Immaterielle aktiver –

beskatning og værdiansættelse.

****

Aalborg Universitet, 2014

Institut for erhvervsstudier

Cand. Merc. Aud.

Speciale i skatteret

Immaterielle aktiver –

beskatning og værdiansættelse.

Aalborg Universitet, 2014

Institut for erhvervsstudier

Cand. Merc. Aud.

Speciale i skatteret

Udarbejdet af Ann Skagen Bylund

Vejleder Henrik Vestergaard Andersen

Antal anslag: 125322

Svarende til 52 normalsider. (2400 tegn pr side inkl. mellemrum.)

Dato: 28 maj 2014

# Summary

The purpose of this assignment is to give an overview when companies need to value an intangible asset and how this affects the taxing of the assets.

The laws applied when taxing intangible assets have changed several times over the past century. This can be seen as a sign on the enhanced focus on the area. The reason for this might be that companies used to focus on the production on the products and now have their focus on knowledge – intangible assets.

The first part of the assignment will present different definition of the term intangible assets. We can see that there exists a difference in how different laws define intangible assets, thereby it is important to view the definition in the appropriate context. In this assignment three types of intangible assets will be presented, goodwill, knowhow and patents. The laws that currently apply on these types will also be presented.

The second part of the assignment will take its beginning in defining the laws of restructuring companies. This is done to show that companies are prepared to distribute their intangible assets to other places in their organization, in order to gain to maximum advantage from these. The different types of restructuring companies are defined different places in the law.

Once the restructuring within the company takes place across national borders, it is the principles of Transfer Pricing there’s being looked at. The principles aim to prevent transactions between affiliated parties to not compromise the principles and thereby execute transactions that would not have taken place between independent parties.
Once the above is established a business analysis is made to figure out which valuation methodology that will provide the most accurate value of the intangible asset. The two described method types each have their own focus, and will in their own way set a value. One is based on estimated earnings while the other uses peer groups to find a value that is similar to comparable transactions in the market.
In order to compare methods, the same accounting data will be used in calculations of the underlying methods. Additionally, there will be a review of goodwill circular which was the basis for creating a new guide that in principle can be used for the valuation of all types of intangible assets.

It is concluded that one of the biggest problems is that the intangible assets often are unique to a degree of which it is difficult to find a reference point for the calculations.

Indhold

[1 Summary 2](#_Toc388960976)

[2 Forkortelser 5](#_Toc388960977)

[3 Figur tabel mv oversigt ? 5](#_Toc388960978)

[4 Indledning 6](#_Toc388960979)

[5 Problemformulering 8](#_Toc388960980)

[5.1 Afgrænsning 9](#_Toc388960981)

[5.2 Metode 10](#_Toc388960982)

[5.2.1 Juridisk metode 11](#_Toc388960983)

[6 Lovgivning 13](#_Toc388960984)

[6.1 Historisk tilbageblik 13](#_Toc388960985)

[7 Immaterielle aktiver 15](#_Toc388960986)

[7.1 Definition 15](#_Toc388960987)

[7.2 Former for immaterielle aktiver 19](#_Toc388960988)

[7.2.1 Goodwill 19](#_Toc388960989)

[7.2.2 Knowhow 20](#_Toc388960990)

[7.2.3 Patenter 21](#_Toc388960991)

[7.3 Afståelse af immaterielle aktiver 22](#_Toc388960992)

[7.3.1 Afståelsesbeskatning 24](#_Toc388960993)

[7.4 Afskrivning af immaterielle aktiver 24](#_Toc388960994)

[7.4.1 Specielt om Goodwill 25](#_Toc388960995)

[7.5 Opsamling af lovgivning og immaterielle aktiver 25](#_Toc388960996)

[8 Omstruktureringer 25](#_Toc388960997)

[8.1 Fusion 26](#_Toc388960998)

[8.2 Spaltning 28](#_Toc388960999)

[8.3 Tilførsel af aktiver 29](#_Toc388961000)

[8.4 Aktieombytning 31](#_Toc388961001)

[8.5 Succession 32](#_Toc388961002)

[8.6 Opsummering 33](#_Toc388961003)

[9 Transfer pricing 34](#_Toc388961004)

[9.1 Armslængdeprincippet 34](#_Toc388961005)

[9.1.1 Sammenlignelighedgrundlaget 35](#_Toc388961006)

[9.1.2 OECD’s prisfastsættelsesmetoder 37](#_Toc388961007)

[9.1.3 Korrektion 38](#_Toc388961008)

[9.2 Dokumentationskrav 38](#_Toc388961009)

[9.3 Opsummering 39](#_Toc388961010)

[10 Case 40](#_Toc388961011)

[11 Værdiansættelse 41](#_Toc388961012)

[11.1 Værdiansættelsesmetoder 42](#_Toc388961013)

[11.1.1 Indkomstmetoden 43](#_Toc388961014)

[11.1.2 Markedsmetoden 52](#_Toc388961015)

[11.1.3 Omkostningsmetoden 60](#_Toc388961016)

[11.2 Anbefalede værdiansættelsesmetoder 61](#_Toc388961017)

[11.3 Værdiansættelse af immaterielle aktiver 62](#_Toc388961018)

[11.3.1 Goodwillcirkulæret 62](#_Toc388961019)

[11.4 Opsamling 66](#_Toc388961020)

[12 Konklusion 67](#_Toc388961021)

