



KLAGANDE

Urban Outfitters i Sverige AB, 556705-1437

Ombud: Pär Magnus Wiséen

MOTPART

Skatteverket

ÖVERKLAGAT AVGÖRANDE

Förvaltningsrätten i Stockholms dom den 12 september 2018
i mål nr 6906-18, 6908-18 och 6910-18, se bilaga A

SAKEN

Skattetillägg för beskattningsår 2012-02-01–2013-01-31 och
2013-02-01–2014-01-31 m.m.

KAMMARRÄTTENS AVGÖRANDE

Kammarrätten avslår överklagandet och ansökan om ersättning för
kostnader i kammarrätten.

YRKANDEN M.M.

Urban Outfitters i Sverige AB yrkar att påförda skattetillägg beträffande beskattningsåren 2012-02-01–2013-01-31 och 2013-02-01–2014-01-31 ska undanröjas i sin helhet. Bolaget yrkar också ytterligare ersättning för kostnader hos Skatteverket samt ersättning för kostnader i förvaltningsrätten och kammarrätten. Till stöd för sin talan för bolaget fram i huvudsak följande. Frågan i målen är begränsad och renodlad till att avse betydelsen av en fullgod och tillräcklig internprissättningsdokumentation när det kommer till befrielse från skattetillägg enligt 51 kap. 1 § skatteförfarandelagen (2011:1244). Det skulle strida mot syftet med den lagreglerade dokumentationsskyldigheten om skattetillägg tas ut i aktuell situation.

Av uttalanden i förarbetena framgår att sådan dokumentation som korrekt återger sakomständigheterna ska tillmätas betydelse och medföra hel eller delvis befrielse från skattetillägg (prop. 2005/06:169 s. 115–116). Dokumentationen ska inte bifogas deklarationen utan ska lämnas först när Skatteverket begär det. Det ligger alltså inte bolaget till last att det gett in internprissättningsdokumentationen först på begäran från Skatteverket.

Skatteverket har i omprövningsbeslut satt ner skattetillägget till hälften med motiveringen att bolaget haft en internprissättningsdokumentation som inte följts, men som har underlättat Skatteverkets arbete vid revisionen. Detta stärker bolagets uppfattning att de sakomständigheter som uppgetts inte har varit felaktiga, men ”inte följts” på så sätt att bolaget och Skatteverket har gjort olika bedömningar av omständigheternas betydelse för en korrekt prissättning och för beskattningen. Det har rört sig om svåra beskattningsfrågor som delvis utgått från rekommendationer från OECD beträffande hur armlängdsprincipen ska tolkas och tillämpas i vissa situationer. Frågorna har ansetts så svåra att OECD utfärdat omfattande och delvis förändrade rekommendationer på detta område i det s.k. BEPS-

projektet som publicerades 2015. Skatteverket har senare samma år i en rättslig vägledning tolkat rekommendationerna, dvs. efter nu aktuella beskattningsår. Det kan ifrågasättas om bolaget innan OECD publicerat sin rapport 2015 och Skatteverket därefter justerat sin vägledning haft en upplysningsskyldighet i deklarationerna beträffande detaljer vilkas betydelse för tolkningen av armlängdsprincipen bolaget inte känt till och som sannolikt inte skulle ha påverkat Skatteverkets beskattningsbeslut. Den riskallokering som bolaget gjort aktuella beskattningsår har av många, inklusive skattemyndigheter runt om i världen, tidigare ansetts som korrekt och först efter OECD:s förtydligande visat sig vara en felaktig tolkning av armlängdsprincipen i detta avseende.

Av Skatteverkets beslut framgår att verket i alla avgörande delar vad gäller bl.a. ansvar/risker har kunnat grunda detta på den dokumentation som bolaget gett in. Att Skatteverket har kompletterat utredningen med frågor till bolaget ska inte medföra att bolagets internprissättningsdokumentation ses som bristfällig i återgivandet av faktiska sakomständigheter.

Bolaget hänvisar till Högsta förvaltningsdomstolens avgörande HFD 2018 ref. 79 i vilket skattetillägget i sin helhet undanröjts. Vidare hänvisar bolaget till Svenskt Näringslivs rapport "Skattetillägg i mål om internprissättning – gällande rätt och empiri" från juni 2018.

Skatteverket anser att överklagandet och begäran om ersättning i kammarrätten ska avslås. Verket åberopar vad som har förts fram tidigare och tillägger i huvudsak följande. Bolaget har inte redovisat de relevanta sakförhållandena på ett korrekt sätt i sin internprissättningsdokumentation och inte heller redovisat armlängdsmässiga resultat i sina inkomstdeklarationer. Av internprissättningsdokumentationen beträffande de aktuella åren framgår bl.a. att bolaget utför detaljhandel med full risk (full-risk retail activities). Vidare framgår att bolaget har delat ansvar/risk med bl.a. Urban Outfitters UK. Dessa uppgifter har varit vilseledande och

direkt felaktiga, vilket har framkommit först efter Skatteverkets närmare utredning av de faktiska förhållandena. Utredningen har visat att bolaget hela tiden varit en återförsäljare med begränsad risk som inte ska medföra att bolaget går med årliga underskott. Bolaget har sedan starten redovisat underskott i verksamheten. Risken för att de oriktiga uppgifterna skulle komma att vilseleda Skatteverket beträffande de faktiska förutsättningarna har varit överhängande.

Bolagets ändrade ersättningsmodell har också skett på grund av att Urban Outfitters UK, enligt vad som framgår av internprissättningsdokumentation för senare år, har träffat en överenskommelse med skattemyndigheten i Storbritannien, en s.k. Advanced Pricing Agreement (APA). Bolaget har för efterföljande beskattningsår visserligen haft en mer tillräcklig dokumentation, men har inte följt den i sin prissättning. Det har därför inte handlat om svåra gränsdragningar och bedömningar.

Avgörandet HFD 2018 ref. 79 medför ingen annan bedömning. Dels avser avgörandet en annan sakfråga, dvs. vinstallokering, dels var rättsläget oklart på grund av ett förhandsbesked och ett ställningstagande av Skatteverket från 2012 som inte är jämförbart med förevarande fall.

Syftet med korrigeringsregeln är att säkerställa den svenska skattebasen. Korrigeringsregeln ger Skatteverket möjlighet att beskatta sådana inkomster som obehörigt (genom internprissättning) överförs från bolaget till utlandet. Mot bakgrund av detta bör kostnadsersättning inte medges i sådana här fall av skatteplaneringskaraktär som har lett till en skatteprocess.

SKÄLEN FÖR KAMMARRÄTTENS AVGÖRANDE

Skattetillägg

Kammarrätten anser i likhet med förvaltningsrätten att det finns grund för att ta ut skattetillägg. Frågan i målen är då om det finns skäl att befria bolaget från skattetilläggen.

Som förvaltningsrätten har konstaterat är bolaget skyldigt att känna till om internprissättningen med Urban Outfitters UK stämmer överens med armlängdsprincipen. Bolaget gör gällande att Skatteverket felaktigt har använt BEPS-rapporten till ledning för hur OECD:s riktlinjer för internprissättning ska tillämpas. Rapporten innehåller både tillägg och omarbetade avsnitt till riktlinjerna. Kammarrätten bedömer emellertid att samtliga tillägg och ändringar endast är förtydliganden av hur armlängdsprincipen ska tillämpas och att rapporten inte innehåller några sakliga förändringar i förhållande till OECD:s riktlinjer. Det finns därför inte något hinder mot att använda BEPS-rapporten som vägledning också för nu aktuella beskattningsår.

Bolaget anser också att det ska helt befrias från skattetilläggen eftersom det har funnits en fullgod och tillräcklig internprissättningsdokumentation. I förarbetena anges att det vid bedömningen av om hel eller delvis befrielse från skattetillägg ska medges ska beaktas om tillräcklig dokumentation finns upprättad, men en justering ändå anses nödvändig baserad på armlängdsprincipen. Skatteverket har också vid sin omprövning beaktat detta och därför satt ned skattetilläggen till hälften.

Kammarrätten anser att det för ytterligare nedsättning av skattetilläggen krävs att den oriktiga uppgiften har berott på att bolaget gjort en felbedömning vid prissättningen. I aktuella fall har emellertid bolaget haft

en tillräcklig dokumentation, men inte följt denna vid bedömningen av vilka risker som burits av bolaget. Kammarrätten gör denna bedömning med beaktande av bolagets egen uppfattning om riskerna för beskattningsåret 2014/2015 och anser att Skatteverket i sin utredning har gjort mycket sannolikt att riskerna varit desamma även för nu aktuella beskattningsår. Därmed finns det inte skäl att medge ytterligare befrielse från skattetilläggen på grund av den tillhandahållna dokumentationen.

Sammanfattningsvis ger det som bolaget har fört fram och det som i övrigt framgår av utredningen inte kammarrätten anledning att göra någon annan bedömning än den som förvaltningsrätten har gjort beträffande skattetillägg. Överklagandet ska därför avslås i denna del.

Ersättning för kostnader

Kammarrätten bedömer att bolaget får anses skäligen tillgodosett med den ersättning för kostnader hos Skatteverket som förvaltningsrätten har beviljat bolaget. Yrkandet om ytterligare ersättning för kostnader hos Skatteverket ska därför avslås.

Kammarrätten har avslagit bolagets överklagande beträffande skattetillägg. Målen avser inte någon fråga som är av betydelse för rättstillämpningen och det har inte heller kommit fram att det finns synnerliga skäl för ersättning. Yrkandet om ersättning för kostnader i förvaltningsrätten och ansökan om ersättning för kostnader i kammarrätten ska därför avslås.

HUR MAN ÖVERKLAGAR, se bilaga B (formulär 3).



Anders Jonsson
kammarrättsråd
ordförande



Björn Berselius
kammarrättsråd

Kent Ladvall
assessor
referent



**FÖRVALTNINGSRÄTTEN
I STOCKHOLM**
Avdelning 22

DOM
2018-09-12
Meddelad i Stockholm

Bilaga A

Sida 1 (7)

Mål nr
6906-18, 6908-18 och
6910-18

14

KLAGANDE

Urban Outfitters i Sverige AB, 556705-1437

Ombud: Pär Magnus Wisén
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB
113 97 Stockholm

MOTPART

Skatteverket
171 94 Solna

ÖVERKLAGAT BESLUT

Skatteverkets beslut daterat den 9 februari 2018 (delar av), se bilaga 1

SAKEN

Skattetillägg beskattningsåren 2012/2013 samt 2013/2014
Ersättning för kostnader

FÖRVALTNINGSRÄTTENS AVGÖRANDE

Förvaltningsrätten avslår överklagandet i de delar det gäller skattetillägg.

Förvaltningsrätten bifaller delvis överklagandet i den del det gäller ersättning för kostnader i ärendet och beviljar Urban Outfitters i Sverige AB ytterligare ersättning med 7 128 kr för kostnader i ärendet hos Skatteverket.

Förvaltningsrätten avslår begäran om ersättning för kostnader i målen hos förvaltningsrätten.

YRKANDEN M.M.

Skatteverket har beslutat att höja Urban Outfitters i Sverige AB:s (bolaget) inkomst av näringsverksamhet avseende beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014 samt, vilket nu är i fråga, att påföra bolaget skattetillägg (se bilaga 2). Skatteverket har vid omprövning den 9 februari 2018 medgett befrielse till hälften av de påförda skattetilläggen, vilket innebär att det totala skattetilläggsbeloppet avseende de ifrågavarande beskattningsåren har satts ned till 486 826 kronor (se bilaga 1).

Som skäl för att ta ut skattetillägg anges i huvudsak följande. Bolaget är i intressegemenskap med Urban Outfitters UK. Vid transaktionerna mellan bolaget och Urban Outfitters UK har inte den s.k. armlängdsprincipen tillämpats. Bolaget har inte beaktat en rörelsemarginal i sina beräkningar av resultaten och därmed har ett större underskott redovisats i verksamheten än vad som bort redovisas. Eftersom bolaget redovisat resultat i näringsverksamheten som väsentligt understiger armlängdsmässiga resultat har bolaget lämnat oriktiga uppgifter i sina inkomstdeklarationer som lett till felaktiga beslut om slutlig skatt. För de närmare skälen se bilaga 1 och 2.

Bolaget yrkar att Skatteverkets beslut att påföra bolaget skattetillägg avseende beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014 ska undanröjas. Bolaget yrkar även full ersättning för begärda kostnader i samband med Skatteverkets omprövningsförfarande. I vart fall ska hälften av de yrkade kostnaderna ersättas. Vidare yrkar bolaget ersättning för sina kostnader i målen hos förvaltningsrätten.

Till stöd för sin talan anför bolaget bl.a. följande. Det är oskäligt att påföra bolaget skattetillägg i förevarande situation. Skatteverket har grundat sin bedömning av hur transaktioner bör prissättas på OECD:s senare riktlinjer för internprissättning (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration). De är från 2016. Dessa senare riktlinjer

publicerades efter de aktuella beskattningsåren varför bolaget inte har kunnat tillämpa dem. Vidare har bolaget upprättat en fullgod internprissättningsdokumentation och korrekt återgivit alla sakomständigheter. Vad avser den yrkade ersättningen för kostnader i samband med Skatteverkets omprövning anför bolaget att skattemål är av domstolar erkänt komplexa mål och ersättning för dylika mål ska enligt praxis inte baseras på rättshjälps-taxan, vilket har gjorts i förevarande fall.

Skatteverket anser att överklagandet ska avslås.

SKÄLEN FÖR AVGÖRANDET

Har bolaget lämnat oriktiga uppgifter?

Av 49 kap. 4 § skatteförfarandelagen (2011:1244), SFL, framgår att skatte-tillägg ska tas ut av den som på något annat sätt än muntligen under förfarandet har lämnat en oriktig uppgift till ledning för egen beskattning. Enligt 49 kap. 5 § SFL ska en uppgift anses vara oriktig om det klart framgår att en lämnad uppgift är felaktig, eller en uppgift som ska lämnas till ledning för beskattningen har utelämnats. En uppgift ska emellertid inte anses vara oriktig om den tillsammans med övriga uppgifter som har lämnats eller godkänkts utgör tillräckligt underlag för ett riktigt beslut eller uppgiften uppenbart inte kan läggas till grund för ett beslut.

Den skattskyldige ansvarar för att de lämnade uppgifterna är korrekta och fullständiga samt att den ytterligare information ges som behövs för att Skatteverket ska kunna göra en riktig materiell bedömning av en skattefråga, se 31 kap. 3 och 5 §§ SFL.

Förvaltningsrätten konstaterar inledningsvis att det är ostridigt att bolaget inte har redovisat någon rörelsemarginal vid sina beräkningar av resultaten

de aktuella beskattningsåren. Resultaten som redovisats i bolagets inkomstdeklarationer har således inte varit i enlighet med armlängdsprincipen. Principen innebär att prissättningen vid transaktioner mellan företag i intressegemenskap, i detta fall mellan bolaget och Urban Outfitters UK, ska motsvara vad som skulle ha tillämpats mellan oberoende parter under jämförbara omständigheter. Så har inte skett i förevarande fall.

De uppgifter bolaget har lämnat i inkomstdeklarationerna har enligt förvaltningsrätten inte gett Skatteverket anledning att utreda deklarationerna närmare. De felaktiga redovisningsresultaten har kunnat upptäckas av Skatteverket först genom revision. Skatteverket har inte kunnat rätta de oriktiga uppgifterna vare sig med ledning av föregående års deklaration eller andra avstämningsuppgifter som varit tillgängliga för Skatteverket. Inte heller har de beloppsmässiga uppgifterna som lämnats i inkomstdeklarationerna motiverat en närmare granskning. Skatteverkets särskilda utredningsskyldighet har därför enligt förvaltningsrätten inte aktualiserats. Bolaget har således lämnat oriktiga uppgifter till ledning för sin egen beskattning de aktuella beskattningsåren. Mot denna bakgrund finner förvaltningsrätten att det föreligger förutsättningar att ta ut skattetillägg.

Finns det skäl att befria bolaget från skattetilläggen?

Nästa fråga är om det föreligger grund för ytterligare befrielse. Av 51 kap. 1 § SFL framgår att den skattskyldige helt eller delvis ska befrias från särskild avgift om felaktigheten eller underlåtenheten framstår som ursäktlig eller om det annars skulle vara oskäligt att ta ut avgiften med fullt belopp. Vid denna skälighetsbedömning ska det särskilt beaktas bl.a. om den felaktighet eller passivitet som har lett till avgiften kan antas ha berott på en felbedömning av en regel eller betydelsen av de faktiska förhållandena eller om avgiften inte står i rimlig proportion till felaktigheten eller passiviteten.

Bolagets huvudsakliga grund för att helt eller delvis befrias från skattetilläggen är följande. Den felaktighet eller passivitet som lett fram till de påförda skattetilläggen har berott på bolagets felbedömning av armlängdsprincipen eller betydelsen av de faktiska förhållandena. Skatteverket har vid sin prövning tillämpat OECD:s senare riktlinjer för hur armlängdsprincipen ska tillämpas. OECD:s senare riktlinjer publicerades emellertid efter de aktuella beskattningsåren varför det enligt bolagets mening inte funnits möjlighet att anpassa resultaträkningarna till dessa. Bolaget anför att innehållet i de senare riktlinjerna inte kunnat förutses och därför ska bolaget helt befrias från skattetilläggen.

Ett bolag som medverkar i transaktioner med bolag i intressegemenskap är skyldigt att känna till om prissättningen dem emellan överensstämmer med armlängdsprincipen (se prop. 2005/06:169 s. 102). Bolagets internprissättning har i förevarande fall inte överensstämt med armlängdsprincipen. Förvaltningsrätten gör bedömningen att samtliga de ändringar och tillägg av OECD:s riktlinjer rörande bl.a. armlängdsprincipen som gjorts, och antagits i maj 2016, är förtydliganden av hur principen ska tillämpas och att det därmed inte gjorts några sakliga förändringar av armlängdsprincipen (se HFD 2016 ref. 45 och Kammarrätten i Stockholm dom den 28 augusti 2017 mål nr 6152-15). Det finns således inte något hinder mot att tillämpa de aktuella riktlinjerna för tid före 2016. Det föreligger därför inte skäl att på ovan anförda grund sätta ned skattetilläggen ytterligare.

