkelt iverksettes for transaksjoner som skjer i samme selskap eller mellom konsernselskaper i Norge.

Usikkerheten for kontraktsalg mellom uavhengige parter er delvis tatt bort, da man i brevet fra Finansministeren til Stortinget skriver at kontrakts priser mellom uavhengige parter kan legges til grunn for utregning av normprisen for grunnrenteskatten. For integrerte selskaper er det mer uklart hvordan grunnrenteskatten skal beregnes for kontraktsalg. Det er nevnt i brevet at det kan

være mulig å ta utgangspunkt i en salgs kontrakt mellom foredlingsvirksomheten i et integrert selskap og en uavhengig selger, for så å regne seg tilbake til prisen som skal legges til grunn ved normprispunktet. For flere integrerte selskap ligger foredlingsvirksomheten utenfor Norge. Mener Finansdepartementet at normprisrådet skal bestemme hvilke kostnader og marginer disse selskapene skal få lov til å operere med i land utenfor Norge? Dette er urealistisk, og vil medføre et omfattende arbeid for i det hele tatt ha en mening om hva som er riktig.

Konklusjon

Mowi har gjennom dette høringssvaret forklart hvorfor en normpris, om den er basert på spot eller om den er basert på en kombinasjon av spot og kontrakt, ikke vil være riktig for noe selskap.

Hovedgrunnene for dette er:

- Det eksisterer ingen reell referansepris eller tilnærmet børspris, slik det blant annet gjør for petroleum eller elektrisitet
- Prisene for laks er svært volatile. En gjennomsnittlig normpris for spot vil ikke fange opp alle variabler som påvirker hvilke priser hvert enkelt selskap oppnår
- Et normprisråd vil måtte ha en stor organisasjon, som vil gi en høy kostnad, og være en komplisert byråkratisk organisasjon for å muliggjøre en riktig normpris for alle aktører
- Kontraktsalg kan ikke måles på gjennomsnitt for en tidsperiode. Hver enkelt kontrakt må vurderes for seg
- Kontraktsalg gjøres ikke for å redusere risiko for inntekt etter skatt, men for å bygge marked og kunderelasjoner

Det eneste som vil fungere for alle aktører er å bruke virkelig oppnådde priser som utgangspunkt for grunnrenteskatten.

Alle priser i næringen er transparente og foreligger allerede i dag. De er også lett tilgjengelige på regnskapsbilag. Videre er de gjenstand for revisjon av uavhengige revisorer som ledd i ordinær selskapsbeskatning. Prinsipper og dokumentasjon for internprising er veletablerte og robuste gjennom mange års praksis inkludert tilsyn og oppfølginger ikke bare fra norske, men ikke minst utenlandske skattemyndigheter.

Vi foreslår derfor at reelle inntekter blir lagt til grunn for skattleggingen av havbruksnæringen også fremover uansett skattemodell en skulle falle ned på. Det er heller ingen grunn til å etablere et byråkratisk og fordyrende prisråd. Kontrollsystemene foreligger allerede i dag.