[13 Evt. Perspektivering 67](#_Toc388961022)

[15 Litteraturliste 68](#_Toc388961023)

[15.1 Bøger 68](#_Toc388961024)

[15.2 Artikler 68](#_Toc388961025)

[15.3 Love, bekendtgørelser, cirkulærer, vejledninger, mv.: 68](#_Toc388961026)

[15.4 Domme 68](#_Toc388961027)

# Forkortelser

ABL: Aktieavancebeskatningsloven

AL: Afskrivningsloven

FUL: Fusionsskatteloven

H: Højesteretsdom
IAS: International Accounting Standards

IASB: International Accounting Standards Board

IRS: Internal Revenue Service

KSL: Kildeskatteloven

LL: Ligningsloven

OECD: Organization for Economic Cooperation and Development

PSL: Personskatteloven

SEL: Selskabsskatteloven

SKL: Skattekontrolloven

SKM: Afgørelser fra Skatteministeriet

SL: Statsskatteloven

SR: Skatterådet

SU: Skat Udland

TfS: Tidsskrift for Skatter og Afgifter
V: Vestrelandsretsdom

# Indledning

Der er de sidste 100 år sket en stor udvikling i, hvordan danske virksomheder fungere og drives. Fra før at have fokus på, hvad virksomhederne producerer, til nu hvor viden er i centrum. Viden er derfor blevet essenssen i mange større virksomheder og koncerner. Det er ikke kun internt i virksomhederne det er essentielt at kunne identificere sin viden, hvad enten det er knowhow, patenter, varemærker, mønstre, goodwill eller noget helt andet. I mange større virksomheder er det netop disse immaterielle rettigheder, der giver dem det vigtige spillerum på deres marked.

Når man ser tilbage på, hvordan lovgivning, vejledninger mv. har ændret sig, kan man se, hvordan der er kommet en stigende interesse på området. Der har i mange år ikke har været vejledninger indenfor beskatning og værdiansættelse af immaterielle aktiver, dette kan ses som, at man ikke har ment at de immaterielle aktiver kunne tillægges så stor betydning på skatteområdet. I den periode, hvor goodwill var skattefrit så man en del tvister vedrørende de beløb der var anført ved betalinger af goodwill og at de i stedet reelt vedrørte andre former for immaterielle aktiver.[[1]](#footnote-1) Man ændrede derefter loven så goodwill ikke længere var skattefri. De mange nye vejledninger på området vedrørende immaterielle aktiver og Transfer Pricing kan ses i sammenhæng med det øgede fokus der er kommet på området, samt et fokus der er stærkt øget i forhold til problemstillingerne ved Transfer Pricing. Dette kan ses i et udpluk af ToldSkats Selskabsrevisionsafdelings årsberetning fra 2001 hvor der står at: *”Immaterielle aktiver herunder goodwill, patenter og knowhow udgør et betydeligt område for skattekontrollen.[…] Den største indsats kræves ved handler mellem interesseforbundne parter, da det her skal efterprøves, om den faktiske handelspris på de immaterielle rettigheder benyttes af parterne ved afståelse”.[[2]](#footnote-2)*

Værdiansættelse og beskatning af de immaterielle aktiver er ikke kun en dansk problemstilling. Et eksempel på andre lande der også har et stort fokus på problemstillingen er USA og Tyskland, de har ligeledes været ude med lovgivning på værdiansættelsesområdet, men de er ikke nær så deltaljerede som den danske vejledning. Her ses problemstillingen i forbindelse med et fradrag på gaver til velgørende formål, hvor virksomhederne ifølge IRS har værdiansat patenter til en for høj værdi.[[3]](#footnote-3) OECD’s Transfer Pricing Guidelines er selvsagt udarbejdet af OECD, hvor bl.a. de største økonomier i verden er medlem, og derfor må det antages at udenlandske skattemyndigheder, - i hvert fald i medlemslandene - generelt er enige i de metoder, vejledningen benytter sig af, hvis udgangspunktet for værdiansættelsen er armslængdeprincippet.

Udover reglerne i AL §§40 stk. 1-2 og 45 stk. 3, er der ikke meget hjælp i form af vejledning til at værdiansætte et immaterielt aktiv udover vejledningerne i forhold til Transfer Pricing.[[4]](#footnote-4) I de kommende år står en lang række større danske virksomheder over for et generationsskifte. Det spændende bliver, hvordan de bærer sig an med det og hvordan deres valg vil påvirke den måde deres immaterielle aktiver skal beskattes på. Derfor er det det også i stigende grad vigtigt at kunne identificere ejerskab af, afståelse af og værdiansætte disse aktiver.

Formålet med denne opgave er ikke at lave en udtømmende gennemgang af de forskellige værdiansættelsesmetoder eller forskellige situationer hvor et immaterielt aktiv skifter ejer. Formålet er derimod at se på nogle af de væsentligste problemstillinger inden for området samt, hvordan man i forskellige – opstillede - situationer værdiansætter og aktivet dermed bliver beskattet.

# Problemformulering

Det er ikke kun nationalt der er kommet et større fokus på virksomheders immaterielle aktiver og de problemstillinger der opstår i forbindelse med dem. Det kan være ved koncerninterne overdragelser, ved overdragelser til nærtstående i forhold til generationsskifte, eller i forbindelse med salg af dele af en virksomhed, herunder immaterielle aktiver. Formålet med denne opgave er at se på de forskellige problemstillinger der er forbundet med beskatningen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver.