Bolaget har vidare gjort gällande att det finns grund för att helt, eller i vart fall ytterligare, befria bolaget från skattetillägg eftersom det funnits en upprättad interprissättningsdokumentation som underlättat Skatteverkets utredningsmöjlighet. Den internprissättningsdokumentation som bolaget har tillhandahållit Skatteverket har, enligt bolaget, innehållit nödvändig och korrekt information. Bolagets uppfattning är att det har bistått Skatteverket med

tillräckligt underlag för att Skatteverket ska kunna fatta sitt beslut och därför bör bolaget befrias helt från de påförda skattetilläggen.

Förvaltningsrätten instämmer i att tillhandahållandet av interprisdocumentationen kan utgöra grund för att, helt eller delvis, befria en uppgiftsskyldig från skattetillägg (jfr. 2005/06:169 s. 115 och 116). Förvaltningsrätten konstaterar emellertid att Skatteverket vid sin omprövning har beaktat denna omständighet och på den grunden satt ned de ursprungligt påförda skattetilläggen till hälften. Förvaltningsrätten anser att det inte finns skäl att medge ytterligare nedsättning av skattetilläggen med anledning av den tillhandahållna interprisdocumentationen.

Bolaget har slutligen anfört att de påförda skattetilläggen är oskäligen och att de inte står i rimlig proportion till felaktigheterna som gjorts i inkomstdeklarationerna.

Skattetilläggets storlek i sig är i regel inte tillräckligt för att medge befrielse från skattetillägg. Det faktum att ett skattetillägg uppgår till ett högt belopp kan emellertid tas i beaktande vid bedömningen om skattetillägget står i rimlig proportion till felaktigheten. De kvarstående skattetilläggen är enligt förvaltningsrätten inte så pass höga att de inte kan anses stå i rimlig proportion till felaktigheten. Det föreligger således inte skäl att befria bolaget från påförda skattetillägg på denna grund.

Det har enligt förvaltningsrättens bedömning inte heller framkommit några andra omständigheter som medför att befrielse från skattetilläggen ska medges. Med hänvisning till det ovan framförda anser förvaltningsrätten att överklagandet ska avslås i sin helhet gällande frågan om skattetillägg.

Ersättning för kostnader i ärendet hos Skatteverket

Bolaget har i samband med Skatteverkets omprövningsförfarande vunnit delvis bifall i den del som avser skattetilläggen. Skatteverket beviljade bolaget 10 872 kr i ersättning för kostnader som bolaget hade haft vid omprövningsförfarandet. Mot bakgrund av målets karaktär och omfattning anser förvaltningsrätten att bolaget skäligen ska beviljas total ersättning med 18 000 kr. Detta innebär att bolaget ska beviljas ytterligare 7 128 kr för nedlagt arbete vid Skatteverkets omprövning.

Ersättning för kostnader i målen hos förvaltningsrätten

När det gäller frågan om ersättning för kostnader i målen hos förvaltningsrätten har bolaget inte vunnit bifall till sina yrkanden angående skattetillägg. Vidare anser förvaltningsrätten att frågan i målet inte är av sådan betydelse för rättstillämpningen att ersättning ska medges på den grunden. Det finns enligt förvaltningsrätten inte heller några synnerliga skäl för att medge ersättning. Yrkandet om ersättning för kostnader ska därför avslås i denna del.

HUR MAN ÖVERKLAGAR

Detta avgörande kan överklagas. Information om hur man överklagar finns i bilaga 3 (DV 3105 A).



Cecilia Mauritzon

Chefsrådman

Nämndemännen Ann-Christine Carlberg, Fredrik Tigerström och Paul Zavrel har också deltagit i avgörandet.

Förvaltningsrättsnotarien Madelen Rosblom har föredragit målet.

**Omprövningsbeslut**

Datum 2018-02-09 Orgnr/Dnr 556705-1437
se nedan

Lena Olsson
010-574 28 21
lena.i.olsson@skatteverket.se

Pär Magnus Wisén
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB
113 97 STOCKHOLM

Skattebetalare: Urban Outfitters Sverige AB, 556705-1437

Ombud: Pär Magnus Wisén
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB
113 97 STOCKHOLM

Beskattningsår: 2013P1
2014P1
2015P1

Ärendenummer: 82-63973205
82-63973241
82-63973205

Diarienummer: 209 52565-18-5911
209 52583-18-5911
209 52588-18-5911

Omprövat beslut: Skatteverkets omprövningsbeslut daterat den
13 december 2017, ärendenummer 82-63716925,
82-63716957, 82-51989317

Saken: Inkomst av näringsverksamhet och
korrigeringsregeln; nu skattetillägg och
ersättning för kostnader

Omprövningsbeslut

Skatteverket medger delvis befrielse från skattetillägget och sätter ned det till hälften, d.v.s. till 1 285 676 kr. Skatteverket ger ersättning för ombudskostnader för 8 timmars arbete à 1 359 kr exklusive mervärdesskatt, d.v.s. med 10 872 kr.

Belopp att betala och när det ska betalas framgår av bilaga 1.

Skäl för beslut

Vad ni anfört i er begäran omprövning medför inte ändrad bedömning i fråga om det har funnits skäl för att ta ut skattetillägg. Skatteverket hänvisar till de omprövade besluten och utredningen samt får anföra följande.

Skattetillägg tas ut även om den oriktiga uppgiften har lämnats omedvetet eller av vårdslöshet. Det kan därför sägas att ni har ett strikt ansvar. Ni ansvarar för att de lämnade uppgifterna är korrekta och fullständiga samt de ytterligare uppgifter som behövs för att

Skatteverket ska kunna göra en riktig materiell bedömning av en skattefråga (31 kap. 5 § och 31 kap. 3 § skatteförfarandelagen (SFL)).

Den skattskyldiges uppgiftsskyldighet är tämligen långtgående och att det anses åligga den uppgiftsskyldiga att lämna så mycket information att Skatteverket kan uppmärksamma det skatterättsliga problemet (se t.ex. RÅ 2003 ref. 4). Det förutsätts också att den uppgiftsskyldiga har en relativt god kunskap om skattelagstiftningen och rättspraxis. Detta framgår bl.a. av RÅ 1989 ref. 32 och RÅ 1989 ref. 44.

I vissa mål där Högsta förvaltningsdomstolen bedömt att någon oriktig uppgift inte har lämnats får det anses som underförstått att domstolen ansett att uppgiftsskyldigheten fullgjorts, eftersom uppgifterna i deklARATIONERNA utgjort tillräckligt underlag för ett riktigt beslut.

Skatteverket ska uppmärksamma t.ex. otydligheter eller motsägelser när deklARATIONER granskas. Detta krav är dock inte obegränsat. En deklARATION kan först vid en mycket ingående granskning visa sig innehålla uppgifter som sammantagna skulle gett Skatteverket anledning att ifrågasätta t.ex. ett avdragsyrkande. För att uppgiftsskyldigheten ska anses fullgjord förutsätts därför att uppgifter som rör en konkret frågeställning lämnas så strukturerat att Skatteverket får en rimlig möjlighet att vid en normal granskning uppmärksamma t.ex. en skatterättslig frågeställning eller motsägelse. Det får nämligen anses vara den uppgiftsskyldigas sak att öppet redovisa tvetsamma frågor (prop. 1971:10 s. 266).

Ni har i deklARATIONERNA redovisat ej armlängdsmässiga resultat samtliga år. Det är först efter revision som Skatteverket kunnat upptäcka felaktigheterna. Ni har inte lämnat några uppgifter i deklARATIONERNA som gett Skatteverket anledning att utreda deklARATIONERNA närmare.

För beskattningsåret 2014/2015 har ni i deklARATIONEN lämnat upplysning om att ni skrivit ned samtliga byggnadsinventarier till noll. I övrigt har inga uppgifter lämnats om er verksamhet som skulle kunnat väcka Skatteverkets utredningsskyldighet. Att er rörelsemarginal ska beräknas som 3 % av er försäljning enligt en Advanced Pricing Agreement (APA) som träffats mellan er koncern och Her Majesty Revenue and Customs (HMRC) i Storbritannien (UK) har framkommit först i samband med revisionen.

Ni har, som framgått av revisionen, efter beräkning av en rörelsemarginal om 3 % baserat på er försäljning gjort en nedskrivning i bokföringen av byggnadsinventarier med 15 977 018 kr. Enligt Skatteverket ska nedskrivningen av byggnadsinventarier på 15 977 018 kr ses som en rörelsekostnad och har också bokförts hos er som en sådan för beskattningsåret 2014/2015 och ska inte påverka ert rörelseresultat utan ska ingå som en rörelsekostnad vid beräkning av er rörelsemarginal om 3 % baserat på er försäljning. Skatteverket anser inte att det handlar om ett periodiseringsfel utan om ett felaktigt avdrag. Det medför att ytkad kompensationsinvändning inte är möjlig.

Förarbetena till lagstiftningen om dokumentationsskyldighet finns i prop. 2005/06:169. På s. 102 anges att företagen har en skyldighet att känna till om deras interprissättning överensstämmer med armlängdsprincipen. Detta kan i praktiken endast ske genom att

företagen upprättar sådan dokumentation som gör det möjligt att utvärdera detta på ett tillförlitligt sätt. Avsikten med införandet av dokumentationsskyldigheten är inte att tillämpningen av korrigeringsregeln i sak ska ändras. På s. 103 sägs att syftet med dokumentationstegen är bl.a. att dokumentationen ska kunna användas för bedömning av om priser och övriga villkor avseende internttransaktioner motsvarar vad som skulle ha avtalats mellan av varandra oberoende näringsidkare.

Det är först efter Skatteverkets begäran som ni lämnat in TP-dokumentationen till Skatteverket för närmare granskning. Vid sådant förhållande har Skatteverket inte kunnat rätta de oriktiga uppgifterna vare sig med ledning av TP-dokumentationen eller med föregående års deklaration eller andra avstämningssuppgifter som varit tillgängliga för Skatteverket. Inte heller har de beloppsmässiga uppgifterna som lämnats i deklarationerna motiverat en avstämning mot TP-dokumentationen. Det krävs nämligen att bolaget uppmärksammar Skatteverket på att det finns en frågeställning som av någon anledning behöver utredas av Skatteverket. Här har de korrekta uppgifterna kommit fram först efter utredning och har inte funnits tillgänglig på en väl synlig plats i deklarationsmaterialet.

Samtliga ändringar och tillägg av riktlinjerna till följd av BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) är enligt OECD:s förtydliganden av hur armlängdsprincipen ska tillämpas. Det har således inte skett någon förändring av armlängdsprincipen som sådan. Skatteverket delar denna uppfattning och anser att innehållet i rapporten bör kunna tillämpas såväl framåt som bakåt i tiden eftersom armlängdsprincipen i sig inte har förändrats.

Enligt Skatteverket är OECD:s riktlinjer vägledande för hur korrigeringsregeln ska tillämpas. De uttalanden som Högsta förvaltningsdomstolen gjorde i såväl RÅ 1991 ref. 107 som HFD 2016 ref. 45 får anses ge stöd för detta synsätt.

Den omständigheten att det funnits en upprättad TP-dokumentation som kunnat läggas till grund för bedömningen, trots att den inte återspeglats i de lämnade deklarationernas redovisade resultat, kan som framgår av förarbetena (prop. 2005/06:169 s. 116) medföra befrielse från skattetillägg. Ni har haft en TP-dokumentation som inte följts men som underlättat Skatteverkets arbete vid revisionen. Med hänsyn härtill finns skäl att delvis befria er från skattetillägget. Skatteverket bedömer därför att skattetillägget kan sättas ned till hälften.

Ersättning

Av 43 kap. 1 § SFL framgår att den som i ett ärende eller mål har haft kostnader för ombud, biträde, utredning eller annat som denne skäligen har behövt för att ta till vara sin rätt har, efter ansökan, rätt till ersättning om

1. den sökandes yrkanden i ärendet eller målet bifalls helt eller delvis,
2. ärendet eller målet avser en fråga som är av betydelse för rättstillämpningen, eller
3. det finns synnerliga skäl för ersättning.

Enligt 43 kap. 2 § SFL får ersättning inte beviljas för kostnader som avser skyldigheten att



Omprövningsbeslut

4(4)

Datum
2018-02-09

Orgnr/Dnr
556705-1437

1. lämna deklaration,
2. lämna föreskrivna uppgifter, eller
3. genom räkenskaper, anteckningar eller annan lämplig dokumentation se till att det finns underlag för att fullgöra uppgiftsskyldighet samt för kontroll av uppgifts-
4. skyldighet.

Av 43 kap. 3 § SFL framgår att ersättning inte får beviljas för den sökandes eget arbete eller egen tidsspilla eller i övrigt för kostnader för sådant som den sökande själv har utfört med anledning av ärendet eller målet.

Skatteverket har delvis ändrat sitt tidigare beslut. Vid sådant förhållande kan ersättning beviljas i den del som bifallits med skäligt belopp. Ni yrkar ersättning för ombudskostnader i ärendet med 61 680 kr som avser 34 timmars arbete. Skatteverket bedömer dock att skälig ersättning får anses uppgå för 8 timmars arbete i enlighet med rättshjälptaxan, dvs med 8 x 1 359 kr exklusive mervärdesskatt, 10 872 kr.

Detta beslut har fattats av undertecknad särskilt kvalificerad beslutsfattare enligt 66 kap. 5 § skatteförfarandelagen efter föredragning av Lena Olsson.

Hur man begär omprövning eller överklagat framgår av bilaga 2.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Bo Rydning".

Bo Rydning

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Lena Olsson".

Lena Olsson



Beslut

Datum
2017-12-13

bilaga 2

1(44)

Lena Olsson, 010-574 28 21

Urban Outfitters i Sverige AB
c/o URBN Urban Outfitters Inc
Att: Andy Hemingway
24 West Street
London WC2H 9NA
Storbritannien

Beslutet gäller:

Urban Outfitters i Sverige AB

Organisationsnummer:

556705-1437

Beslutsid:

82-63716925, 82-63716957, 82-51989317, 82-63716965

Beslut

Skatteverket höjer er inkomstbeskattning enligt följande.

Inkomstskatt för beskattningsåret 1 februari 2012 – 31 januari 2013

Beskattningsfråga	Underlag för skatt höjning/sänkning (-), kr	Underlag för skattetillägg, kr
Interprissättning	5 450 437	
Summa ändring:	5 450 437	5 450 437

Efter ändringen blir ert underskott av näringsverksamhet 12 706 450 kr (-18 156 887 +5 450 437).

Skattetillägg tillkommer med 40 % av en fjärdedel av minskningen av underskottet (d.v.s. 10 %) av 5 450 437 kr, d.v.s. med 545 043 kr. .

Inkomstskatt för beskattningsåret 1 februari 2013 – 31 januari 2014

Beskattningsfråga	Underlag för skatt höjning/sänkning (-), kr	Underlag för skattetillägg, kr
Interprissättning	4 286 088	
Minskning av outnyttjat underskott från föregående år	5 450 437	
Summa ändring:	9 736 525	4 286 088

Efter ändringen blir ert underskott av näringsverksamhet 12 103 525 kr (-21 840 050 + 9 736 525).

Skattetillägg tillkommer med 40 % av en fjärdedel av minskningen av underskottet (d.v.s. 10 %) av 4 286 088 kr, d.v.s. med 428 608 kr.

Inkomstskatt för beskattningsåret 1 februari 2014 – 31 januari 2015

Beskattningsfråga	Underlag för skatt höjning/sänkning (-), kr	Underlag för skatteförlägg, kr
Internprissättning	15 977 018	
Minskning av outnyttjat underskott från föregående år	9 736 525	
Summa ändring:	25 713 543	15 977 018

Efter ändringen blir ert underskott av näringsverksamhet 17 423 180 kr (-43 136 723 + 25 713 543).

Skatteförlägg tas ut med 40 % av en fjärdedel av minskningen av underskottet (d.v.s. 10 %) av 15 977 018 kr, d.v.s. med 1 597 701 kr.

Inkomstskatt för beskattningsåret 1 februari 2015 – 31 januari 2016

Beskattningsfråga	Underlag för skatt höjning/sänkning (-), kr
Minskning av outnyttjat underskott från föregående år	25 713 543
Summa ändring:	25 713 543

Efter ändringen blir ert underskott av näringsverksamhet 16 254 172 kr (-41 967 715 + 25 713 543).

Summering av belopp att betala

Avser	Belopp att betala/ få tillbaka (-), kr	Skatteförlägg, kr	Ränta, kr ¹⁾	Totalt belopp att betala/få tillbaka (-), kr	Sista be- talningsdag
BÅ 2013P1		545 043	0	545 043	2018-01-17
BÅ 2014P1		428 608	0	428 608	2018-01-17
BÅ 2015P1		1 597 701	0	1 597 701	2018-01-17
BÅ 2016P1			0		
Summa:		2 571 352	0	2 571 352	

¹⁾ Beräknad kostnadsränta att betala om betalning görs den sista betalningsdagen.

Motivering

Skatteverket har den 15 november 2017 redovisat ett förslag till beslut. Ni har lämnat synpunkter den 30 november 2017, se avsnitt 1.3 och 4.2.

1 Internprissättning

1.1 Beskrivning

1.1.1 Koncernbild

Urban Outfitters huvudkontor ligger i Philadelphia, USA. Bolagets huvudverksamhet består av att designa och sälja kläder, accessoarer, gåvor, skor och inredning. Företaget säljer produkter under third-party brands (branded product) och egendesignade (private label) produkter. Produkterna säljs i egna butiker, via kataloger och webbsida. Återförsäljningsverksamheten är uppdelad på USA och Europa.

1.1.2 Urban Outfitters UK

Urban Outfitters UK (fortsättningsvis UO UK) är huvudkontor för bolagets europeiska affärsverksamhet och har sitt kontor i London. I Europa finns 2 huvudmärken "Anthropologie" (UK) och "Urban Outfitters". UO UK har 28 Urban Outfitters butiker och sju Anthropologie butiker i England och finns förutom i UO UK i 7 andra länder, Irland, Danmark, Sverige, Spanien, Belgien, Tyskland, Nederländerna.

Nedan beskrivs hur Urban Outfitters UK är organiserad. Informationen har hämtats från TP-dokumentationen gällande beskattningsåren 2012/2013-2013/2014 respektive TP-dokumentationen för beskattningsåret 2014/2015. Beskrivningen av UO UK:s organisation/ansvarsområden är identisk i TP-dokumentationerna för respektive beskattningsår om inte annat anges nedan.

Av dokumentationen framgår att UO UK har huvudansvar för försäljningsverksamheten i Europa.

Varje Brand (Urban Outfitters och Anthropologie) har en egen Managing Director (VD) som är placerad i London med ansvar för allt som är relaterat till märket på den europeiska marknaden.

Operativt team (Executive team)

Operativt team för verksamheten i Europa finns i UO UK och leds av en Managing Director för Urban Outfitters varumärke.

Det finns 7 olika områdeschefer som alla rapporterar till Managing Director för Urban Outfitters. Dessa är Creative Director, Director of Planning and Allocation, Womenswear



Beslut

Datum
2017-12-13

4(44)

Buying Director, Menswear and Home Buying Director, Director of Marketing, Director of Stores samt Financial Planning and Analysis Manager.

I London finns flera team som ansvarar för olika områden i verksamheten i Europa.

Produktdesign (Product design)

UO UK designers utför icke-rutinartade aktiviteter och utvecklar immateriella tillgångar (IP) kopplade till design på den europeiska marknaden.

PR

PR består av fyra personer som sitter i UO UK och sköter all PR för Europa.

Inköpare (Merchandisers)

UO UK merchandisers (som också refereras till som "buyers") utför icke-rutinartade aktiviteter och utvecklar IP inom den europeiska marknaden. Merchandisers är ansvariga för att förstå aktuella modetrender för företagets målgrupp och förutse förändringar på marknaden. Hur framgångsrika Urban Outfitters är i Europa beror på dess förmåga att kunna förutse kundernas önskemål. Utifrån denna kunskap väljer merchandisers varor för att skapa Urban Outfitters unika produktmix. Det är merchandisers jobb att välja den rätta mixen av produkter, pris i butikerna samt uppfatta kundernas behov.

Urban Outfitters produkter är indelade i två olika produktkategorier (Womenswear och Menswear/Home) som var och en, leds av en UO UK General Merchandising Manager (GMM). Det finns underkategorier till dessa också och de som ansvarar för dem heter UO UK District Merchandising Manager (DMM). DMM ansvarar för märkesstrategin också inom sina respektive område.

Branch Merchandising team

Det finns också ett Branch Merchandising team i England bestående av 3 personer som planerar/analyserar hur enskilda butiker i Europa presterar, förbereder aktiviteter, bedömer optimalt antal produkter i en butik mm. Det är dessa Branch Merchandiser som har mandat att fatta ett slutligt beslut, när det gäller hur mycket produkter som ska finnas i varje butik i Europa.

Planering och logistik (Planning and allocation)

Merchandisers i UO UK ansvarar för att välja en produktmix i samarbete med design team (creative team). Merchandisers basera sina inköpsbeslut på sin kunskap om aktuella modetrender och förutsägelser om hur industrin kommer utvecklas. Planners ansvarar i nära samarbete med merchandisers för planering av inköp och lagerhållning och allocators ansvarar för ledtider gällande produktion och inleveranser i lager.

Förutom allocators består ett allocation team av ett Branch Merchandising team.

"Branch Merchandisers talk to the stores and buyers and work with the planners and allocators to determine the optimal amount of product at each store. The Branch Merchandiser makes the final decisions, despite any objections from local stores."

Kreativa team (Creative team)

Creative team, från District Merchandising Manager (DMM) till District Display artister, ansvarar för att implementera allt som rör det kreativa arbetet i alla de europeiska butikerna. Detta är icke-rutinartade arbetsuppgifter som skapar IP. Alla som arbetar inom detta kommer från UO UK. Varje enskild butik har en egen verkstad för att kunna tillverka inredningen till butiken på plats. Av TP-dokumentationen framgår:

"Once a creative pack has been developed, the pack is implemented by the in-store display artist and store merchandiser at each store. The district managers and district artists will work closely with the visual artists and store merchandisers at the store to bring the creative pack to life for a particular store location."

Inköp (Sourcing)

UO UK köper in de produkter som säljs i Europa. Allt som företaget designat köps in från tredjeparts leverantörer eller försäljningsagenter.

Distributionscenter (Distribution center)

Det finns ett distributionscenter i Rushden i UO UK, som servar hela Europa och dess butiker med varor och har hand om e-handel.

Immateriella rättigheter (Intellectual property rights)

Rättigheter till IP som innefattar varumärke, varunamn och domännamn som finns utanför USA och Canada ägs av UO Ireland.

För beskattningsåret 2014/2015 har UO Ireland licensierat IP till UO UK som fått använda dessa på den europeiska marknaden.

För beskattningsåren 2012/2013-2013/2014 har UO Ireland licensierat IP till UO Sweden som fått använda dessa på den svenska marknaden.

UO Ireland tillhandahåller även administrativa tjänster gällande presentkort (gift card administrative services) till de europeiska butikerna.

Fastighetsförvaltning (Facilities management)

Facilities management finns i UO UK och ansvarar för alla lokaler som koncernen hyr i Europa.

Nya butiker (New stores)

För nya butiker är det ett store design team i USA som är ansvarigt för att tillsammans med creative retail team i UO UK ta fram skalet för den nya butiken. Teamen för butiksdesign tar fram en detaljerad plan gällande butikens utseende, som våningsplan, trappor, väggbeklädnad (basic shell design of the store). En lokal arkitektfirma i UO UK tar sedan fram en ritning som skickas till lokala leverantörer som bygger butiken enligt framtagna design.

När detta byggts upp ansvarar det kreativa teamet för butikens design/inredning.

"The creative team is then responsible for the "store environment", which entails choosing finishes and the visual design of the store environment."

Rekrytering (Talent sourcing)

Den europeiska HR funktionen finns i UO UK och i Rushden. Teamet består av en Director of European Talent, en European Talent Manager som övervakar ett team av två talangscouter (Talent Scouts) mm.

Director of European Talent är ansvarig för den övergripande HR-strategin på den europeiska marknaden. Arbetet inkluderar bl.a. att leda HR-avdelningen, rekryteringar, löner, övervakning av vilka konsulter som anlitas i Europa.

European Talent Manager är bl.a. ansvarig för administration av kontrakt, jobbbannonser, lönehantering mm.

Den lokala butikschefen (store manager) ansvarar för de han anställer men UO UK finns alltid med för stöd. Lokala rekryteringar involverar samarbete med HR-teamet i London, lokala HR-konsulter och lokala butikschefer.

Finansiering (Finance)

Finance Team för Europa finns i UO UK (London) och är en del av "Shared services". Teamet har hand om budget, bokföring, cash flow-prognoser, löner, bank samt hjälper till med finansiering av nya butiker. Teamet bevakar att alla inom gruppen följer gällande skatteregler.

Förebyggande av förluster (Loss prevention)

Loss prevention (LP) leds av European Head of LP och har ett team på 10 anställda. District LP Manager och Investigations Analyst är baserade i London.

"Additionally four LP officers and four Senior LP Officers work directly in the stores. The LP group is responsible for inventory control in the distribution center and retail stores. In addition to managing the physical inventory process, they also conduct cycle counts throughout the year."

Operativ ledning (Branch Management)

European Director of Store Operations är anställd av UO UK, men är ansvarig för operativ ledning (operational management) av de europeiska butikerna för den dagliga verksamheten (on a day-to-day basis). Hans roll är att säkerställa att varje butik sköts effektivt för att maximera dess potential.

Store operations team består av två senior district managers och en district manager. Varje district manager ansvarar för ett av de 5 distrikt som verksamheten är indelad i. Lokala butikschefer rapporterar till District Manager.

"District Managers have autonomy to run and manage the stores in their district different from other stores providing they can explain why they have adopted that approach and the store as a whole remains an "Urban Outfitters" store."

Koncerninterna lednings- och stödtjänster - Shared services (CSS)/ Management Services

Urban Outfitters europeiska detaljhandel och direktförsäljning stöds av shared service center ("SSC") i UO UK och leds av Chief Operating Officer ("COO"). Sju olika områden rapporterar till COO som har det primära ansvaret för alla stödtjänster (support service) till Urban Outfitters europeiska affärsverksamhet. COO är även engagerad i aktiviteter för att utveckla affärsverksamheten och att definiera visionen för varumärket på den europeiska marknaden. De management team som rapporterar till COO inkluderar Director of European Talent, Financial Controller, Information Technology (IT) Director, Head of Property Services, European Head of Loss Prevention, Director of European Supply Chain och Senior Construction Manager.

I TP-dokumentationen för 2012/2013 - 2013/2014 anges utöver ovanstående text.

UO UK allokera kostnader som uppstår för att tillhandahålla lednings- och stödtjänster till UO Sweden och andra europeiska återförsäljare baserat på varje legal enhets andel av existerande butiker i Europa. Dessa kostnader allokera UO UK till de europeiska dotterbolagen utan mark-up.

1.1.3 Urban Outfitters i Sverige AB

Urban Outfitters i Sverige AB (fortsättningsvis ni eller UO Sweden) är ett helägt dotterbolag till Urban Outfitters Ireland Limited.

Verksamheten i UO Sweden startades 2006. Syftet var att starta upp återförsäljning av Urban Outfitters varor i Sverige genom en koncept-butik (Concept Store). Ett 10-årsavtal träffades gällande lokalen på Biblioteksgatan i Stockholm. Ett beslut att inte förlänga hyresavtalet för lokalen på Biblioteksgatan utan hitta nya lokaler fattades av Management Team i UO UK i början av 2016. Verksamheten på Biblioteksgatan upphörde i januari 2017. En ny butik har öppnats i juli 2017 i MOOD Gallerian i Stockholm.

Nedan redogörs först för er verksamhet under beskattningsåret 2014/2015 och sedan för er verksamhet under beskattningsåren 2012/2013 – 2013/2014. Beskrivningen baseras på uppgifter ni lämnat under revisionen och insänd TP-dokumentation för dessa år.

Verksamheten 2014/2015

Enligt TP-dokumentation för beskattningsåret 2014/2015 har ni haft följande verksamhet.

Detaljhandel med begränsad risk (Limited risk retail activities)

Funktionerna i UO Sweden är begränsade till aktiviteter som har direkt samband med försäljning av varor, inklusive anlitande, träning och hantering av personal, kundvård och implementering av butiksdesign och produktlayout som överensstämmer med de historier som varumärket ska förmedla (brand stories) som tas fram av UO UK merchandisers och produktdesigners. UO UK:s creative team övervakar därutöver UO Swedens in-store display artist och store merchandiser. Som beskrivits gällande Creative funktionen arbetar district managers och district artists nära tillsammans med visual artists och store merchandisers i butiker för att levandegöra "the creative pack", som tagits fram av creative team från England för en viss butik.

Butikschef (Store Manager)

Enligt era uppgifter vid mötet 28 april 2017 har ni haft en butikschef och en assisterande butikschef. Butikschefen har ansvarat för butikens lönsamhet och analys av vilka produkter som sålt bra samt att det funnits personal. Butikschefen har rapporterat till District Manager i UO UK.

Butikschefens roll beskrivs enligt nedan i TP-dokumentationen för beskattningsåret 2014/2015.

UO Sweden har en butikschef och en assisterande chef i butiken i Stockholm. Det finns underchefer för varje produktlinje, som är, menswear, womenswear, accessories och home goods. UO Swedens butikschef rapporterar till en utsedd district manager. District managers har autonomi att inom sitt distrikt driva en butik på ett sätt som avviker från andra butiker förutsatt att de kan motivera varför de har valt aktuell inriktning och butiken som helhet förblir en "Urban Outfitters" butik. Att ha lokalt anpassade butiker är en av nyckelfaktorerna för att nå framgång för Urban Outfitters märke.

Butikschefen i UO Sweden ska sköta butikens lönsamhet och utföra analyser av vilka produkter som säljer och vilka som inte säljer. Butikschefen förväntas att aktivt hantera försäljning genom produkt- och personalhantering. För att stödja butiker, hålls regelbundna konferenssamtal mellan UO UK:s fem distrikt för att diskutera frågor och dela med sig av "best practices". Best practice främjas genom att butikscheferna regelbundet samtalat och deltar i konferensen.

In-store display artist och store merchandiser

Enligt er har ni haft en in-store display artist samt en store merchandiser som genomfört den "store image" som creative team i UO UK beslutat om. De har rapporterat direkt till

creative team i UO UK. Ny inredning/layout i en butik ska ytterst godkännas av Creative Director, vilket innebär att ev. lokala ändringar ska granskas och godkännas av UO UK i London.

Inhyrning av personal

Ni har inte haft några egna anställda utan all personal har hyrts in från Academic Work AB (fortsättningsvis AW) inklusive butikschef under aktuellt beskattningsår.

Risker (Risks)

Följande risker beskrivs i TP-dokumentationen för beskattningsåret 2014/2015.

Risks	UO UK	UO Ireland	UO Sweden
Design & development risk	X		
Creative risk	X		*
Market risk	X		*
Inventory risk	X		*
Credit & collection risk	X		*
Foreign exchange risk	X		
Store opening expense risk	X		*
Trademark value risk	X	X	

Where "X" indicates full risk and * indicates limited risk.

Av tabellen framgår att UO UK och UO Sweden haft delat ansvar för olika funktioner. Enligt tabellen står UO UK (X) huvuddelen av risken och UO Sweden (*) har en begränsad risk. Ni anser att ni är en återförsäljare med begränsad risk (limited risk retailer). Följande omständigheter har legat till grund för er riskbedömning.

Eftersom UO Sweden utför rutinartade återförsäljningsfunktioner endast i Sverige, bär begränsade risker och inte äger några IP kan UO Sweden klassificeras som en återförsäljare med begränsad risk (limited risk retailer). UO UK däremot utför icke-rutinartade aktiviteter, exponeras för signifikant affärsrisk för verksamheten i Europa och äger värdefull IP kopplad till utveckling och försäljning av produkter i Europa. Det är UO Ireland som äger IP som varumärke, varunamn och domännamn för användning utanför USA och Canada, inklusive den europeiska marknaden.

Verksamhet 2012/2013 och 2013/2014

Enligt TP-dokumentationen för beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014 har ni haft följande verksamhet.

Detaljhandel med full risk (Full-risk retail activities)

Funktionerna i UO Sweden inkluderar försäljning av varor, inhyrning, träning och hantering av personal, kundvård, skapande och implementering av butiksdesign och produktlayout som ska överensstämma med de historier som varumärket ska förmedla (brand stories). UO UK:s creative team övervakar därutöver UO Swedens in-store display artist och store merchandiser. Som beskrivits gällande Creative funktionen arbetar district managers och district artists i nära samarbete med visual artist och store merchandiser i UO Swedens butik för att levandegöra "the creative pack", som tagits fram av creative team från England. Om

creative design som implementerats i UO Swedens butik misslyckas med att attrahera och behålla kunder, eller om produkterna som erbjuds av UO Sweden inte är framgångsrika ska UO Sweden bära fulla risken kopplad till ett sådant misslyckande.

Butiksledning (Store Management)

UO Sweden har en butikschef och en assisterande chef. Det finns under-chefer för varje produktlinje, som är, menswear, womenswear, accessories och homeware. UO Swedens butikschef rapporterar till en district manager i UO UK. District managers har autonomi att driva en butik inom sitt distrikt på ett sätt som avviker från andra butiker förutsatt att de kan motivera varför de har valt aktuell inriktning och butiken som helhet förblir en "Urban Outfitters" butik. Att ha lokalt anpassade butiker är en av nyckelfaktorerna för att nå framgång för Urban Outfitters märke.

Varje butikschef är ansvarig för att sköta butikens lönsamhet och utföra analyser av vilka produkter som säljer och vilka som inte säljer. Butikschefen förväntas att aktivt hantera försäljning genom produkt- och personalhantering. För att stödja butiker, hålls regelbundna konferenssamtal mellan UO UK:s fem distrikt för att diskutera frågor och dela med sig av "best practices". Best practice främjas genom att butikscheferna regelbundet samttalar och deltar i konferenser.

Kreativitet (Creative)

Under övervakning av creative team i UO UK har UO Sweden en in-store display artist och en store merchandiser som rapporterar till district display artists och district merchandising manager och är ansvariga för butikens image. District managers och district artists arbetar i nära samarbete med visual artist och store merchandiser i butiken för att levandegöra "the creative pack", som tagits fram av creative team från England.

När väl ett creative pack har tagits fram av UO UK implementeras det av in-store display artist och store merchandiser. UO Sweden har ett verkstadsutrymme i butiken för att kunna utföra detta arbete. Eftersom UO UK:s butiker i Europa skiljer sig åt gällande våningsplan och byggnadsarkitektur är det viktigt att in-store display artist kan uttolka framtaget creative pack och anpassa konceptet till att passa butiken. Normalt gör store display artist endast mindre modifieringar för att anpassa till de lokala förutsättningarna.

När den nya butiksinredningen är komplett måste den godkännas av district managers och artists, European visual och display managers och ytterst av Creative Director. Alla ändringar som display artist och store merchandiser gör i butiken ska granskas och godkännas av den övervakande ledningen i England. UO Sweden bär alla lokalt orsakade kreativa kostnader.

Risker (Summary of risks)

Enligt dokumentationen för beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014 beskriver ni följande risker.

- Kreativ risk (Creative risk)

Varje butik är unik och butikens design anpassas för att attrahera kunder på den lokala marknaden.

"The Company seeks to create a shopping experience that will draw and retain customers, and this process is managed by UO UK for the European market. Store design costs in the European market are primarily incurred by UO UK."

UO Sweden ska stå risken för de lokala anpassningar som görs av "creative pack" som UO UK tagit fram. Om butikens design misslyckas med att attrahera och behålla kunden så ska UO Sweden bära de negativa konsekvenserna av detta.

- Marknadsrisk (Market risk)

Försäljning av Urban Outfitters produkter är beroende av att sortimentet i butiken i Sverige erbjuder kunderna efterfrågat mode vid rätt tidpunkt. UO Sweden står marknadsrisken gällande de produkter som köpts in från UO UK.