*Hvilke specifikke problemstillinger skal virksomheder være opmærksomme på i forhold til beskatning og værdiansættelse af immaterielle aktiver?*

Nedenfor ses en række delspørgsmål, der skal danne fundamentet for besvarelsen af problemformuleringen.

* Hvad er immaterielle aktiver og hvor/hvordan reguleres de?
* I hvilke situationer sker der beskatning af immaterielle aktiver?
* Hvilken rolle spiller Transfer Pricing i forhold til immaterielle aktiver?
* Når en virksomhed skal afstå et immaterielt aktiv, hvordan bestemmes værdien heraf?

Jeg vil benytte domme og eksempler for at eksemplificere teorien og gøre den anvendelig.

## Afgrænsning

Det er ikke kun i Danmark der er et stort fokus på problemstillingerne i forhold til immaterielle aktiver, i USA er der også et øget fokus da nogle immaterielle aktiver har været værdiansat for højt[[5]](#footnote-5). Selvom det er en international problemstilling der har et stort fokus i mange lande, beskæftiges der kun med problemstillingerne i forhold til den danske virksomheder der er underlagt dansk lov, med udgangs punkt i AL §§40-41, og derudover de vejledninger der findes på området. Opgaven har et internationalt islæt, da danske virksomheder kan have et ønske om at flytte det immaterielt aktiv til fx et datterselskab i udlandet, fr at belyse denne vinkel ses der på principperne inden for Transfer Pricing.

Når man ser på definitionen af immaterielle aktiver er der mange forskellige immaterielle aktiver der høre herindunder. Udgangspunktet for fremstilingen er at gennemgå begrebet immaterielle aktiver og gå i dybden med tre konkrete immaterielle aktiver nemlig, goodwill, knowhow og patenter. Formålet hermed er at se på, hvor præcise eller uklare nogle af definitionerne af de enkelte immaterielle aktiver er.

Når man skal værdiansætte et immaterielt aktiv, skal man bestemme hvilken værdiansættelsesmodel man vil benytte. Nogle værdiansættelsesmodeller kan kun bruges på virksomheder eller immaterielle aktiver og andre har til formål at identificere karakteristiske træk hos de immaterielle aktiver for at gøre den sammenlignelig i forhold til andre immaterielle aktiver, der ellers kan beskrives som unikke og svært sammenlignelige.

Udgangspunktet for værdiansættelsen er de metoder SKAT finder acceptable, selvom der findes flere metoder, der umiddelbart kunne være lige så gode, så længe de er bygget op omkring principperne om sammenlignelighed.

Forud for en værdiansættelse skal virksomheden foretage en virksomhedsanalyse for at identificere det aktiv der skal værdiansættes, samt de eventuelle aktiver og passiver der er forbundet hermed. Da formålet med opgaven er at identificere de problematikker virksomhederne står overfor i forbindelse med beskatningen og værdiansættelsen, er det valgt at ses bort fra de processer der ligger forud – altså virksomhedsanalysen. Selvom det erfares at dette er en væsentlig del af hele processen.

Regler og forslag offentliggjort efter 1. april 2014, er ikke medtaget i opgaven.

## Metode

Opgaven er delt op i 6 dele.

Figur 1 Projekt struktur

Den 1. del starter med en præsentation af problemstillingen som opgaven behandler, efterfulgt af problemformuleringen der angiver opgavens fokus. Derudover består denne del af metode og afgrænsning der er med til at retningsbestemme opgaven.

Den 2.del af opgaven er med til at danne en baggrundsviden for reglerne omkring beskatningen af immaterielle aktiver og hvordan den historiske udvikling på området har udviklet sig gennem årene. Derudover defineres begrebet immaterielle aktiver og de valgte typer af immaterielle aktiver.

Den 3. del tager udgangspunkt i beskrivelser af de skattemæssige regler vedrørende omstruktureringer, samt en beskrivelse af Transfer Pricing principperne.

Den 4. del er en beskrivelse af en case der vil benyttes som grundlag for værdiansættelserne senere i opgaven. Casen vil bestå af regnskabsdata der kan benyttes ved de forskellige værdiansættelsesmetoder.

Den 5. del består af en beskrivelse af værdiansættelse generelt, samt forskellige former for værdiansættelsesmetoder. Undervejs i beskrivelserne af værdiansættelsesmetoderne, vil regnskabsdata fra casen benyttes til at eksemplificere de beskrevne metoder.

Den 6. del er opsamlingen af opgaven. Undervejs i opgaven vil relevante antagelser tages op, og til slut vil disse knyttes sammen til en konklusion, og som besvarelse af problemformuleringen sættes i forhold til problemstillingerne deri.

Da en stor del af den data der benyttes i udarbejdelsen af opgaven består af love, vejledninger, artikler mv. vil der nedenfor redegøres for den juridiske metode opgaven benytter.