- Lagerrisk (Inventory risk)

UO Sweden bär risken för att inköpta produkter inte säljer.

- Kredit- och indrivningsrisk (Credit and collection risk)

UO Sweden står risken att inte få betalt för de produkter de säljer till kunder i butiken.

- Risk vid öppnande av ny butik (Store opening expense risk)

Avser risken att inte kunna täcka sina kostnader när en ny butik öppnar inklusive kapital, anställda och tillhörande kostnader. UO Sweden bär denna risk när nya butiker öppnas i Sverige.

- Varumärkesrisk (Trademark value risk)

UO Ireland äger IP som varumärken, varuslag och domännamn och står risker som är kopplade till dessa. UO Ireland som licensgivare och UO Sweden som licenstagare delar på risker kopplade till licensierad IP.

Ovanstående risker har sammanfattats i nedanstående tabell.

The summary of the risks assumed by UO UK, UO Ireland, and UO Sweden is presented below:

Risks	UO UK	UO Ireland	UO Sweden
Design & development risk	X		
Creative risk	X		X
Market risk	X		X
Inventory risk	X		X
Credit & collection risk	X		X
Foreign exchange risk	X		
Store opening expense risk	X		X
Trademark value risk	X	X	X

Ni anser att ni är en återförsäljare med full risk (full risk retailer). Följande omständigheter har legat till grund för er riskbedömning.

Eftersom UO Sweden bär kreativ risk, marknadsrisk, lagerrisk, kredit- och indrivningsrisk, risk för öppnande av ny butik såväl som varumärkestisk avseende återförsäljningsverksamheten i Sverige kan UO Sweden klassificeras som en full-risk återförsäljare. UO UK däremot utför icke-rutinartade aktiviteter, exponeras för signifikant affärsrisk för verksamhet i Europa och äger värdefull IP kopplade till utveckling och försäljning av produkter i Europa. Det är UO Ireland som äger IP som varumärke, varunamn och domännamn för användning utanför USA och Canada, inklusive den europeiska marknaden, som bär en signifikant risk avseende dessa IP.

1.1.4 Koncerninterna transaktioner

Beskattningsåret 2014/2015

Enligt TP-dokumentationen har följande koncerninterna transaktioner ägt rum mellan er och UO UK.

- UO UK säljer varor till UO Sweden som i sin tur, som en återförsäljare med begränsad risk, säljer dessa varor till externa kunder genom sin butik.

I TP-dokumentationen hänvisar ni till Retail Sales and Services Agreement mellan UO UK och er. Avtalet är daterat 1 februari 2014 mellan UO UK (Principal) och UO Sweden (Retailer). Av avtalet framgår följande gällande transaktioner mellan er och UO UK.

- Retail Sales and Services. Principalen ger återförsäljaren en icke-exklusiv rätt att sälja principalens produkter genom återförsäljarens "Concept Stores".
- Principalen kan tillhandahålla stödtjänster (support services) till återförsäljaren gällande viss administration, redovisning eller finansiering. Sådana stödtjänster från principalen ska

beaktas vid bestämmande av en armlängdsmässig ersättning till återförsäljaren.

- Inköpspris (Product Purchase Price) ska bestämmas i enlighet med Schedule A, se nedan, och ska följa principer för internprissättning och armlängdsprincipen.

Schedule A
Product Purchase Price

The purchase price for the Products shall be an amount as agreed to by the Parties. The Purchase Price shall allow Retailer to earn an arm's length Operating Profit Margin. The Operating Profit Margin shall be computed taking into account all of the Products sold by Principal to Retailer in the aggregate during the relevant Period. The Purchase Prices and terms and conditions of sale shall be modified as agreed upon by the Parties during the term of this Agreement as often as may be necessary to reflect arm's length pricing. Principal and Retailer shall calculate and, if necessary, may pay a Market Support Payment, or "true up," as often as they determine necessary, but no less often than annually, to ensure that Retailer's Operating Profit Margin is arm's length. If estimates are used, the Parties agree to use their best efforts to revise the "true up" as soon as practical utilizing actual/final amounts within a reasonable period of time from such final amounts being calculated. The Parties acknowledge that such compensating adjustments may require payments from Principal to Retailer or from Retailer to Principal.

- Valuta (Currency). Alla betalningar enligt detta avtal ska ske i återförsäljarens valuta (functional currency of the retailer).
- Återförsäljningspris (Retail Pricing). Principalen ska rekommendera en prislista för återförsäljning.

Beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014

Följande koncerninterna transaktioner beskrivs

- Licens från UO Ireland som ger UO Sweden en icke-exklusiv rätt att exploatera vissa IP, inklusive varumärke, varuslag och domännamn. Royalty om 0,22 % av UO Swedens nettoförsäljning.
- Tillhandahållande av ledningstjänster (management services) från UO UK till UO Sweden. UO UK:s kostnader allokeras utan mark-up baserat på UO Swedens andel av existerande återförsäljarbutiker.
- Tillhandahållande av distributions- och logistik tjänster från UO UK till UO Sweden. 0,27 GBP/enhet skeppad till UO Swedens butik.

- Tillhandahållande av administration av presentkort från UO Irland till UO Sweden.
5 % provision på totala inlösen av presentkort i UO Swedens butik.
- UO UK säljer varor till UO Sweden som i sin tur, som en återförsäljare säljer dessa varor till externa kunder genom sin butik. UO UK tar ingen mark-up på produkterna. Alla inköp sker i SEK.

Enligt appendix C i TP-dokumentationen har följande debiterats avseende ovan uppräknade tjänster.

	Beskattningsår <u>2012/2013</u>	Beskattningsår <u>2013/2014</u>
Management fee	1 427 950 kr	1 300 182 kr
Distributionsavgift	557 748 kr	483 307 kr
Royalty	84 927 kr	76 417 kr
Provision presentkort	22 760 kr	22 250 kr
Inköp av varor	13 447 654 kr	11 008 468 kr

1.1.5 Jämförbarhetsanalys och prissättning

Beskattningsåret 2014/2015

Enligt TP-dokumentationen garanterar UO UK att ni erhåller en armlängdsmässig ersättning för den *limited risk* återförsäljning som ni utför för UO UK:s räkning. Av fotnot 6 (sid 3) framgår att UO UK har träffat en unilateral Advanced Pricing Agreement (APA) med H.M. Revenue and Customs (HMRC) i UK vilken omfattar er. APA:n garanterar att ni ska erhålla en rörelsemarginal (OM) definierad som rörelsemarginal/försäljning (OM/Sales) på 3 %. Om ni inte uppnår denna marginal ska UO UK utge en Market Support Payment eller "true up" för att försäkra att ni erhåller en ersättning som överensstämmer med målsättningen.

Vald prissättningsmetod

Den prissättningsmetod som tillämpats är TNMM och rörelsemarginalen har bedömts vara den mest lämpliga vinstindikatorn (net profit indicator=NPI). Rörelsemarginalen om 3 % beräknas utifrån nettoomsättningen.

Jämförbarhetsanalys

UO Sweden har valts som den minst komplicerade parten (tested party). Utsökning av jämförbara objekt har skett i Amadeus.

En första sökning resulterade i 687 träffar. Efter bortgallring av företag där bl.a. uppgifter saknades om nettoförsäljning eller rörelseintäkter för två av de tre senaste åren och där

företagen hade negativ vinst över den senaste 3-årsperioden kvarstod 505 företag. Vidare gallrades företag bort som var majoritetsägda, "department stores" eller hade väsentliga skillnader i funktioner varefter 21 jämförbara företag återstod. Dessa listas i tabell 4. Av utvalda företag är 11 italienska, 3 engelska, 3 spanska, 1 grekiskt, 1 portugisiskt, 1 danskt och 1 tyskt.

Vid beräkning av rörelsemarginalen har ni tillämpat flerårsdata (2010-2012) där en genomsnittlig rörelsemarginal beräknats. Följande interkvartil redovisas gällande genomsnittlig rörelsemarginal.

1:a kvartil (25 %)	1,8 %
Median	3,3 %
3:e kvartil (75 %)	5,0 %

För beskattningsåret 2014/2015 var rörelsemarginalen 3 % av försäljningen.

1.1.6 Redovisat resultat

Beskattningsåret 2014/2015

Beräkning av resultat enligt TP-dokumentationen (Appendix G)

Line Item	Amount (SEK)
Net Turnover	34,175,053
Cost of Goods for Resale	6,980,098
Gross Profit	27,194,955
Depreciation/Amortization Expense	4,412,969
Other Operating Expenses	21,745,935
Impairment Charge*	15,977,018
Operating Profit/(Loss)	(14,940,967)
Operating Margin	-43.7%
Operating Profit/(Loss) Exclusive of Impairment Charge	1,036,051
Operating Margin	3.0%

*The FY2015 financial statements of UO Sweden include an impairment charge of SEK 15,977,018. This charge is based upon management's estimate of the value of UO Sweden as of the close of business on January 31, 2015. As there are no immediate plans to close the business and no independent valuation of the company was performed, UO Sweden's operating margin was determined excluding the impairment.

Inkomstdeklaration beskattningsåret 2014/2015

Av bilaga till inkomstdeklarationen för beskattningsåret 2014/2015 framgår att ni skrivit ned samtliga byggnadsinventarier till noll.

Enligt inkomstdeklarationen har ni redovisat en bokföringsmässig förlust om 22 335 554 kr vid ruta 3.28 (årets resultat, förlust). Av detta avser 15 977 018 kr nedskrivning av byggnadsinventarier.

Efter skattemässiga justeringar inklusive inrullat underskott uppgår ert underskott till 43 136 723 kr för beskattningsåret 2014/2015.

Beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014

Följande har redovisats i era inkomstdeklarationer:

	Beskattningsår 2012/2013	Beskattningsår 2013/2014
Omsättning	38 602 976	34 638 405 kr
Handelsvaror	-14 308 284	-10 977 233 kr
Övriga externa kostnader	-24 536 384	-23 041 364 kr
Avskrivningar	- 4 050 656	- 3 866 744 kr
Valutakursdifferens (övr ränteintäkt)	+ 728 001	
Valutakursdifferens (övr räntekostnad)	- 435 439	- 436 227 kr
Årets bokföringsmässiga resultat	- 3 999 786	- 3 683 163 kr

Ni har sedan starten beskattningsåret 2006/2007 redovisat skattemässiga underskott enligt nedan.

Beskattningsår	Skattemässigt underskott, kr
2006/2007	- 7 545 105
2007/2008	- 9 839 108
2008/2009	- 8 057 108
2009/2010	- 8 434 177
2010/2011	- 7 333 812
2011/2012	- 14 157 101
2012/2013	- 18 156 687
2013/2014	- 21 840 050
2014/2015	- 43 136 723

1.2 Era synpunkter

1.2.1 Beskattningsåret 2014/2015

Mot bakgrund av tillämpad prissättningsmetod där UO UK garanterar att ni ska erhålla en armlängdsmässig ersättning för den limited risk återförsäljning som ni utfört har ni ombetts att redogöra för på vilka grunder ni bedömt att ert resultat ska belastas med en nedskrivningskostnad uppgående till 15 977 018 kr efter det att en marginal beräknats med 3 % baserat på er omsättning.

Enligt insänd resultaträkning har beloppet 15 977 018 kr bokförts som övrig rörelsekostnad (Other operating Expense) på konto 7973 "Loss when selling machinery and inventory". Ni har också ombetts redogöra för vem som fattat beslut om nedskrivningen.

Enligt ert svar daterat 26 juni 2017 är det U.S. financial reporting group i USA som fattat beslut om nedskrivningen. U.S. financial reporting group har krävt att fast egendom kopplad till en butik som inte längre genererar ett positivt kassaflöde efter att ha bedrivit verksamhet i 3 år ska skrivas ned till noll i enlighet med U.S. GAAP.

Att nedskrivningen belastat ert resultat beskattningsåret 2014/2015 förklarar ni med att ni fortsatt att bedriva verksamhet och utnyttjat de nedskrivna tillgångarna i er dagliga verksamhet även efter 31 januari 2015. Enligt er uppfattning skulle oberoende parter inte kompensera varandra för sådana nedskrivningar innan verksamheten helt upphört. Inställningen är inte att ni ska belastas med nedskrivningen utan UO UK ska kompensera er när verksamheten där tillgångarna utnyttjas upphört. Då detta skedde 31 januari, 2017 avser UO UK redovisa en market support payment om 15 977 018 SEK utöver 3 % return on sales för detta beskattningsår.

1.2.2 Beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014

Vid möte med er uppgav ni gällande beskattningsåret 2014/2015 att UO Sweden köpt alla sina produkter från UO UK och att ni ser UO Sweden som en "limited risk retailer" som ska erhålla en "Limited risk return". Innan 2015 styrdes verksamheten i Sverige inte så hårt vilket resulterade i ojämnt resultat över åren (up and down years). Idag har ni centraliserat verksamheten till UO UK. Det är UO UK som driver verksamheten och i Sverige har man inte haft någon ledning utan den "högsta" personen har varit butikschefen vars uppgift har varit personalansvar och löpande verksamhet (day-to-day).

För de två föregående beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014 bedrevs enligt er verksamheten i butiken i Stockholm helt självständigt, dvs. man var en full risk återförsäljare. Enligt insänd TP-dokumentation stod butiken följande risker: Kreativ risk, marknadsrisk, lagerrisk, kredit- och indrivningsrisk, risk för att öppna en ny butik samt risk för varumärkets värde avseende återförsäljningsverksamheten i Sverige.

Ni anser att någon omorganisation/omstrukturering inte skett av verksamheten i Sverige men att ni ändrat så att verksamheterna i Europa styrs hårdare och att enheterna därför anses stå en begränsad risk. Verksamheten i Sverige har behandlats på samma sätt som alla andra enheter i Europa.

Efter mötet (förfrågan daterad 19 maj 2017) bad vi er redogöra för på vad sätt funktioner, tillgångar och risker har förändrats mellan de tidigare åren och beskattningsåret 2014/2015. Enligt ert svar har UO Sweden historiskt sett till stor del bedrivits på en entreprenörsbasis. Emellertid har UO UK stöttat UO Sweden genom att sälja inventarier utan mark-up och tillhandahållit vissa administrativa tjänster gratis. UO Sweden har redovisat förluster även med det stöd som lämnats av UO UK. I början av 2015 uppmärksammade ledningen (management) att många av de kreativa funktionerna i butikerna var antingen överflödiga

eller kunde utföras bättre regionalt eller centralt av UO UK. För UO Sweden kulminerade denna process till att verksamhet med kreativ personal upphörde 2016. Gällande när funktioner och affärsmodellen ändrades uppger ni att det inte finns en specifik tidpunkt då UO UK blev principal för den europeiska affärsverksamheten. Funktionellt har det varit en stadig utveckling som kulminerade i ledningens beslut att fokusera verksamheten till London som en av världens stora modemetropoler (key fashion capital).

Under beskattningsåren ovan har ni inte haft några anställda utan uppgett att ni hyrt in personal från AW.

Då ni inte har några egna anställda utan hyr in personal från AW har Skatteverket i flera förfrågningar bett er att redogöra för vilka personer i Sverige som innehaft ledande positioner och självständigt kunnat ta på sig och hantera de fiska som räknas upp i TP-dokumentationen. Vi har specifikt bett er namnge aktuella personer, redogöra för vilka kvalifikationer de haft, inkomna med kontrakt/dokument kring deras arbetsuppgifter, befogenheter/mandat att självständigt fatta beslut gällande verksamheten i Sverige. Vi har också efterfrågat dokumentation kring vilka krav ni ställt till AW gällande vilka kvalifikationer en butikschef skulle ha.

I ert första svar har ni endast uppgett att personalen varit anställd av AW som varit ansvarig för anställningskontrakt, löner mm samt erbjudit er att skicka in kopior på fakturor från AW.

Skatteverket har därefter (14 september 2017) skickat ett meddelande där ni ombetts kommentera Skatteverkets bedömning att det inte funnits någon anställd hos er eller inhyrd personal från AW som innehaft de kvalifikationer/befogenheter som anges i er TP-dokumentation gällande verksamheten i UO Sweden.

I svaret (22 september 2017) uppger ni att den personal som hyrts in av AW har haft det ansvar som beskrivs i avsnitt 2.4.3 i TP-dokumentationen för beskattningsåret 2012/2013 – 2013/2014. Ni har också skickat in ett dokument gällande krav på en butikschef (Store Manager) inom Urban Outfitters. Av denna skrivelse framgår bl.a. att butikschefen ska rapportera till Senior/District Manager. Ni uppger vidare att butikschefen varit ansvarig för att maximera försäljningen och vinsten, hantera lager, förebygga förluster mm samt varit berättigade till bonus baserat på prestation.

Skatteverket har återigen (26 september 2017) bett er komma in med namn, tidsperioder, kvalifikationer mm för de personer som haft ansvar för de områden som beskrivs i TP-dokumentationen. Vidare efterfrågades dokumentation kring de krav ni ställt till AW gällande vilka kvalifikationer en butikschef skulle ha och att vi utgick från att ni, då ni har en concept-butik, borde haft ett intresse av att delta i valet av butikschef.

De 6 oktober 2017 meddelade ni att ni bett AW om hjälp att komma in med svar gällande vår fråga om personal.

I svaret (17 oktober 2017) uppger ni att inga av de personer som inledde samarbetet med AW längre finns i företaget. Vidare uppger ni att ingen dokumentation finns då all förhandling, enligt AW, skedde vid personliga möten eller per telefon. Samarbetet med AW

inleddes i slutet av 2009 som ett sätt att följa kollektivavtal. Det var en lokal konsult som kontaktade AW gällande möjligheten att de skulle anställa UO Swedens anställda och sedan hyra ut dem till butiken på kontraktbasis.

Ni har listat 4 personer som ni uppger innehått position som butikschef, inklusive de som varit anställda av UO Sweden innan överföringen till AW.

- Mikio Mori: 2015-08-24 till 2016-12-31
- Jimmie Wirf: 2011-03-07 till 2012-09-30
- Deniz Celik Walldén: anställd av UO Sweden 2007-04-10 och överförd till AW 2009-12-01. Stannade hos UO Sweden/AW till 2013-12-23.
- Thetese Johansson: anställd av UO Sweden innan överföringen till AW 2009-12-01. Stannade hos UO Sweden/AW till 2015-09-04.

Skatteverket har 9 november 2017 hållit en slutgenomgång vid möte med er där det preliminära resultatet från revisionen presenterades. Ni framförde samma synpunkter som tidigare i utredningen. Ni anser att UO Sweden inte ska kompenseras för nedskrivning av byggnadsinventarier så länge de använts i verksamheten utan att kompensation ska ske först beskattningsåret 2016/2017. Vidare anser ni att den personal som hyrts in från Acentra Sweden AB (AW) har haft kvalifikationer och befogenheter att självständigt driva UO Swedens butik och att UO Sweden varit en full risk retailer. Beträffande nivå på rörelsemarginal baserat på nettoomsättning ansåg ni att en rörelsemarginal baserat på en jämförbarhetsanalys bör ligga på 1:a kvartil. Gällande risker framförde ni att det endast är signifikanta risker som ska beaktas. En risk som ni anset signifikant för UO UK's verksamhet är lager och produktmix. Skatteverket kommenterade att det är merchandisers och planners i UO UK som bestämmer både storlek på lager och mix av produkter i de europeiska butikerna, något som bolaget bekräftade på mötet. Bolaget höll även med Skatteverket om att marknadsrisken är signifikant.

1.3 Era synpunkter på förslag till beslut

Ni har lämnat synpunkter på engelska som redovisas nedan såsom Skatteverket har tolkat er skrivelse.

Ni håller inte med om Skatteverkets bedömning utan det är er uppfattning att fakta stödjer er inställning att ni varit en återförsäljare med full risk som varit verksamt i Sverige i enlighet med licensavtalet med UO Irland för tiden fram till 1 februari 2014.

Som en följd av ledningsbeslut att centralisera verksamheten, utöka funktionerna vid UO UK tillsammans med de planerade personalförändringarna hos er, licensavtalets avslutande och ingåendet av återförsäljningsavtalet så blev ni en återförsäljare med begränsade risker.

Avseende nedskrivning, baserad på era svar på Skatteverkets frågor, anser ni att två parter som agerar armlängdsmässigt inte skulle inkludera nedskrivningen vid beräkningen av resultatet på försäljningen enligt återförsäljningsavtalet.



Beslut

Datum
2017-12-13

20(44)

Nedan följer era ytterligare kommentarer och förtydliganden som behövs för att mera korrekt presentera era utförda funktioner och risker i de delar som behöver kommenteras och förklaras.

UO UK

UO UK driver butiker enbart i UK och Danmark. UO UK finns inte representerat i andra länder än UK och Danmark. All försäljning relaterat till "Urban brand" på Irland, Sverige, Spanien, Belgien, Tyskland och Nederländerna sker genom separata legala enheter.

Ni upplever en stor diskrepans mellan Skatteverkets dokumentation i förslaget och er lämnade TP dokumentation. Det är tydligt att dokumentationen har paraferats och det behöver inte vara helt korrekt. Eftersom många av de delar som finns i förslaget till beslut är utvalda stycken så finns en direkt risk för missförstånd av innehållet i originaldokumentet. Ni föreslår därför att Skatteverket modifierar uttrycket att styckena är identiska till lämnade dokument till enbart en generell referens till TP dokumentationen.

Ni är ansvariga för er egen försäljning. Se TP dokumentationen beskattningsåret 13/14;

"Each store manager is responsible for managing the store profitability and conduct an analysis of which products are doing well and which are not. They are expected to actively manage sales through product and staff management"

PR gruppens funktion är begränsad till media relationer i huvudsak. Se TP dokumentationen beskattningsår 13/14;

"The PR group's role is to manage Urban Outfitters' relationship with the media. The PR group shares samples with a selection of publications in an effort to get them produced within the media to raise brand awareness. The PR process is run by the PR Manager who oversees the sharing of sample items with magazines and keeps close relations with the key fashion editors to maximize the chance of Urban Outfitters products being reviewed or featured within a fashion magazine"

Av beskattningsår 2015 TP studie följer:

"The three branch merchandisers talk to the stores and buyers and work with the planners and allocators to determine the optimal amount of product at each store. The Branch Merchandiser makes the final decisions, despite any objections from local stores"

På det sätt som "the Branch Merchandising team" är porträtterat i förslaget talar för att det inte är något interagerande mellan butikspersonalen. Som noterats ovan så talar "the branch merchandisers" med butikspersonalen om vad som säljer och inte säljer. Hur som helst, det kan finnas tillfällen när "the branch merchandiser" har en bättre idé baserad på marknadsundersökning, globala trender och regionala Europeiska trender om hur de för närvarande och kommande modetrenderna ser ut.

V varje produkt som ni säljer i Sverige har köpts från UO UK, till UO UK:s kostnad i förhållande till deras försäljning till kunden.

Användning av IP är strikt reglerat av licensavtal alla år fram t. o. m januari 31, 2014. Ni licensierade rätten till IP direkt från UO Irland under licensavtal ingånget den 1 februari 2008. Den 31 januari 2014 avslutades detta licensavtal. Från den 1 februari 2014 erhöll ni rätten till IP via återförsäljningsavtalet av den 1 februari 2014 med UO UK.

Nästa mening i sektionen 2.4.1.10 i er TP dokumentation är också relevant nämligen "The ability to have independent stores is one of the key successes of the Urban Outfitters brand."

Er själva/UO i Sverige AB

Ni bär den kreativa risken i förhållande till de lokalt uppkomna kreativa kostnaderna i relation till er egen försäljning för vilket ni inte blir kompenserad. Dessutom om de kreativa designerna i Sverige misslyckas med att attrahera och behålla kunder så får ni själva bära de negativa finansiella konsekvenserna av ett sådant misslyckande.

Eftersom Sverige köper produkter från UO UK äger ni inventarierna och bär inventarie-och liksom marknadsrisken som hör till produkterna.

Under perioden 1012/2013 och 2013/2014 licensierade ni IP separat från UO Irland och utförde funktioner beskrivna i TP dokumentationen och köpte produkter från UO UK utan några garantier för en särskild vinstnivå. Ni verkade som en full risk återförsäljare.

När det gäller beskattningsår 2015/2016 var tillgångarna avseende ändringsavgiften på 15 977 018 kronor fortfarande i användning hos er.

Era synpunkter

Den finansiella rapporteringsgruppen i USA kräver att "the fixed assets associated" till en butik som inte längre visar förmåga till eller genererar positivt kassaflöde efter öppnandet och efter 3 års verksamhet ska skrivas ned till noll enligt U.S GAAP.

Fasta tillgångar, inte inventarier, skrevs av till noll efter instruktioner från den finansiella rapporteringsgruppen i USA.

Vid verksamhetens avslutande beskattningsår 2015 skrev ni av återstoden av det bokförda värdet av tillgången. Ni fortsatte dock att använda dem i den dagliga verksamheten i butiken.

Eftersom tillgången fortfarande användes så kompenserades ni inte för ändringen förrän efter det att det ekonomiska samarbetat helt upphört.

Er inställning är inte att ni ska bära den ekonomiska bördan av förändringen utan ni anser att UO UK inte kan kompensera er förrän den aktuella ekonomiska påverkan är gjord och bedömd. I januari den 31 stängdes butiken i Sverige och all byggnadsinventarier såldes eller likviderades. UO UK har kompenserat Sverige beskattningsåret 2017 genom ett marknadsbidrag om 15 977 018 kr för att säkerställa 3 procents vinst på försäljningen.

Därför har inte Sverige det ultimata ekonomiska betydelsen av avyttringen istället handlat det om en periodiseringsfråga kopplad till när den slutliga ekonomiska påverkan kunde fastställas avseende byggnadsinventarierna.

Aveende sektion 9.1 "Risks" of the Retail Sales and Service Agreement" är ordalydelsen och betydelsen med avsnittet att kompensera Sverige för risker som hör till PR, försäljning och distribution av produkter in territoriet. 9.1 var aldrig tänkt att användas för nedskrivningar på byggnadsinventariet. Därför ska UO UK ta kostnaderna först när tillgångarna är de facto avvecklade eller verksamheten nedlagd.

Beskattningsår 2012/2013 och 2013/2014

Genom distributions- och försäljningsavtalen har UO UK tagit på sig alla Sveriges risker och tog beslutet att stödja Sverige inledningsvis i begränsad omfattning med förhoppningen att Sverige skulle kunna utveckla marknaden och slutligen tillhandahålla UO UK en vinst genom "mark ups" på inventarier och service.

Ni i Sverige har historiskt varit verksamma på entreprenörs basis. Men UO UK har stött er tillväxt genom att sälja kostsamma inventarier och tillhandahållit viss administrativ service utan avgift. Historiskt har ni i Sverige haft underskott även med UO UK stödsatser.

Avtalsmässigt är det en viss tidpunkt som UO UK blev principal över den europeiska affärsverksamheten genom att ta över olika risker som historiskt tagits av Sverige. 1 februari 2014 ingick UO Sverige och UO UK tillsammans försäljnings - och distributionsavtalet som gav Sverige rätten att sälja Urban produkter inom sitt territorium. Före denna tidpunkt bedrev Sverige verksamhet som en full risk återförsäljare. Under licensavtalet med UO Ireland. 31 januari 2014 avslutade UO Sverige och UO Irland licensavtalet som gav Sverige rätten att sälja Urban produkter inom Sveriges territorium.

Funktionellt är det ingen rak linje utan en stadig utveckling som kulminerar (enligt vad som anförts ovan) i ledningsbeslut att fokusera verksamheten som en enhet istället för multipla lokala affärsmarknader med huvudkontor i London baserat på det förhållandet att London är en av världens "nyckel"- huvudstäder för mode.

Alla anställda från till november 2009 var anställda hos er i Sverige. I december samma år blev de anställda överförda till AW för att underlätta och följa uppställda kollektiva avtal. Det var dock samma personer som dök upp på samma plats.

Den omständigheten att ni i Stockholm överförde era anställda "store managers" till AW ändrade inte fastställda arbetsuppgifterna avseende "store managers".

Sammanfattningsvis var de anställda som överfördes till AW faktiska arbetstagare hos er i Sverige och var utvalda för deras förmågor och erfarenheter enligt era uppställda krav såsom. "business acumen, managing store turnover, brand cultural fit, fashion background, people management experience, top-level labour law knowledge, visual ability, commercial understanding, communication skills, in-depth knowledge of local market and strength of character".

Enligt den tidslinje som redogjorts för ovan svarade ni på Skatteverkets frågor och ni menar att arbetsbeskrivningen och TP dokumentationen som tillhandahölls avseende butikschefen på ett adekvat sätt redogjort för de kvalifikationer som krävs. Tyvärr finns inte längre de personer kvar som grundade arrangemanget med AW och då det handlade om en minimal mängd med personal löstes detta på individnivå eller per telefon.

Den omständigheten att butikscheferna hyrdes in från AW med assistans från "district managers" ändrar inte kraven på butikscheferna.

Ni har försökt svara på Skatteverkets frågor efter bästa förmåga men för att undvika missförstånd framöver har ni nu tagit hjälp av ett biträde. Enligt nedan listas butikscheferna i datumordning.

Deniz Celik Walldén var butikschef för överflytten till AW t.o.m. 23 december 2013. Medan Deniz var föräldraledig agerade Jimmy Wirf som butikschef för perioden 3 mars 2011 till 30 september 2012. När Deniz lämnade er, blev Tereze Johansson utnämnd till butikschef och behöll den positionen fr.o.m. 23 december 2013 till 4 september 2015. När Therese lämnade er, hyrdes Mikio Mori in som den nya butikschefen och behöll den positionen till 31 december 2016.

Skatteverkets bedömning

Som diskuteras i TP dokumentationen lämnade butikspersonalen "input" till vilka varor butiken säljer. På möte med Skatteverket instämde ni i att butikschefen är "Senior employee" i Sverige men inte att butikschefen skulle tjäna som en förlängning till UK. Inte heller uppgav ni att det är UO UK som sköter verksamheten i Sverige.

Som ett resultat av ledningsbeslutet att centralisera verksamheten och expandera funktionerna i UO UK tillsammans med de personella förändringarna i Sverige, licensavtalets avslutande och ingåendet av försäljnings- och distributionsavtalet, blev ni i Sverige en återförsäljare med begränsad risk.

Pricing

Det var ingen revision i UO UK av HMRC, relaterad till risk och produktförsäljning, som resulterade i en APA.

För tydlighetens skull, avseende de här gällande tre åren, hade UO UK, och inte bara ni själva i Sverige, också årliga verksamhetsförluster.

Beskattningsår 2012/2013 och 2013/2014

Funktioner

Med referens till "UO UK's goods". UO UK innehar inte legalt inventarierna som sålts i Sverige därför är det inkorrekt att refererar till dem som sådana.

Ni håller inte med om att distriktsledningen särskilt skulle ha haft direkt kontakt med AW och intervjuat potentiella kandidater.

Skatteverket antyder att era anställda inte har kunnat utföra de här ovan diskuterade funktionerna på grund av deras ålder och kommenterar utdrag från Acenta Sweden ABs årsredovisningar. Ni anser att ni har de bäst anställda för återförsäljning och ni skulle inte acceptera någon icke kapabel person att utföra funktionerna som beskrivits avseende butikschefen som det framgår i TP dokumentationen. Ålder är inget hinder för att lyckas. I USA där Urban är väldigt framgångsrikt är medelåldern under beskattningsåret 2015 under 27 år.

Förändringen i er i Sveriges riskprofil var direkt relaterat till er i Sveriges ingående av distributions- och återförsäljningsavtalet med UO UK.

"UO UK's goods" innebär inte att UO UK, legalt äger inventarierna som sålts av er i Sverige och det är inte korrekt att referera till dem som sådana.

Gällande den nya butiken håller ni inte med om att utan distributions- och försäljningsavtalet så skulle ni i Sverige kunnat ingå avtal med en tredje part avseende butiksinrednings service utan att betala dem? Om ni i Sverige kan visa att en ytterligare butik i Sverige är möjlig varför skulle ni i Sverige inte ta kostnaden?

Som ett resultat av ledningsbeslutet att centralisera verksamheten och expandera funktionerna för UO UK tillsammans med personalförändringarna i Sverige, avslutat licensavtal och ingåendet av försäljnings- och distributionsavtalet så blev ni i Sverige en återförsäljare med begränsat ansvar.

Därtill är det inte möjligt för UO UK att ta på sig marknadsrisken de här reviderade åren eftersom de inte är legala ägare till de produkter som säljs av er i Sverige. Dessutom är UO UKs beslutsfattande avseende vilka produkter som ska säljas av er i Sverige inte på något sätt korrelerat till Sveriges marknadsrisk. Eftersom ni i Sverige är den legala och ekonomiska ägaren av de produkter som säljs så ska finansiella förmåner eller skador relaterade till vinst eller förlust hänförlig till en produkt kommer er till del oavsett vilken legal enhet som bestämt produkten. Medan UO UK designar och väljer kollektionen som erbjuds i regionen kommer inte UO UKs resultat att påverkas av exempelvis en oberoende butiks erbjudande av ett enskilt produktmärke som är verksam i regionen.

Slutligen håller ni inte med om - med beaktande av de faktiska omständigheterna - att ni i Sverige har flyttat marknadsrisken för sådana produkter till UO UK.

Skilnader i funktioner och risker mellan reviderade beskattningsår

Förändringen av er riskprofil var en följd av att ni ingick återförsäljnings och serviceavtal med UO UK. Tre väldigt viktiga omständigheter hände som helt ändrade er riskprofil.

1, licensen mellan UO Irland och er avslutades. Som effektivt flyttade er i Sverige utom verksamheten.

2, UO UK ingick återförsäljnings- och serviceavtal med er i Sverige för att förhoppningsvis höja resultatet framöver i Sverige.

3, för att ta på sig TP risken hänförlig till majoriteten av era Svenska risker så ingick UO UK en APA med HMRC.

Dessa händelser är extremt viktiga för värderingen av eran riskprofil i Sverige men de har inte behandlats i Skatteverkets bedömningar.

Pricing

"Management fee" har ingen "mark up" och distributionsavgiften kom till på grund av en revision av HMRC. Royalty och presentkort uppgick till 107 687 kr beskattningsåret 2013 och 98 667 kr beskattningsåret 2014. För 2014/2015 har ni i Sverige inte blivit debiterad sådana kostnader.

Som ett resultat av ledningens beslut att centralisera verksamheten och expandera funktionerna i UO UK. Tillsammans med personalförändringarna hos er i Sverige, avslut av licensavtalet och ingående av återförsäljnings- och serviceavtalet så blev ni i Sverige en återförsäljare med begränsad risk.

General

Ni håller inte med om presumptionen att oberoende parter inte skulle verka under liknande förhållanden som UO UK och ni själva. Om så var fallet skulle ingen någonsin ingå avtal om inte resultaten var garanterade. Alternativet som i ett fall i Sverige ingår parterna avtalet med förhoppningen om att tjäna så mycket vinst som möjligt.

Med hänsyn härtill motsätter ni er Skatteverkets bedömning att resultaten inte är armlängdsmässiga.

Sannsynlighetsvis, mot bakgrund av lämnad dokumentation, era bemötanden av Skatteverkets frågor och informationen ovan, är det eran uppfattning att fakta stödjer er uppfattning baserad på de funktioner som utförts och presumerade risker att ni i Sverige var en återförsäljare med full risk för hela perioden före 1 februari 2014. Ni motsätter er också argumentet att de anställda inte var kapabla att utföra de erhållna uppgifterna på grund av deras ålder och på grund av avsnitt ur tredje parts årsredovisningar.

Därtill, avseende nedskrivningarna baserat på era svar på förfrågningar och den information som ni anför ovan, är det er uppfattning att två oberoende parter som agerar armlängdsmässigt inte skulle inkludera nedskrivningen när resultatet beräknas med hänsyn till återförsäljnings- och service avtalet. Det är inget i ordalydelsen i detta avtal som implicerar att nedskrivningen skall inkluderas i beräkningen förrän vid den tidpunkt då tillgångarna försvunnit och tagits ur service.

Dessutom är det, avseende frågorna ovan, inte fråga om skatteplanering då skattesatserna mellan UK och Sverige är nästan identiska.