### Juridisk metode

Denne opgave vil benytte sig af den traditionelle retsdogmatiske metode til, at belyse problemstillingerne i forbindelse med beskatningen af immaterielle aktiver.[[6]](#footnote-6) Den retsdogmatiske metode viser og analysere den gældende ret og her i opgaven vil der blive redegjort for gældende ret på området. Udgangspunktet er lovgivningen i AL §§ 40-41, med koblinger til SKATs Vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing: kontrollerede transaktioner; Værdiansættelse samt OECD’s Transfer Pricing Guidelines, der spiller en væsentlig rolle i forhold til Transfer Pricing og vil derfor danne baggrund for væsentlige aspekter af opgaven og vil blive refereret til, hvor det er relevant. OECD’s guidelines har ikke nogen retslig status, der gør anbefalingerne mv. gældende overfor de deltagende lande, men er blot anbefalinger og anvisninger til, hvordan man takler disse problemstillinger. Derudover er der i LL § 2 lovfæstet armslængdeprincippet, da dette er grundprincippet indenfor Transfer Pricing, kan man se det som en indirekte retskildeværdi til OECD’s Transfer Pricing Guidelines. SKATs Vejledning af 2009-08-21 bidrager også til fortolkningen af anbefalingerne der findes i OECD’s Transfer Pricing Guidelines. I forbindelse med afsnittet om omstruktureringer tages der udgangspunkt i reglerne i fusionsskatteloven, der danner rammen herfor.

SKAT beskriver selv, hvilken retsvirkning de udsendte vejledninger giver:

*”Vejledningerne giver udtryk for SKATs opfattelse af gældende parksis og er bindende for told- og skatteforvaltningens medarbejdere, medmindre vejledningernes indhold klart ikke er i overensstemmelse med højere rangerede retskilder; det vil sige EU-forordninger, lovgivning, bekendtgørelser, cirkulærer, domspraksis, Landsskatterettens og Skatterådets praksis.”[[7]](#footnote-7)*

Hvis vejledningerne kun indeholder gengivelser af lovforarbejder er disse ikke bindende for skatteyderne, skatteankenævnet, Landsskatteretten og domstolene.

Retskildeværdien af en vejledning er på linje med et cirkulærer, de er altså bindende for myndighederne men ikke for skatteyderne. Men Landsskatteretten og domstolene kan dog i tilfælde, hvor den eksisterende lovgivning, lovforarbejder, bekendtgørelser, og principielle afgørelser mv. ikke er dækkende på området, tage vejledningerne som rettesnor. Derfor kan det anbefales at man alligevel følger anvisningerne i vejledningerne.[[8]](#footnote-8)

# Lovgivning

For at give et indblik i, hvordan fokus på beskatningen af immaterielle aktiver er blevet skærpet, vil der i det følgende afsnit blive gennemgået den udvikling, reguleringen af immaterielle aktiver har været underlagt fra før 1939, hvor bl.a. goodwill blev underlagt kapitalgevinstbeskatning, og frem til den gældende lov.

## Historisk tilbageblik

Under den nuværende skattelov bliver de forskellige former for immaterielle aktiver stort set behandlet ens, men sådan har det ikke altid været.[[9]](#footnote-9) I takt med at det er blevet stadig vigtigere at kunne identificere og værdisætte sine immaterielle aktiver, har loven inden for området også udviklet sig.

Udgangspunktet for beskatning af immaterielle aktiver før 1939, var at fortjeneste eller tab ved afståelse mf. ikke havde nogen skattemæssig betydning i forhold til indkomstopgørelsen, med mindre der var tale om afståelse i forbindelse med næring eller at de var erhvervet i spekulationsøjemed, jf. den daværende SL §§4-5.[[10]](#footnote-10)

Det er først med ligningsloven fra 1939, at der kom en smule fokus på immaterielle aktiver, da det blev underlagt kapitalgevinstbeskatning, hvor beskatning af fortjeneste ved afståelse af goodwill og (nogle) andre immaterielle aktiver blev indført, jf. Lov nr. 458 af 22.12.1939.

I 1958 blev beskatningen af immaterielle aktiver i en periode, flyttet over i lov om særlig indkomstskat. Begrebet immaterielle aktiver dækkede på daværende tidspunkt bland andet over goodwill, tidsbegrænsede rettigheder (patenter, ret til mønstre og varemærker mv.), mf.

 I 1982 blev loven ophævet og endnu engang hører beskatningen af goodwill og andre immaterielle aktiver ind under SL§§4-5. Dermed blev goodwill igen skattefrit, medmindre afståelsen var i spekulationsøjemed eller ved afståelse i forbindelse med næringsvirksomhed. Dette gav dog lidt problemer, da goodwill ikke længere skulle beskattes lige som andre former for immaterielle aktiver.[[11]](#footnote-11) Der kunne man som beskrevet ovenfor i indledningen i afsnit 0, se at der var en række tvister, hvor det var svært at se, om den værdi som var anført til betaling af goodwill, i stedet vedrørte andre former for immaterielle aktiver.

Ved skatteomlægningen i 1993 blev beskatningen af goodwill igen flyttet, denne gang til den daværende LL §§ 16 E-F, og skulle på ny beskattes på lige fod som andre immaterielle aktiver. I samme omgang blev det bestemt at fortjenesten på immaterielle aktiver skulle beskattes som almindelig indkomst og for personer som personlig indkomst, i stedet for som før, beskattet med den proportionale særlige indkomstskat.

2. juni 1998 blev der sat lovforslag om en revidering af den dagældende afskrivningslov. Formålet var en forenkling af afskrivningsreglerne, samt at flytte afskrivningsreglerne der var placeret andre steder i skatteloven. Loveforslaget blev vedtaget d. 26. juni samme år og overflyttede reglerne om beskatning vedrørende goodwill tidsbegrænsede rettigheder mv. til AL § 40, hvor reglerne er placeret i dag.