1.4 Lagar m.m.

1.4.1 Armlängdsprincipen

Den i internationella sammanhang mest förespråkade principen för att upprätthålla en godtagbar prisnivå vid transaktioner inom en företagsgrupp är armlängdsprincipen (the arm's length principle). Den utgår från att varje företag inom en multinationell koncern ska behandlas som om det vore fristående, på armlängds avstånd, från de andra företagen vid en bedömning av affärer som äger rum inom gruppen ("the separate entity approach"). Bland OECD:s medlemsländer råder enighet om att armlängdsprincipen ger det teoretiskt bästa resultatet eftersom den söker upprätthålla en standard som nära ansluter till marknads-~~mässiga~~ förhållanden. Här företagen i sina interna affärrelationer använt en prissättning som avviker från denna norm kan effekten därav komma att ifrågasättas och inkomsterna justeras.

1.4.2 Korrigeringsregeln

För svenskt vidkommande ger 14 kap. 19 § inkomstskattelagen (1999:1229), IL, uttryck för armlängdsprincipen, den s.k. korrigeringsregeln.

Av 14 kap. 19 § IL följer att om resultatet av en näringsverksamhet blir lägre till följd av att villkor avtalats som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare, ska resultatet beräknas till det belopp som det skulle ha uppgått till om sådana villkor inte funnits under förutsättning att

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

Enligt 14 kap. 20 § IL anses ekonomisk intressegemenskap som avses i 19 § föreligga om

- en näringsidkare, direkt eller indirekt, deltar i ledningen eller övervakningen av en annan näringsidkares företag eller äger del i detta företags kapital, eller
- samma personer, direkt eller indirekt, deltar i ledningen eller övervakningen av de båda företagen eller äger del i dessa företags kapital.

Medan den primära bevisbördan för att resultatet blivit för lågt på grund av icke armlängdsmässiga avtalsvillkor ligger på Skatteverket, ligger bevisbördan för att den till synes oriktiga prissättningen tillkommit av andra skäl än intressegemenskapen på näringsidkaren, jfr prop. 1982/83:73 s. 11-12.

1.4.3 OECD:s modellavtal och riktlinjer för internprissättning

Sverige har undertecknat dubbelbeskattningsavtal med Storbritannien. Enligt sin ordalydelse motsvarar 14 kap. 19 § IL väl artikel 9.1 i dubbelbeskattningsavtalet mellan Sverige och Storbritannien, vilket i sin tur korresponderar väl med artikel 9.1 i OECD:s modellavtal. Såväl modellavtalet som dess kommentarer kan därför vara vägledande vid tolkning av dubbelbeskattningsavtalens bestämmelser.

För att ytterligare förtydliga kommentarerna till artikel 9 har OECD sedan 1979 gett ut olika rapporter till stöd för tillämpningen av armlängdsprincipen. År 1995 antogs *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration* ("riktlinjerna"). Under senare delen av 1990-talet har nya kapitel tillkommit i riktlinjerna och de nuvarande riktlinjerna i tryckt bokform är från 2010. En omfattande genomarbetning av vissa delar av riktlinjerna har utförts under OECD/G20:s projekt *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS). Den 5 oktober 2015 publicerades BEPS-rapporten *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation* på OECD:s hemsida. Rapporten innehåller överenskomna förtydliganden av främst kapitel 1, VI och VII i riktlinjerna, vilka formellt antogs av OECD:s råd den 23 maj 2016. I rapportens förord och sammanfattning anges att företagsvinsten ska beskattas där ekonomiska aktiviteter äger rum och värde skapas samt att internprissättning inte ska baseras på koncerninterna avtal som inte avspeglar ekonomisk verklighet.

Riktlinjerna har ansetts kunna ge vägledning vid tillämpning av korrigeringsregeln (se dom i Högsta förvaltningsdomstolen den 7 juni 2016, mål nr. 6664-6666-14, Nobel Biocare Holding AB).

I första kapitlet av riktlinjerna finns en allmän genomgång av hur armlängdsprincipen bör tillämpas. Armlängdsprincipen innebär att prissättningen vid transaktioner mellan företag i intressegemenskap ska motsvara vad som skulle ha tillämpats mellan oberoende företag under jämförbara förutsättningar.

Tillämpning av armlängdsprincipen innebär att förutsättningarna för den kontrollerade transaktionen jämförs med förutsättningarna för transaktioner mellan oberoende parter. För att en jämförelse ska kunna ske, måste förutsättningarna vara tillräckligt jämförbara. Om det finns påtagliga prispåverkande skillnader kan en jämförelse ändå ske, förutsatt att skillnaderna kan beräknas och beaktas med någonlunda säkerhet.

Kapitel två i riktlinjerna innehåller en beskrivning av fem metoder som kan användas för prissättning eller pristest av transaktioner mellan företag i intressegemenskap. Pris-metoderna delas upp i tre traditionella transaktionsbaserade metoder och två transaktionsbaserade vinstmetoder. En av dessa metoder är *Nettomarginalmetoden* (the transactional net margin method, TNMM), som innebär att ett företags rörelsemarginal som uppstår vid en transaktion med ett närstående företag relateras till en bas, exempelvis omsättning.

I det tredje kapitlet beskrivs hur jämförelser kan göras. Vid en analys av jämförbarheten mellan olika transaktioner ska de mest jämförbara transaktionerna användas.

1.4.4 Internprissättningsdokumentation

Av 39 kap. 15 § skatteförfarandelagen (2011:1244), SFL framgår att den som är skattskyldig för inkomst av en näringsverksamhet ska dokumentera transaktioner med ett företag som är begränsat skattskyldigt, om det finns en sådan ekonomisk intressegemenskap som avses i 14 kap. 20 § inkomstskattelagen (1999:1229), IL.

Enligt 39 kap. 16 § SFL ska dokumentation enligt 15 § innehålla de uppgifter som behövs för en bedömning av om resultatet av näringsverksamheten ska justeras enligt 14 kap. 19 § IL.

Dokumentationen om internprissättning som avses i 39 kap. 16 § SFL ska innehålla

1. en beskrivning av företaget, organisationen och verksamheten,
2. uppgift om arten och omfattningen av transaktionen,
3. en funktionsanalys,
4. En beskrivning av vald prissättningsmetod, och
5. En jämförbarhetsanalys.

Skatteverket får meddela närmare föreskrifter om vilka uppgifter som ska ingå i dokumentationen (9 kap. 9 § skatteförfarandeförordningen (2011:1261), SFF).

1.5 Skatteverkets bedömning

1.5.2 Beskattningsåret 2014/2015

Ni anser att ni från och med beskattningsåret 2014/2015 är en återförsäljare med begränsad risk som ni anser ska erhålla en rörelsemarginal om 3 % av nettoförsäljningen.

Nedanstående beskrivning av funktioner baseras på er TP-dokumentation för beskattningsåret 2014/2015 och information från möte 28 april 2017.

Funktioner i UO UK

Det är UO UK som fattar strategiska beslut gällande design, marknadsföring, lager, varumärke m.m. genom sin organisation med olika team i UO UK. Under den strategiska nivån finns olika team i UO UK som är mer direkt styrande i butikens verksamhet. Det finns en Branch Merchandiser i UO UK i vars arbetsuppgifter ingår att bestämma optimalt antal produkter och mix av produkter i en butiks lager. Det är också Branch Merchandiser som fattar de slutliga besluten även om butiken skulle ha invändningar. Vidare finns en district manager och district artists som har ett nära samarbete med butikens in-door-merchandisers och visual artists för att implementera det creative pack som tagits fram av Creative team i UO UK. En European Director of Store Operation anställd av UO UK är ansvarig för operativ ledning av de europeiska butikerna för den dagliga verksamheten. Hans roll är att säkerställa att varje butik sköts effektivt för att maximera dess potential.



Beslut

Datum
2017-12-13

29(44)

Funktioner i UO Sweden

Ett uppdrag är att sälja UO UK:s produkter i en butik i Stockholm. Enligt Skatteverkets bedömning är ett huvudansvar att utifrån uppdragna riktlinjer/ramar så effektivt som möjligt sköta den dagliga verksamheten i butiken. Butikschefens uppdrag är att vara UO UK:s förlängda arm gällande verksamheten i Sverige. Vid mötet med er uppgav ni gällande beskattningsåret 2014/2015 att det är UO UK som driver verksamheten och i Sverige har ni inte haft någon ledning utan den "högsta" personen har varit butikschefen vars uppgift har varit personalansvar och att sköta den dagliga verksamheten (day-to-day business).

Risker

Utifrån ovanstående beskrivning av funktioner gör Skatteverket bedömningen att verksamheten i UO Sweden där ni försäljer UO UK:s produkter, har begränsade risker och att det istället är UO UK som bär huvuddelen av riskerna enligt tabellen på sidan 9.

Prissättning

Enligt er kom koncernen fram till att ändra Urban Outfitters koncerninterna transaktioner efter en revision av HMRC i UK. Urban Outfitters har ingått en unilateral Advanced Pricing Agreement (APA) "Ruling" med HMRC som ger alla limited risk återförsäljare i Europa en vinstmarginal om 3 % på nettoförsäljningen. APA:n gäller från 1 februari 2014 till 31 januari 2019 och omfattar er. Den prissättningsmetod som tillämpats är TNMM med vinstindikator rörelsemarginal beräknad som 3 % av nettoomsättningen.

Skatteverket har gått igenom er jämförbarhetsanalys där 1:a kvartil ligger på 1,8 %, median på 3,3 % och 3:e kvartil på 5,0 %. Er rörelsemarginal ligger på 3 % av er nettoomsättning vilket ligger inom den atmlängdsmässiga interkvartilen och överensstämmer med den nivå som avtalats i den APA som omfattar verksamheten i Sverige.

Nedskrivning av byggnadsinventarier

Efter beräkning av vinstmarginalen har ni gjort avdrag för nedskrivning av byggnadsinventarier i er bokföring med 15 977 018 kr. Nedskrivningen har skett efter beslut av U.S. financial reporting group i USA som ansett att fast egendom kopplad till en butik som inte längre genererar ett positivt kassaflöde efter att ha bedrivit verksamhet i 3 år ska skrivas ned till noll i enlighet med U.S. GAAP.

Ni har bekräftat att nedskrivningen inte ska belasta ert resultat men anser att ni ska stå för nedskrivningen så länge som inventarierna använts i butiken. Er bedömning är att ni ska kompenseras för nedskrivningen först för räkenskapsåret 2016/2017 då verksamheten upphört i januari 2017. Kompensation ska ske genom att ni ska erhålla ett marknadsföringsbidrag från UO UK på 15 977 018 kr utöver en rörelsemarginal om 3 % på er försäljning.

Enligt Skatteverket ska nedskrivningen av byggnadsinventarier på 15 977 018 kr ses som en rörelsekostnad för beskattningsåret 2014/2015, vilket också stämmer med erhållen resultatträkning på kontonivå där kostnaden bokförts som en övrig rörelsekostnad. Nedskrivningen ska därför inte påverka ert rörelseresultat utan ingå som en rörelsekostnad vid beräkning av er rörelsemarginal om 3 % baserat på er försäljning.

Ert resultat ska därmed höjas med 15 977 018 kr för beskattningsåret 2014/2015.

1.5.3 Beskattningsåret 2012/2013 och 2013/2014

Enligt er bedömning har butiken under dessa två år varit en full-risk återförsäljare. Ni anser att UO Sweden stått kreativ risk, marknadsrisk, lagerrisk, kredit- och indrivningsrisk, risk för öppnande av ny butik såväl som varumärkesrisk avseende återförsäljningsverksamheten i Sverige.

Nedanstående beskrivning av funktioner baseras på er TP-dokumentation för beskattningsåren 2012/2013 – 2013/2014 samt uppgifter från er.

Funktioner i UO UK

I UO UK finns funktioner för att fatta övergripande strategiska beslut samt även funktioner för att mer direkt styra den verksamhet som sker i europeiska butiker. Följande funktioner finns i UO UK enligt TP-dokumentationen.

I UO UK finns ett operativt team för verksamheten i Europa som leds av en managing director. I teamet finns 7 olika områdeschefer. Det är UO UK som fattar strategiska beslut gällande design, marknadsföring, lager, varumärke, produktmix m.m. genom sin organisation med olika team i UO UK.

Under den strategiska nivån finns olika team i UO UK som även direkt styr i butikens verksamhet. Ett Branch Merchandising team i UO UK som består av 3 personer planerar/analyserar hur enskilda butiker i Europa presterar. I arbetsuppgifterna för Branch Merchandiser i UO UK ingår att bestämma optimalt antal produkter och mix av produkter i en butiks lager. Det är också Branch Merchandiser som fattar de slutliga besluten även om butiken skulle ha invändningar. Vidare finns district managers och district artists som har ett nära samarbete med butikens in-door-merchandisers och visual artists för att implementera det creative pack som tagits fram av Creative team i UO UK. När creative pack har implementerats ska det ytterst godkännas av Creative Director i UO UK. En European Director of Store Operation anställd av UO UK är ansvarig för operativ ledning av de europeiska butikernas dagliga verksamhet. Hans roll är att säkerställa att varje butik sköts effektivt för att maximera dess potential. District managers i UO UK har autonomi att driva en butik inom sitt distrikt på ett sätt som avviker från andra butiker förutsatt att de kan motivera varför de har valt aktuell inriktning och butiken som helhet förblir en "Urban Outfitters" butik.

Av ovanstående framgår att olika chefer och team i UO UK har funktioner där de är direkt involverade i både planering och styrning av butikens verksamhet.

Funktioner i UO Sweden

Ett uppdrag är att sälja UO UK:s produkter i er butik i Stockholm. Butikschefens uppdrag beskrivs enligt TP-dokumentationen enligt nedan.

UO Sweden har en butikschef och en assisterande chef. Det finns underchefer för varje produktlinje, som är, menswear, womenswear, accessories och homeware. UO Swedens

butikschef rapporterat till en district manager i UO UK. District managers har autonomi att driva en butik inom sitt distrikt på ett sätt som avviker från andra butiker förutsatt att de kan motivera varför de har valt aktuell inriktning och butiken som helhet förblir en "Urban Outfitters" butik.

Varje butikschef är ansvarig för att sköta butikens lönsamhet och utföra analyser av vilka produkter som säljer och vilka som inte säljer. Butikschefen förväntas att aktivt hantera försäljning genom produkt- och personalhantering. För att stödja butiker, hålls regelbundna konferenssamtal mellan UO UK:s fem distrikt för att diskutera frågor och dela med sig av "best practices". Best practice främjas genom att butikscheferna regelbundet samttalar och deltar i konferenser.

Av ovanstående framgår att butikschefen har regelbunden kontakt med olika team i UO UK. Butikschefen rapporterar till utsedd district manager i UO UK. Gällande vilka varor som ska finnas i butiken och lager så är butikschefens roll begränsad till att analysera vilka varor i butiken som säljer eller inte säljer.

Enligt Skatteverkets bedömning är ert huvudansvar att sköta försäljning av UO UK:s varor utifrån uppdragna riktlinjer/ramar och se till så att den dagliga verksamheten i butiken bedrivs så effektivt som möjligt. Butikschefens uppdrag är enligt Skatteverket att vara UO UK:s förlängda arm gällande verksamheten i Sverige.

Personal i UO Sweden

Enligt er uppfattning har den personal som hyrts in från Acentra Sweden AB (AW) haft det ansvar som beskrivs i avsnitt 2.4.3 i TP-dokumentationen för beskattningsåret 2012/2013 – 2013/2014, d.v.s. enligt er har de varit ansvariga för att maximera butiksförsäljningen och vinsten, hantera lager, förebygga förluster etc. Dessa anställda har också haft rätt till bonus baserat på butikens prestationer.

Ni har inte haft några egna anställda utan hyrt in personal från AW. Ni har inte själva haft tillgång till uppgifter om vilka personer som innehaft rollen som butikschef alternativt assisterande chef i butiken. Ni har vänt er till AW för att få hjälp att komma in med ett svar. I svaret skriver ni att det är UO Sweden som ursprungligen valt ut och anställt personal i UO Sweden. I slutet av 2009 träffade ni, via en lokal konsult, ett avtal med AW att de skulle överta er personal och i sin tur hyra ut dessa till butiken. Något skriftligt avtal eller annan dokumentation kring detta finns inte utan förhandlingarna skedde, enligt uppgift från AW, vid möten eller per telefon och de som var involverade finns inte längre kvar i ert företag.

Ni har namngett fyra personer som innehaft befattning som butikschef i Sverige.

Den tidsperiod som utreds är februari 2012 – januari 2014. Ni har inte lämnat några uppgifter om vilka tidsperioder uppräknade personer innehaft rollen som butikschef alternativt assisterande chef

- Mikio Mori (född i april 1984) anställdes av Acentra Sweden AB 24 augusti 2015, d.v.s. han kan ha varit butikschef först för beskattningsåret 2015/2016. M Mori har aldrig varit anställd hos UO Sweden.
- J Wirf (född i februari 1984). Anställdes av Acentra Sweden AB 7 mars 2011 och slutade 30 september 2012. Han kan ha varit butikschef under del av utredd period (feb 2012 - 30 sep 2012). J Wirf har aldrig varit anställd av UO Sweden.
- D Celik Walldén (född i juni 1984). Anställdes av UO Sweden 10 april 2007, fördes över till AW 1 december 2009 och slutade 23 december 2013. Hon kan ha varit butikschef under del av utredd period (feb 2012 - 23 dec 2013). D Walldén var 23 år när hon anställdes 2007 av UO Sweden.
- T Johansson (född i december 1986). Anställdes av UO Sweden, fördes över till AW 1 december 2009 och slutade 4 september 2015. Hon kan ha varit butikschef under hela utredd period (feb 2012 - jan 2014). Ni har inte lämnat någon datum för när hon anställdes av UO Sweden men kontrolluppgift finns från 2008, då hon var 22 år.

Vid kontroll av ovannämnda personer framgår att de varit anställda i AW:s dotterbolag Acentra Sweden AB, 556692-3495. Enligt Acentra Sweden AB:s årsredovisning hyra de ut nyutexaminerade universitets- och högskolestudenter till kunder vid dessa företags kontinuerliga behov av extra personal.