Det har som beskrevet været noget svingende, hvordan reglerne for beskatning af immaterielle aktiver har været, samt i hvilke love de har været reguleret. Det har specielt været lovgivningen vedr. goodwill der har været kastebold mellem de forskellige love og til tider sat udenfor, ved at være skattefri. Det er dog endt ud med en lovgivning, hvor de immaterielle aktiver er nogenlunde på lige fod.

# Immaterielle aktiver

I det følgende vil der foretages en gennemgang af det skatteretslige begreb immaterielle aktiver. Der vil kort blive set på forskellen på det civilretslige begreb, hvordan man ser på begrebet i regnskabssammenhænge, samt det skatteretslige begreb nationalt og internationalt jf. OECD. Herefter en overordnet beskrivelse af skatterettens immaterielle aktiver og en mere uddybende gennemgang af goodwill, knowhow og patenter.

## Definition

Civilretsligt er immaterielle rettigheder omfattet af immaterielretten der omhandler retsbeskyttelse af de immaterielle rettigheder. Stort set alle immaterielle rettigheder har hver deres lov, disse love er også kaldet eneretslovene. Det er fx lov om ophavsret til litterære og kunstneriske værker, patentloven, brugsmodelloven, designloven og varemærkeloven. Formålet med lovene er at ejeren af en immateriel rettighed kan beskytte det overfor konkurrenter, der ellers ville gøre brug af fx samme opfindelse mv. En immateriel rettighed kan godt være omfattet af flere forskellige love, da der er en glidende overgang mellem de forskellige typer immaterielle rettigheder.[[12]](#footnote-12)

I regnskabssammenhænge defineres immaterielle aktiver fx i IAS38, som et identificerbart ikke monetært aktiv uden fysisk substans. Ifølge IASB er den vigtigste vurdering i forhold til et immaterielt aktiv, om det kan identificeres og om ejeren har kontrol eller ejerskab over det.

I afsnit 9 i IAS38 ses definitionen i af immaterielle aktiver, der blandt andet inkluderer videnskabelig eller teknisk design, implementering af processer eller systemer, licenser, varemærker mf. Nedenfor er oplistet nogle konkrete eksempler på, hvad der kan ligge ind under de ovenstående.

* Computer software
* Patenter
* Copyrights
* Film
* Kundelister
* Rettigheder i forbindelse med indfrielse af pant i fast ejendom
* Fiskerettigheder
* Importkvoter
* Franchiseaftaler
* Kunde- og leverandør forbindelser
* Kundeloyalitet
* Markedsandele
* Markedsføringsrettigheder

Det er dog ikke nok at det immaterielle aktiv står på ovenstående liste. Det skal stadig opfylde definitionen om at være identificerbart, selskabet skal have kontrollen over ressourcen og der skal eksistere en forventning om en fremtidig økonomisk fordel.

OECD’s Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations
Chapter IX, D.2. 9.80 definerer immaterielle aktiver som følgende:

*“Identification can be difficult because not all valuable intangible assets are legally protected and registered and not all valuable intangible assets are recorded in the accounts. Relevant intangible assets might potentially include rights to use industrial assets such as patents, trademarks, trade names, designs or models, as well as copyrights of literary, artistic or scientific work (including software) and intellectual property such as know-how and trade secrets. They may also include customer lists, distribution channels, unique names, symbols or pictures”*

I skatteretten bruges begrebet immaterielle aktiver i stedet for det civilretslige begreb immaterielle rettigheder, og her bliver alle immaterielle aktiver behandlet samlet, ikke kun dem der er kendt fra immaterielretten. Der findes ikke en egentlig skatteretslig definition på begrebet immaterielle aktiver.[[13]](#footnote-13) Det kan derfor være vanskeligt at give en præcis afgrænsning af begrebet, samt andre slags rettigheder. I stedet for en positiv afgrænsning, kan man beskrive immaterielle aktiver som aktiver der hverken kan karakteriseres som fysiske eller finansielle.[[14]](#footnote-14) Et fysisk aktiv kan fx være en maskine og et finansielt aktiv kan være værdipapirer.

De rettigheder der falder ind under den skattemæssige betegnelse immaterielle aktiver, behandles stort set ens og giver de samme problemstillinger for virksomhedsejerne[[15]](#footnote-15). Nedenstående liste er den ikke udtømmende liste af immaterielle aktiver der er oplistet i AL § 40 stk. 1-2:

* Goodwill
* Særlige fremstillings metoder eller lignende (knowhow)
* Patenter
* Ret til mønstre
* Varemærker
* Forfatter og kunstnerret
* Ret i henhold til en udbyttekontrakt
* Ret i henhold til en forpagtnings- eller lejeaftale

Andre tilsvarende immaterielle aktiver hører også under denne bestemmelse, det kan man se ud fra lovteksten; *”Ved erhvervelsen af andre immaterielle aktiver såsom…”.* Ordet *såsom* lukker bestemmelsen op for at kunne indeholde andre immaterielle aktiver, der er tilsvarende dem i bestemmelsen[[16]](#footnote-16).