Butikschefens roll beskrivs i TP-dokumentationen för beskattningsåret 2014/2015 enligt följande.

UO Sweden har en butikschef och en assisterande chef i butiken i Stockholm. Det finns underchefer för varje produktlinje, som är, menswear, womenswear, accessories och home goods. UO Swedens butikschef rapporterar till en utsedd district manager. District managers har autonomi att inom sitt distrikt driva en butik på ett sätt som avviker från andra butiker förutsatt att de kan motivera varför de har valt aktuell inriktning och butiken som helhet förblir en "Urban Outfitters" butik.

Butikschefen i UO Sweden ska sköta butikens lönsamhet och utföra analyser av vilka produkter som säljer och vilka som inte säljer. Butikschefen förväntas att aktivt hantera försäljning genom produkt- och personalhantering. För att stödja butiker, hålls regelbundna konferenssamtal mellan UO UK:s fem distrikt för att diskutera frågor och dela med sig av "best practices". Best practice främjas genom att butikscheferna regelbundet samtalat och deltar i konferenser.

Det finns inte någon skillnad i beskrivningen av butikschefens roll för beskattningsåret 2014/2015 jämfört med de tidigare åren. Enligt Skatteverkets visar detta att butikschefens roll inte ändrats utan butikschefens roll har varit att sköta den dagliga verksamheten inom de ramar som UO UK:s organisation bestämmer för 2012/2013 - 2013/2014.

Det framgår klart och tydligt av TP-dokumentationen för beskattningsåren 2012/2013 – 2013/2014 att det i Sverige inte funnits något behov för personal att ta på sig alla funktioner och ansvarsområden som finns i verksamheten. Detta då UO UK:s team utför och ansvarar för signifikanta funktioner och ansvarsområden.

Den svenska verksamhetens huvuduppgift har varit att sköta försäljning av UO UK:s varor och att se till att det finns försäljningspersonal i verksamheten utifrån butikens öppettider.

Risker

Ni har räknat upp ett antal risker som ni delar med UO UK. Ni anser att UO Sweden står risken för den verksamhet som bedrivs i Sverige avseende kreativ risk, marknadsrisk, lagerrisk, kredit- och indrivningsrisk, risk för öppnande av ny butik såväl som varumärkestisk avseende återförsäljningsverksamheten i Sverige. UO UK däremot utför icke-rutinartade aktiviteter, exponeras för signifikant affärsrisk för verksamhet i Europa och äger värdefull IP kopplade till utveckling och försäljning av produkter i Europa. Det är UO Ireland som äger IP som varumärke, varumamn och domännamn för användning utanför USA och Canada, inklusive den europeiska marknaden, som bär en signifikant risk avseende dessa IP.

Det är ekonomiskt signifikanta risker som ska bedömas.

Skatteverket anser att creative risk i huvudsak har burits av UO UK, då creative team i UO UK är ansvarigt för både framtagande och implementeringen av de kreativa koncepten. Av TP-dokumentationen framgår att Urban Outfitters framgång i Europa är beroende av företagets förmåga att följa modetrender och kunna förutse kundernas önskemål. Här spelar UO UK:s merchandisers en viktig roll att utifrån sina kunskaper gällande aktuella mode-trender se till att ta fram UO UK:s unika produktmix. Det är sedan branch merchandising team i UO UK som bedömer optimalt antal produkter i butik och mix av produkter. Mot bakgrund av ovanstående får lagertisken anses begränsad då det är UO UK som analyserar och bestämmer storlek på lager och mix av produkter i butiken.

Kreditrisk är försumbar då ni endast har haft försäljning i butik till slutkund. Risken för att inte kunna täcka kostnader för en ny butik anser Skatteverket inte kan bäras av UO Sweden då detta planeras och utförs av "store design team" från USA och creative retail team i UO UK. Ni har använt Urban Outfitters varumärke genom licens från UO Ireland i er verksamhet men då ni inte äger varumärket får risk för att värdet på varumärket minskat anses liten.

Den mest signifikanta risk som Skatteverket anser funnits är marknadsrisk för verksamheten i Sverige. UO Sweden står marknadsrisken gällande de produkter som köpts in från UO UK men då det är UO UK som bestämmer enligt ovan vilka produkter som ska ingå i butikens sortimentet så är det UO UK som bär den störte delen av marknadsrisken.

Sammantaget anser Skatteverket att ni har begränsade risker i er verksamhet.

Skillnader i funktioner och risker mellan granskade beskattningsår

Vid möte med er 28 april 2017 uppgav ni att någon omorganisation inte skett mellan 2012/2013 – 2013/2014 och 2014/2015 utan UO UK har ändrat så att verksamheterna i Europa styrs hårdare och därmed anser ni att enheterna står en begränsad risk från 2014/2015.

I svar på förfrågan har ni uppgett att det inte går att fastställa en specifik tidpunkt då funktioner och affärsmodell ändrades och UO UK blev principal för den europeiska affärsverksamheten. Det har istället varit en stadig utveckling av funktioner som kulminerade i ledningens beslut att fokusera verksamheten till London.

Enligt Skatteverket finns det inget i de två TP-dokumentationerna som talar för att någon förändring skett av verksamheten i Sverige. Den enda förändring som skett är att UO Irland för 2012/2013 och 2013/2014 licenserat rättigheter att använda varumärke mm till UO Sweden och från 2014/2015 till UO UK för den europeiska marknaden.

Prissättning

För beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014 har ni prissatt fem koncerninterna transaktioner.

- Licens från UO Irland som ger UO Sweden en icke-exklusiv rätt att exploatera vissa IP, inklusive varumärke, varunamn och domännamn. Royalty om 0,22 % av UO Swedens nettoförsäljning.
- Tillhandahållande av ledningstjänster (management services) från UO UK till UO Sweden. UO UK:s kostnader allokeras utan mark-up baserat på UO Swedens andel av existerande återförsäljarbutiker.
- Tillhandahållande av distributions- och logistik tjänster från UO UK till UO Sweden. 0,27 GBP/enhet skeppad till UO Swedens butik.
- Tillhandahållande av administration av presentkort från UO Irland till UO Sweden. 5 % provision på totala inlösen av presentkort i UO Swedens butik.
- UO UK säljer varor till UO Sweden som i sin tur, som en återförsäljare säljer dessa varor till externa kunder genom sin butik. UO UK tar ingen mark-up på produkterna. Alla inköp sker i SEK.

De fyra första transaktionerna ovan prissatts inte separat enligt TP-dokumentationen för beskattningsåret 2014/2015. Motsvarande transaktioner har dock skett även 2014/2015.

Enligt Retail Sales and Services Agreement mellan UO UK och er för 2014/2015 framgår att principalen kan tillhandahålla stödtjänster (support services) till återförsäljaren gällande viss administration, redovisning eller finansiering. Sådana stödtjänster från principalen ska

beaktas vid bestämmande av en armlängdsmässig ersättning till återförsäljaren. Av TP-dokumentationen framgår att UO UK via sitt shared service center tillhandahållit stödtjänster till den europeiska verksamheten i form av bl.a. administration, management och finansiering för samtliga beskattningsår. Likaså är det distributionscenter i UO UK som svarat för distributionen samtliga år och UO Ireland har bistått alla europeiska butiker med inlösen av presentkort.

Enligt appendix C i TP-dokumentationen för beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014 framgår följande gällande debiteringar avseende olika tjänster till UO Sweden.

	Beskattningsår 2012/2013	Beskattningsår 2013/2014
Management fee	1 427 950 kr	1 300 182 kr
Distributionsavgift	557 748 kr	483 307 kr
Royalty	84 927 kr	76 417 kr
Provision presentkort	22 760 kr	22 250 kr
Inköp av varor	13 447 654 kr	11 008 468 kr

Ovanstående sammanställning visar, enligt Skatteverket, att det inte varit någon skillnad gällande vilka transaktioner som skett mellan UO UK och UO Sweden för granskade år. De transaktioner som haft en separat prissättning under de tidigare beskattningsåren har utförts även under beskattningsåret 2014/2015 med den skillnaden att de inte prissatts separat utan tillhandahållits och ingått i överenskommenheten att butiken skulle garanteras en låg men stabil ersättning.

Beräkning av armlängdsmässig ersättning

Skatteverket anser att UO Sweden utfört begränsade funktioner och butikt begränsade risker under beskattningsåren 2012/2013 – 2013/2014. Den ersättningsmetod ni använt för de två åren ger inte ett armlängdsmässigt resultat.

För 2014/2015 har ni redovisat resultat enligt TNMM där rörelsemarginal beräknats som 3 % av er nettoomsättning. Skatteverket bedömer att denna metod är lämplig även för att bestämma ert resultat för 2012/2013 och 2013/2014 då någon skillnad inte finns i hur organisationen och styrningen sett ut från UO UK och de funktioner som funnits i butiken.

I den jämförbarhetsanalys som utförts av er har ni tillämpat flerårsdata (2010-2012) där en genomsnittlig rörelsemarginal beräknats. Följande interkvartil redovisas gällande genomsnittlig rörelsemarginal.

1:a kvartil	1,8 %
Median	3,3 %
3:e kvartil	5,0 %

Jämförbarhetsanalysen kan enligt Skatteverket mycket väl vara tillämplig för att bestämma en armlängdsmässig ersättning även för beskattningsåren 2012/2013 respektive 2013/2014. Det finns inget i granskad dokumentation som indikerar att er riskprofil för dessa år skulle avvika från den riskprofil ni haft under beskattningsåret 2014/2015, där ni och HMRC bedömt att UO Sweden ska erhålla en rörelsemarginal om 3 % av nettoomsättningen. Skatteverkets anser att vald rörelsemarginal om 3 % av nettoomsättningen ska ligga till grund för tidigare års beskattning då inga funktioner eller risker har förändrats mellan granskade år.

Beräkning av resultat

Beskattningsåret 2012/2013

Rörelsemarginal	1 158 089 kr	(Nettoomsättning 38 602 976 x 3 %)
Valutakursvinster	728 001 kr	
Valutakursförluster	- 435 439 kr	
Armländsmässigt resultat	1 450 651 kr	
Redovisat bfm resultat	- 3 999 786 kr	
Höjning	5 450 437 kr	

Beskattningsåret 2013/2014

Rörelsemarginal	1 039 152 kr	(Nettoomsättning 34 638 405 x 3 %)
Valutakursförluster	- 436 227 kr	
Armländsmässigt resultat	602 925 kr	
Redovisat bfm resultat	- 3 683 163 kr	
Höjning	4 286 088 kr	

Övrigt

Som Skatteverket noterat har ni sedan starten redovisat underskott i bedriven verksamhet. Outnyttjat underskott ökade från 7 545 105 kr beskattningsåret 2006/2007 till 43 136 723 kr för beskattningsåret 2014/2015. Ett oberoende företag skulle inte kunna bedriva verksamhet under dessa förutsättningar.

Vid mötet 28 april 2017 uppgav ni att det är viktigt att finnas på den svenska marknaden då ni ser Stockholm som ett "Fashion centre in Europe". Detta tyder på att det är ett strategiskt beslut från koncernens sida att finnas på den svenska marknaden.

Era skulder till koncernföretag uppgick beskattningsåret 2013/2014 till 50 613 684 kr. Ni har för flera beskattningsår redovisat negativt eget kapital. Beskattningsåret 2013/2014 uppgick det negativa egna kapitalet till 21 746 579 kr. Av årsredovisningen för 2014/2015 framgår att bolagets egna kapital är förbrukat och ni har erhållit ett aktieägartillskott om 54 866 199 kr för att återställa det egna kapitalet. Detta visar att ni varit beroende av finansiering från koncernbolag för att kunna fortsätta bedriva er verksamhet.

Ni har vid möte informerat att den nya butiken som startade i juli 2017 är något mindre än den tidigare lokalen och att omsättningen därför kan komma att minska något. Med nuvarande prismetod där rörelsemarginal beräknas utifrån nettoomsättningen kommer

överskott ligga på ca 1 miljon kronor per år. Efter de ändringar som föreslås kommer ni ha ett kvarvarande outnyttjat underskott uppgående till 17 423 180 kr vid utgången av beskattningsåret 2014/2015. Mot bakgrund av den ersättningsnivå som kan förväntas med nuvarande prismetod kan Skatteverket konstatera att det kommer ta ca 17 år innan ni kommer uppvisa en beskattningsbar vinst för verksamheten i Sverige.

1.6 Skatteverkets synpunkter efter förslag på beslut

Nedskrivningen av byggnadsinventarier ska enligt Skatteverkets mening ses som en rörelsekostnad för er i Sverige för beskattningsåret 2014/2015 vilket också stämmer med erhållen resultaträkning på kontonivå där kostnaden bokförts som en övrig rörelsekostnad. Nedskrivning ska därför inte påverka ett rörelseresultat utan ingå som en rörelsekostnad vid beräkning av er rörelsemarginal om 3 procent baserat på er försäljning. Ett resultat ska därför höjas med 15 977 018 kr för beskattningsåret 2014/2015. Vad ni nu anfört om bl.a. periodiseringsfel föranleder ingen annan bedömning eftersom ni bokfört kostnaden som en övrig rörelsekostnad 2014/2015 och att ni bekräftat att nedskrivningen inte ska belasta ert resultat 2014/2015 (även om ni anser att kompensationen ska ske året efter). I sektion 9.1 i serviceavtalet framgår också klart att sådana här extraordinära kostnader som nedskrivning av inventarier inte ska belasta er i Sverige. Vad ni nu anfört föranleder ingen annan bedömning än som tidigare skett. Skatteverket vidhåller sin inställning.

I OECD rapportens förord och sammanfattning anges att företagsvinster ska beskattas där ekonomiska aktiviteter äger rum och värde skapas samt att internprissättning inte ska baseras på koncerninterna avtal som inte avspeglar ekonomisk verklighet.

Riktlinjerna har ansetts kunna ge vägledning vid tillämpning av korrigeringsregeln (se dom i Högsta förvaltningsdomstolen den 7 juni 2016, mål nr. 6664-6666-14, Nobel Biocare Holding AB). Enligt Skatteverket kan överenskomna förtydliganden av riktlinjerna tillämpas omgående dvs. såväl framåt som bakåt i tiden. Detta stöds av en dom meddelad av Kamrarrätten i Stockholm den 8 mars 2016 med mål nr 9210-9214-14 där det uttalas att riktlinjerna kan tillämpas retroaktivt under förutsättning att de inte står i strid den svenska bestämmelsen.

Det är inte fråga om en omklassificering av en transaktion. Skatteverket bortser inte från de verkliga transaktionerna utan har utgått från dessa och lagt parternas handlande till grund för prissättningen i enlighet med OECD:s riktlinjer i punkterna 1.45 och 1.46.

Skatteverket anser att ni hela tiden har varit en återförsäljare med begränsad risk som ska erhålla en rörelsemarginal om 3 % av nettoförsäljningen. Vad ni nu anfört föranleder ingen annan bedömning.

Till stöd för Skatteverkets bedömning anförs bl.a. följande.

UO UK har hela tiden haft de centrala funktionerna som inneburit att UO UK varit direkt styrande av verksamheten i UO Sverige även för tidigare åren jämfört med 2014/2015. Utifrån de funktioner som utförts från UO UK har det inte funnits något handlingsutrymme för er i Sverige att vara helt självständiga. Ni i Sverige har kunnat påverka den dagliga verksamheten i samarbete med UO UK:s funktioner såsom att UO UK har stämt av med butiken i Sverige om vilka produkter som sålt respektive inte sålt. I grunden är det dock UO UK som haft mandat/befogenhet att fatta besluten och ta på sig huvuddelen av risken både vad gäller produkter som finns i lager och produktsortimentet/mix.

Ni har nu förtydligat att UO UK driver butiker i UK och Danmark. Försäljning av Urban brand i Irland, Sverige, Spanien, Belgien, Tyskland och Nederländerna sker i separata legala enheter.

Skatteverket menar inte att UO UK drivit verksamheten i Sverige utan att de genom sin centraliserade verksamhet i UK och sina olika "team" styrt verksamheten och butikschefen arbetar inom de ramar som satts upp av UO UK. Skatteverkets uppfattning är att butikschefens ansvar är den dagliga verksamhetens löpande funktioner. Enligt Skatteverkets mening har ni i Sverige inte haft det delade ansvar/risker som framgår av TP-dokumentationen för 2012/2013- 2013/2014 och därför har det inte heller funnits behov av personal som kunnat ta på sig och hantera alla uppräknade risker.

Skatteverket har utifrån TP-dokumentationerna sammanfattat delar av UO UK:s organisation och funktioner samt ansvarsområden i förslag till beslut. Vid genomgång av TP dokumentationen har Skatteverket konstaterat att beskrivningen av UO UK:s organisation och funktioner samt ansvarsområden är likalydande i TP dokumentationerna för de tre beskattningsåren utom gällande immateriella tillgångar där licensiering av IP från Irland skett till er i Sverige för de tidigare åren och till UO UK för 2014/2015. Vidare att TP-dokumentationen för de äldre åren anger hur kostnader för koncerninterna tjänster debiterats till er i Sverige. Enligt Skatteverket har dessa tjänster dock utförts även under 2014/2015 med den skillnaden att tjänsterna varit inkluderade i serviceavtalet utan någon separat debitering.

Inte heller ifrågasätter Skatteverket att "Branch Merchandising team" i UO UK samtalat med butikscheferna i resp. land gällande uppgifter om hur olika varor säljer m.m. men anser att det är "Branch Merchandising team" i UO UK som tar fram mixen av produkter och även har beslutanderätten att bestämma både storlek och mix av produkter i lagret. Butikschefens roll är så som det klart framgår att i den dagliga verksamheten bidra med information om hur verksamheten fortlöper och i övrigt ge information/input till "Branch Merchandising team" i UO UK och inget annat.

Ni i Sverige har för åren 2012/2013- 2013/2014 betalt royalty om 0,22 procent av nettoomsättningen dvs. 84 927 kr resp. 76 417 kr, för den avtalade och icke exklusiva rätten att använda de immateriella rättigheterna. Att UO Irland genom avtal gett er i Sverige en icke exklusiv rätt att använda den immateriella rättigheten innebär inte att ni i Sverige med

automatik är en självständig enhet. Ersättningsnivån på royaltyn talar snarare för att värdet av rättigheterna varit mycket begränsade för er verksamhet i Sverige.