Det kan man fx se i TfS 1999, 574 V, hvor en pressefotograf sammen med sin bror ejede et anpartsselskab. Grundet fotografens gæld på 149.583 kr. til selskabet, blev det besluttet af selskabet skulle overtage fotografens private billedarkiv på 4-500.000 fotografier, for 140.000 kr. Landsskatteretten og Landsretten så dog lidt forskelligt på denne sag. Landsskatteretten fandt at salget var omfattet af LL § 16 E stk. 2, nr. 2., da pressefotografen overdragede billedarkivet til selskabet, som ser det som en kunstnerrettighed. Landsretten mente derimod at billedarkivet kan *sidestilles* med en kunstnerrettighed.

Immaterielle aktiver kan, udover at være internt oparbejdet i virksomheden, også købes eller erhverves på anden vis, dette kan fx være ved arv, gave eller på anden måde. Til forskel fra hovedprincipperne ift. den skattemæssige behandling af gaver, hvor en overdragelse af en gave i skattemæssig forstand anses som en afståelse af det pågældende aktiv, findes der regler om skattefrie generationsskifter af virksomheder i KSL §§ 33C og D og i ABL §§ 34-35. Formålet med bestemmelserne er at sikre, at det er muligt at overdrage en virksomhed til slægtninge (i praksis børn eller børnebørn), uden at overdrageren bliver underlagt umiddelbar afståelses- beskatning. Derved sikres der at overdragelsen ikke vil belaste hverken erhververen eller virksomhedens økonomi, hvilket kan resultere i generationsskiftet ikke vil finde sted.[[17]](#footnote-17) Hvis generationsskiftet af personligt ejede virksomheder findersted efter reglerne i KSL §§ 33 C og D, udløses der ingen afståelsesbeskatning hos den overdragende part. Det samme er gældende i ABL § 34, hvor der heller ikke udløses aktieavancebeskatning for overdrageren i et hovedaktionærselskab. Bestemmelserne giver dog ikke fuldstændig skattefrihed, men en udskydelse af beskatningen der overgår til erhververen, da denne succederer i overdragerens skattemæssige stilling, herunder bl.a. i de foretagende afskrivninger. Mere om succession i afsnit 7.5, hvor en definition af successionsbegrebet vil fremstilles. Det er ikke i alle tilfælde at det er en fordel at gennemføre et skattefrit generationsskifte, derfor kan et generationsskifte både gennemføres sådan og med afståelsesbeskatning.

Når virksomheder selv oparbejder immaterielle aktiver, kan virksomheden når den har udgifter til forskning og udvikling fx i forbindelse med et projekt, hvor man har udtaget et patent, være fradragsberettiget. Hvis det er virksomhedens erhverv at forske og udvikle kan udgifterne fradrages efter SL § 6 stk. 1, litra a, som almindelige driftsomkostninger. Er udgifterne derimod afholdt i forbindelse med virksomhedens skattepligtige erhverv kan de fradrages efter reglerne i LL§ 8 B. Her kan afgifterne fradrages fuldt ud i det indkomstår, hvor de er afholdt eller man kan vælge at afskrive med lige store beløb årligt over 5 år. Hvis der er tale om forsøgs- og forskningsudgifter der er afholdt i en virksomhed før erhvervet er påbegyndt, kan udgifterne først fradrages i det indkomstår, hvor erhvervet er påbegyndt, med mindre der er tale om aktie- eller anpartsselskaber. Man kan dog søge SKAT om tilladele til at fradrage eller afskrive før erhvervet er påbegyndt.

## Former for immaterielle aktiver

I det følgende er det valgt at lave en gennemgang af goodwill, knowhow og patenter enkeltvis, for at beskrive de særlige reguleringer der er hertil.

### Goodwill

Her er der ydermere forskel på begrebet afhængigt af i hvilken sammenhæng det bliver brugt. Regnskabsmæssigt er det betegnelsen for den merværdi køberen er villig til at betale ved et salg, udover værdien af de bogførte værdier.[[18]](#footnote-18) I skatteretslig sammenhæng er goodwill nært forbundet med afståelse af kundekredse, forretningsforbindelser mv. Hvis begrebet bliver begrænset således, forudsætter det, at man kan identificere nogle forretningsmæssige relationer, der kan resultere i omsætning eller der kan have en økonomisk værdi for en eventuel køber. Hvis der ikke findes kundekredse, forretningsforbindelser eller lignende, er der ikke i skattemæssig henseende grundlag for, at der er en goodwill-værdi til stede. Det kan i sammenhæng med ovenstående bemærkes at goodwill kun kan knyttes til en virksomhed og ikke en privatperson. Goodwill er dermed ikke knyttet til en person i forhold til dennes faglige kvalifikationer eller lignende[[19]](#footnote-19).

Et eksempel herpå kan ses i SKM2006.284.SR, der omhandler en racerkører virksomhed. Kørerkontrakterne i virksomheden, kunne kun udfyldes af racerkøreren personligt og vil derfor være uden værdi for en evt. køber. Dette betød at der ikke var goodwill knyttet til virksomheden, da kørerkontrakterne var knyttet til personen og goodwill jf. ovenstående ikke kan være tilknyttet faglige kvalifikationer.

Vi møder begrebet goodwill for første gang i Lov nr. 458 af 22.december 1939, hvor der sker en ændring af ligningsloven. I lovens § 6 a beskrives goodwill som værdien af kundekredse, forretningsforbindelser eller lignende. Samme formulering støder man på nogle år senere i Lov nr. 148 af 28. maj 1958 om særlig indkomstskat, hvor erhververen kunne afskrive vederlag af kundekredse, forretningsforbindelser og lignende fuldt ud i sin skattepligtige indkomst med 15 % årligt. Der har i længere tid været forskel på hvad goodwillbegrebet indebar, man er nu blevet enige om at man også i skattemæssigsammenhænge benytter det klassiske formueretlige begreb[[20]](#footnote-20). Problemet i forhold til, at der har været flere forskellige definitioner på goodwill begrebet kan ses illustreret ved TfS 1992, 431 V, hvor goodwill i skattemæssig set har været tilknyttet afståelse af kundekredse, forretningsforbindelser eller lignende. I TfS 1992.431.V kunne der ikke identificeres en kundekreds, da størstedelen af produktionen af svinene var leveret til et slagteri, og derfor blev der antaget, at der ikke hørte nogen kundekreds til virksomheden. Landsretten fandt da at der ved salget ikke var tale om vederlag for goodwill, og jf. afgørelsen må man i skattemæssighenseende antage at goodwill er den merværdi der bliver betalt for kundekredse. Skatteministeriet kommenterede i forbindelse med svineproducent-sagen at de ikke kunne anderkende goodwill inden for jordbrugserhverv, hvor der sker en anonym masseafsætning, og at der derfor ikke kan identificeres nogen kundekredse[[21]](#footnote-21). Hvis man ser andre steder i erhvervslivet end i jordbrugserhvervene, kan der muligvis godt eksistere en skattemæssig goodwill værdi selvom man ikke kan identificere en fast kundekreds.

Beskatning der sker efter AL § 40 betinger at hele eller dele af virksomheden overdrages, da goodwill ikke kan overdrages selvstændigt. Reglerne i AL § 40 omfatter både afståelse af hele virksomheden eller når en del af virksomheden sælges. En anden betingelse i forhold til goodwill begrebet er, at virksomheden skal være i drift og at der kan identificeres konkrete konstaterbare faktorer, der viser en forventning om at virksomheden har en fremtidig indtjeningsevne[[22]](#footnote-22). Disse konstaterbare faktorer kan fx være faste kundekredse eller særlige forretningsforbindelser, det er altså ikke nok at man har en forventning om fremtidig indtjening. Hvis der er personsammenfald i virksomheden og kundekredsen, er det op til en vurdering om der er tale om goodwill.

Når en virksomhed erhverver goodwill på den ene eller anden måde kan erhververen fra det indkomstår, hvor aftalen er indgået jf. AL § 40 afskrive anskaffelsessummen i sin skattepligtige indkomst med indtil 1/7 årligt.

### Knowhow

Der findes hverken en konkret definition af begrebet knowhow i civilretslig- eller skatteretslighenseende. Det tætteste vi kommer, er de bestemmelser med lovgivning på området. Knowhow defineres i AL § 40, som særlige fremstillingsmetoder eller lignende (knowhow) og i AL § 41 benyttes begrebet knowhow alene. Bestemmelserne er ikke mere konkrete i deres beskrivelse, men hvis man ser i den juridiske vejledning fremgår det at særlige fremstillingsmetoder eller lignende, blandt andet kan dække over knowhow som vedrører opfindelser og værker der er skabt af ophavsmanden selv. [[23]](#footnote-23)

Anskaffelsessummen af knowhow kan ligesom en lang række immaterielle aktiver jf. AL § 40 stk. 2 afskrives med indtil 1/7 årligt.

Når en virksomhed skal opgøre sin skattepligtige indkomst kan den jf. AL § 41 i stedet for at afskrive udgifter til erhvervelse af knowhow eller patentrettigheder jf. AL § 40 stk. 2 fradrage udgifter fuldt ud i det indkomstår, hvor udgifterne er afholdt. Hvis dette er tilfældet skal virksomheden, hvis den sælger det immaterielle aktiv, medregne den fulde salgssum i virksomhedens skattepligtige indkomst i det indkomstsår, hvor salget har fundet sted. AL § 41 stk. 1 gælder for knowhow, patentrettigheder og stk. 2 for knowhow, patentrettigheder, samt licens- og brugsrettigheder hertil.

### Patenter

Patentrettens hovedformål er at beskytte ideer indenfor den tekniske emneverden. Et patent kan defineres ved en rettighed udstedt af samfundet der giver opfinderen af en opfindelse eneret til at producere, markedsføre og sælge opfindelsen i en given periode.[[24]](#footnote-24) I den forbindelse er det godt at kunne kende forskel på opfindelse og opdagelse. En opfindelse er en frembringelse af ny teknisk idé eller det der skal til for at materialisere den. Det kan indenfor visse teknologier være svært at trække en streg mellem de to begreber. Men forskellen er at en opfindelse er resultatet af en skabende handling fra opfinderens side, hvor opdagelsen er udtryk for erkendelse af et givent fænomen og dette kan ikke beskyttes af patentretten. Der er ikke andre end patenthaveren der erhvervsmæssigt må fremstille, anvende, udbyde eller importere den patenterede opfindelse uden samtykke fra patenthaveren. Der kan stort set tages patent på alle nye opfindelser, der er en nyhed, der har opfindelseshøjde og som kan udnyttes industrielt. Kravet om opfindelseshøjde vil sige at der skal være væsentlig adskillelse mellem opfindelsen og den allerede kendte teknik.[[25]](#footnote-25)