Skatteverket ifrågasätter inte heller att viss anpassning sker lokalt av butikerna.

Den mest signifikanta risk som Skatteverket anser funnits är marknadsrisken för verksamheten i Sverige. Ni står marknadsrisken gällande de produkter som köpts in från UO UK, men då det är UO UK som bestämmer vilka produkter som ska ingå i butikens sortiment så bär UO UK den större delen av marknadsrisken. Sammantaget anser Skatteverket UO UK bär de ekonomiskt signifikanta riskerna här och att ni har begränsade risker i er verksamhet. Kreditrisken är försumbar då ni har haft försäljning i butik till slutkund. Risken för att inte kunna täcka kostnader för en ny butik anser Skatteverket inte kan bäras av er i Sverige då detta planeras och utförs av "store design team" från USA och "creative retail team" i UO UK. Ni har använt Urban Outfitters varumärke genom licens från UO Island i er verksamhet men då ni inte äger varumärket får er risk för att värdet på varumärket minskar anses liten.

UO UK har också som det nu framgår tagit beslutet att stödja er i Sverige inledningsvis och i vissa begränsade omständigheter med förhoppningen att ni i Sverige skulle kunna utveckla marknaden och sedermera kunna återgälda UO UK genom "mark up" på inventarier och service. Men ni i Sverige lyckades aldrig klara er själva på en sådan nivå som innebär att UO UK kunde ta ut en "mark up" vilket också talar för att ni hela tiden varit en återförsäljare med begränsad risk enligt Skatteverkets mening.

Vad ni i övrigt anfört föranleder ingen annan bedömning än vad som tidigare skett. Skatteverket vidhåller sin inställning.

1.7 Belopp

Skatteverket

- höjer genom efterbeskattning ert resultat av näringsverksamhet med 5 450 437 kr för beskattningsåret 2012/2013.
- höjer genom efterbeskattning ert resultat av näringsverksamhet med 4 286 088 kr för beskattningsåret 2013/2014.
- höjer ert resultat av näringsverksamhet med 15 977 018 kr för beskattningsåret 2014/2015.



Beslut

Datum
2017-12-13

40(44)

2 Minskning av outnyttjat underskott från föregående år

2.7 Beskrivning

Av avsnitt 1 ovan framgår att Skatteverket höjer ett resultat

- med 5 450 437 kr för beskattningsåret 2012/2013. Efter denna höjning uppgår ett underskott till 12 706 450 kr ($-18\,156\,887 + 5\,450\,437$).
- med 4 286 088 kr för beskattningsåret 2013/2014. Efter denna höjning uppgår ett underskott till 12 103 525 kr ($-21\,840\,050 + 5\,450\,437 + 4\,286\,088$).
- med 15 977 018 kr för beskattningsåret 2014/2015. Efter denna höjning uppgår ett underskott till 17 423 180 kr ($-43\,136\,723 + 5\,450\,437 + 4\,286\,088 + 15\,977\,018$).

2.8 Lagar m.m.

Ett underskott av näringsverksamhet som kvarstår från det föregående beskattningsåret ska dras av i den utsträckning det inte finns några begränsningar i 40 kap. 2 § II.

2.9 Skatteverkets bedömning

Som en konsekvens av höjning av ett resultat för beskattningsåren 2012/2013, 2013/2014 och 2014/2015 ska outnyttjat underskott från föregående år som deklarerats beskattningsåren 2013/2014, 2014/2015 och 2015/2016 minskas.

2.10 Belopp

Skatteverket

- medger inte genom efterbeskattning avdrag för underskott från föregående år med 5 450 437 kr för beskattningsåret 2013/2014.
- medger inte avdrag för underskott från föregående år med 9 736 525 kr för beskattningsåret 2014/2015.
- medger inte avdrag för underskott från föregående år med 25 713 543 kr för beskattningsåret 2015/2016.

3 Efterbeskattning

3.1 Beskrivning

Ni har i er inkomstdeklaration för beskattningsåret 2012/2013 redovisat en förlust uppgående till 3 999 786 kr och för beskattningsåret 2013/2014 en förlust uppgående till 3 683 163 kr. Av avsnitt 1 framgår att redovisade resultat inte är armlängdsmässiga och att ett resultat ska höjas.

3.2 Lagar m.m.

Enligt 66 kap. 21 § SFL ska ett beslut om omprövning till nackdel för den som beslutet gäller meddelas inom två år från utgången av det kalenderår då beskattningsåret har gått ut (tvåårsfristen).

Om tiden för vanlig omprövning på Skatteverkets initiativ till den uppgiftsskyldiges nackdel har gått ut får Skatteverket ompröva genom att fatta beslut om efterbeskattning. För detta krävs att den uppgiftsskyldige i deklaration eller på annat sätt under förfarandet lämnat en oriktig uppgift till ledning för beskattningen. Den oriktiga uppgiften ska ha medfört att ett beslut om skatt har blivit felaktigt eller inte har fattats. Detta framgår av 66 kap. 27 § SFL.

Enligt 66 kap. 28 § SFL får efterbeskattning inte beslutas om Skatteverket tidigare har beslutat om efterbeskattning avseende samma fråga eller det är uppenbart oskäligt. Efterbeskattning enligt 27 § 1-3 får inte heller beslutas om den avser ett obetydligt skattebelopp eller avgiftsbelopp.

3.3 Skatteverkets bedömning

3.3.1 Beskattningsår 2012/2013 och 2013/2014

Ni har i era deklARATIONER redovisat ett resultat som inte är armlängdsmässigt för beskattningsåren 2012/2013 respektive 2013/2014. Ni har inte lämnat några uppgifter som gett Skatteverket anledning att utreda era deklARATIONER utan det är först vid revisionen som Skatteverket har kunnat upptäcka felet. Ni har genom att redovisa resultat av näringsverksamhet som väsentligt understiger ett armlängdsmässigt resultat lämnat oriktig uppgift som lett till ett felaktigt beslut om slutlig skatt. Förutsättningar för efterbeskattning föreligger därmed för beskattningsåren 2012/2013 och 2013/2014.

3.3.2 Beskattningsåret 2014/2015

För beskattningsåret 2014/2015 har ni i er inkomstdeklaration lämnat upplysning om att ni skrivit ned samtliga era byggnadsinventarier till noll. I övrigt har inga uppgifter lämnats om er verksamhet som skulle kunnat väcka Skatteverkets utredningsskyldighet. Att er rörelsemarginal ska beräknas som 3 % av er försäljning enligt en APA som träffats mellan er koncern och HMRC i UK har framkommit först i samband med revisionen.

Ni har efter beräkning av en rörelsemarginal om 3 % baserat på er försäljning gjort en nedskrivning i er bokföring av byggnadsinventarier med 15 977 018 kr. Enligt Skatteverket ska nedskrivningen av byggnadsinventarier på 15 977 018 kr ses som en rörelsekostnad för beskattningsåret 2014/2015 och ska inte påverka ert rörelseresultat utan ska ingå som en rörelsekostnad vid beräkning av ert rörelsemarginal om 3 % baserat på er försäljning. Ni har därmed lämnat oriktig uppgift vilket lett till att beskattningen blivit felaktig. För det fall att Skatteverket inte fattar ett omprövningsbeslut under 2017 föreligger förutsättningar för efterbeskattning även för beskattningsåret 2014/2015.

4 Skattetillägg

4.1 Beskrivning

Ni har i er inkomstdeklaration för beskattningsåret 2012/2013 redovisat en förlust uppgående till 3 999 786 kr, för beskattningsåret 2013/2014 en förlust uppgående till 3 683 163 kr och för beskattningsåret 2014/2015 en förlust uppgående till 22 335 554 kr.

Av avsnitt 1 framgår att redovisade resultat inte är armlängdsmässiga och att ert resultat ska höjas.

4.2 Era synpunkter

Till sist motsätter ni er karakteriseringen av den information som ni tillhandahållit i TP dokumentationen och svaren som falska som lett till uttag av skattetillägg och begär därför respektfullt att Skatteverket omprövar sitt förslag om skattetillägg och tar bort det i sin slutliga bedömning.

Som grund för undanröjande av skattetillägget åberopas att ni har förberett och lämnat TP dokumentationen på sätt som krävs för samtliga år. I TP dokumentationen finns alla de faktiska omständigheter som behövs för ett armlängdsmässigt resultat. Skatteverket har oaktat denna lämnade TP dokument föreslagit att ut ett skattetillägg. Det finns inget stöd i förarbetena (prop. 2005/06:169 sid 116) att en obetydlig klassificering av inkorrekt detaljer bara kan medföra en mer generös behandling av befrielsegrunderna för skattetillägg när det finns en TP dokumentation som bara kan tillämpas vid värderingssituationer. På grund av den obligatoriska TP dokumentationen har Skatteverkets möjlighet att bedöma prisernas armlängdsmässighet ökat. Den omständigheten att ni haft en TP dokumentation som reflekterar de faktiska omständigheterna medför grund för befrielse från skattetillägg för samtliga år och en omprövning i sak mot bakgrund av de funktioner och risker som beskrivs i dokumentationen. Därför och med stöd i förarbetena ska skattetillägget inte tas ut i den här situationen.

4.3 Lagar m.m.

Skattetillägg ska tas ut om den skattskyldige på något annat sätt än muntligen under förfarandet har lämnat en oriktig uppgift till ledning för beskattningen. En uppgift ska anses vara oriktig om det klart framgår att en uppgift som den skattskyldige har lämnat är felaktig

eller att den skattskyldige har utelämnat en uppgift till ledning för beskattningen som han har varit skyldig att lämna. Detta framgår av 49 kap. 4-5 §§, SFL.

Om en oriktig uppgift har lämnats är skattetillägget 40 % av den skatt som, om den oriktiga uppgiften hade godtagits, inte skulle ha påförts den skattskyldige (49 kap. 11 § SFL). Till den del en oriktig uppgift, ifall den hade godtagits, skulle ha medfört ett sådant underskott av en näringsverksamhet som inte utnyttjas samma beskattningsår, ska skattetillägget inte beräknas på skatt, utan på en fjärdedel av den minskning av underskottet som rättelsen av den oriktiga uppgiften har medfört (49 kap. 14 § SFL).

Av 51 kap. 1 § SFL framgår att den skattskyldige helt eller delvis ska befrias från särskild avgift om felaktigheten eller underlåtenheten framstår som ursäktlig eller om det annars skulle vara oskäligt att ta ut avgiften med fullt belopp.

4.4 Skatteverkets bedömning

Ni har i era deklARATIONER redovisat ett resultat som inte är armlängdsmässigt för beskattningsåren 2012/2013, 2013/2014 och 2014/2015.

Ni har inte lämnat några uppgifter i era inkomstdeklARATIONER som gett Skatteverket anledning att utreda era deklARATIONER utan det är först vid revisionen som Skatteverket har kunnat upptäcka felet.

För beskattningsåret 2014/2015 har ni i er inkomstdeklARATION lämnat upplysning om att ni skrivit ned samtliga era byggnadsinventarier till noll. I övrigt har inga uppgifter lämnats om er verksamhet som skulle kunnat väcka Skatteverkets utredningsskyldighet. Att er rörelsemarginal ska beräknas som 3 % av er försäljning enligt en APA som träffats mellan er koncern och HMRC i UK har framkommit först i samband med revisionen.

Ni har efter beräkning av en rörelsemarginal om 3 % baserat på er försäljning gjort en nedskrivning i er bokföring av byggnadsinventarier med 15 977 018 kr. Enligt Skatteverket ska nedskrivningen av byggnadsinventarier på 15 977 018 kr ses som en rörelsekostnad och har också bokförts hos er som en sådan för beskattningsåret 2014/2015 och ska inte påverka ett rörelseresultat utan ska ingå som en rörelsekostnad vid beräkning av er rörelsemarginal om 3 % baserat på er försäljning. Skatteverket anser inte att det handlar om ett periodiseringsfel här utan om ett felaktigt avdrag. Det medför att yrkad kompensationsinvändning inte är möjlig.

Ni har genom att i deklARATIONERNA redovisa resultat av näringsverksamhet som väsentligt understiger ett armlängdsmässigt resultat lämnat oriktig uppgift. Grund att ta ut skattetillägg föreligger därmed. Enligt de två lämnade TP dokumentationerna framgår inte något som talar för att det skett en förändring av er verksamhet i Sverige. Den enda förändringen som skett är att UO UK, Irland för 2012/2013 och 2013/2014 licensierat rättigheterna att använda varumärke mm till er i Sverige och från 2014/2015 till UO UK för den europeiska marknaden. Den omständigheten att en TP dokumentation upprättats och lämnats på begäran innebär inte att skattetillägg inte kan tas ut. Skatteverkets bedömning är att lämnad TP dokumentation avseende UO UK:s centrala funktioner och direkt styrande av



Beslut

Datum
2017-12-13

44(44)

verksamheten i Sverige tillika beskrivningen av butikschefens i Sveriges roll är i princip likalydande för alla tre åren och inte stämmer överens med er uppfattning om att ni bedrivit en helt självständig butiksverksamhet på entreprenörsbasis. Enligt Skatteverkets mening har det inte funnits något handlingsutrymme för er i Sverige att vara helt självständiga. Ni har kunnat påverka den dagliga verksamheten i samarbete med UO UK som exempelvis stämt av vilka produkter som sålts resp. inte sålts. Skatteverket anser därför att ni varit en återförsäljare med begränsad risk samtliga år och inte som ni själva uppger, delvis baserat på TP dokumentationen avseende risker (2012/2013-2013/2014), samt som ni deklarerat dvs. som en entreprenör med full risk 2012/2013 – 2013/2014. Inget nytt i sak har nu framkommit som föranleder annan bedömning än vad som tidigare skett. Oriktig uppgift har därmed lämnats i deklarationerna och skattetillägg kan tas ut.

Skatteverket anser att felaktigheten inte framstår som ursäktlig med hänsyn till uppgiftens art eller annan omständighet. Skatteverket anser det inte oskäligt att ta ut skattetillägg. Skatteverket anser inte heller att någon grund för befrielse från skattetillägg, helt eller delvis, föreligger.

4.5 Belopp

Skatteverket

- tar ut skattetillägg med 40 % av en fjärdedel av minskningen av underskottet om 5 450 437 kr, d.v.s. med 545 043 kr för beskattningsåret 2012/2013.
- tar ut skattetillägg med 40 % av en fjärdedel av minskningen av underskottet om 4 286 088 kr, d.v.s. med 428 608 kr för beskattningsåret 2013/2014.
- tar ut skattetillägg med 40 % av en fjärdedel av minskningen av underskottet om 15 977 018 kr, d.v.s. med 1 597 701 kr för beskattningsåret 2014/2015.

Detta beslut har fattats av undertecknad särskilt kvalificerad beslutsfattare enligt 66 kap. 5 § skatteförfarandelagen (SFL).

Hur ni begär omprövning eller överklagar framgår av bilaga 1.

Lo
Lena Olsson

Kopia av detta beslut har skickats till ert biträde som ni begärt.

HUR MAN ÖVERKLAGAR

Den som vill överklaga kammarrättens avgörande ska skriva till Högsta förvaltningsdomstolen. Skrivelsen ställs alltså till Högsta förvaltningsdomstolen *men ska skickas eller lämnas till kammarrätten*.

Överklagandet ska ha kommit in till kammarrätten *inom två månader* från den dag då klaganden fick del av beslutet. Tiden för överklagande för det allmänna räknas dock från den dag beslutet meddelades.

För en enskild klagande är sista dagen för överklagande två månader från den dag då han/hon fick del av kammarrättens beslut. Om klaganden fick del av kammarrättens beslut t.ex. den 30 juni måste skrivelsen med överklagande ha kommit in senast den 30 augusti. Om klaganden fick del av beslutet t.ex. den 31 juli, som inte har någon motsvarighet två månader senare, löper tiden i stället ut på slutmånadens sista dag, dvs. i det här exemplet den 30 september. Om sista dagen för överklagande infaller på en lördag, söndag eller helgdag, midsommar-, jul- eller nyårsafton, räcker det att skrivelsen kommer in nästa vardag.

För att ett överklagande ska kunna tas upp i Högsta förvaltningsdomstolen krävs att *prövningstillstånd* meddelas. Högsta förvaltningsdomstolen lämnar prövningstillstånd om det är av vikt för ledning av rättstillämpningen att överklagandet prövas eller om det finns synnerliga skäl till sådan prövning, såsom att det finns grund för resning eller att målets utgång i kammarrätten uppenbarligen beror på grovt förbiseende eller grovt misstag.

Om prövningstillstånd inte meddelas står kammarrättens beslut fast. Det är därför viktigt att det klart och tydligt framgår av överklagandet till Högsta förvaltningsdomstolen varför man anser att prövningstillstånd bör meddelas.

Om en part har överklagat beslutet får även motparten ge in ett överklagande, trots att den gällande tiden för överklagande gått ut. Ett sådant (anslutnings-) överklagande ska ges in inom en månad räknat från utgången av den tidigare överklagandetiden. Ett anslutningsöverklagande förfaller om det första överklagandet återkallas eller av annan anledning förfaller. Även när det gäller anslutningsöverklagande krävs prövningstillstånd.

Skrivelsen med överklagande ska innehålla följande uppgifter;

1. den klagandes namn, person-/organisationsnummer, postadress, e-postadress och telefonnummer till bostaden och mobiltelefon. Dessutom ska adress och telefonnummer till arbetsplatsen och eventuell annan plats där klaganden kan nås för delgivning lämnas om dessa uppgifter inte tidigare uppgetts i målet. Om klaganden anlitar ombud, ska ombudets namn, postadress, e-postadress, telefonnummer till arbetsplatsen och mobiltelefonnummer anges. Om någon person- eller adressuppgift ändras är det viktigt att anmälan snarast görs till Högsta förvaltningsdomstolen
2. det beslut som överklagas med uppgift om kammarrättens namn, målnummer samt dagen för beslutet
3. de skäl som klaganden vill åberopa för sin begäran om att få prövningstillstånd
4. den ändring av kammarrättens beslut som klaganden vill få till stånd och skälen för detta
5. de bevis som klaganden vill åberopa och vad han/hon vill styrka med varje särskilt bevis.