Når man tager patent på noget i Danmark, giver det som udgangspunkt beskyttelse her i landet. Ved patenter på fremstillingsmetoder er der en indirekte beskyttelse, det ses ved at, hvis en opfindelse der bliver produceret i udlandet efter den fremstillingsmetode der er patenteret i Danmark herefter ikke må eksporteres her til landet.[[26]](#footnote-26) Det kan dog være utrolig svært at se, hvilken fremgangsmetode der er blevet brugt til at komme til resultatet, det færdige produkt. Derfor er det jf. patentlovens § 64a indehaveren af et produkt, der mistænkes for at være fremstillet ved en patenteret fremstillingsmetode, der har bevisbyrden. Altså at vedkommende skal bevise, at det ikke er den patenterede fremgangsmetode, der er brugt til fremstillingen af produktet. Det at patentretten kun beskytter en opfindelse mod at blive udnyttet til erhvervsmæssig udnyttelse, betyder at en opfindelse der er patenteret ikke er beskyttet til privat eller ikke-erhvervsmæssig udnyttelse. Man kan altså ikke forhindre en anden person end opfinderen retten til at foretage en gennemgang af opfindelsen for at forstå dennes idé.[[27]](#footnote-27) Som hovedregel gælder et patent op til 20 år.

Patenter bliver som et immaterielt aktiv skattemæssigt behandlet i AL § 40 stk. 2, på samme måde som fx knowhow, ved at afskrive anskaffelsessummen med optil 1/7 pr. år. Reglerne i AL § 41 stk. 1 vedr. at man i stedet for at afskrive anskaffelsessummen som i AL § 40 stk. 2 med i stedet at fradrage udgifterne fuldt ud i det indkomstsår hvor udgifterne er afholdt. Når disse, der er fradraget efter stk. 1 engang sælges, skal hele salgssummen medregnes i den skattepligtige indkomst det år, hvor salget finder sted jf. AL § 41 stk. 2.

LL § 27 E giver fysiske personer mulighed for ved afhændelse af forsknings- eller udviklingsarbejde til et anparts- eller aktieselskab, for at modtage hele vederlaget i forbindelse med afståelsen i form af aktier eller anparter i det modtagende selskab. Vederlaget kan medregnes i den skattepligtige indkomst over en 10 årig periode, perioden starter i det indkomstsår, hvor afhændelsen finder sted. Det er dog en betingelse at afhændelsen skal ske i forbindelse med videreudvikling af udviklingsarbejdet og at afhændelsen sker til enten et aktie- eller anpartsselskab. Det kan fx være forskellige processer der kræves før at produktet kan benyttes erhvervsmæssigt.

## Afståelse af immaterielle aktiver

I skattemæssig henseende er det vigtigt at kunne identificere om der er tale om fuldstændig- eller delvis overdragelse i forbindelse med afståelse af et immaterielt aktiv, da retsvirkningerne er forskellige[[28]](#footnote-28).

Overdragelser af immaterielle aktiver behandles efter AL § 40, stk. 6, og heraf fremgår det at der udløses beskatning ved salg eller opgivelse. Jf. AL § 47 kan andre former for afståelse tilsidesættes med salg fx afståelse ved gave, arveforskud eller arv jf. AL § 49.

For at identificere om der er sket en egentlig afståelse kan man som udgangspunkt kigge på afståelsesbegrebet inden for den del af civilretten, der vedrører overgang af ejendomsret. Ejendomsretten indeholder en række beføjelser fx retten til at besidde, bruge eller benytte et formuegode[[29]](#footnote-29). Da ejendomsrettens gentand kan variere meget, men indholdet ikke også ændres fordi genstanden ændres, må immaterielle aktiver også kunne beskrives derudfra.[[30]](#footnote-30)

Et godt eksempel på at man skal være helt sikker på om, hvorvidt der er tale om en fuldstændig afståelse eller ej, er Højesterets dommen TfS 2004, 76 H. Dommen omhandler et selskab i filmbranchen der erhverver brugsrettigheder til 3 ældre film, til det formål at udleje filmene til fremvisning i skoler, institutioner mf. Såkaldte ”nontheatrical” fremvisninger. Rettighederne til 2 af filmene gjaldt for hhv. tre og fire år, den sidste films kontrakt gjaldt for en tidsubegrænset periode. Spørgsmålet gik på om hvorvidt selskabet kunne aktivere og afskrive på rettighederne.

Landsskatteretten, Østre Landsret og Højesteret var ikke enige i spørgsmålet. Østre Landsret gav skattemyndighederne medhold i at selskabet kunne aktivere og afskrive på rettighederne da der jf. AL var tale om en afståelse. Højesteret derimod gav med stemmerne tre mod to selskabet medhold i, at udgifterne til rettighederne udgjorde driftsomkostninger, jf. SL § 6, stk. 1, litra a, og at der derfor ikke i skatteretslig forstand var sket en afståelse af rettighederne. Selskabet begrundede sin påstand, om at der ikke var tale om afståelse, med at der ikke var tale om et salg men om en licensaftale der kun gav ret til visning af filmene på et begrænset marked i en begrænset periode. Dette gjaldt for rettighederne til alle tre film, også til rettigheden til den film som var tidsubegrænset, her fandt Højesteret at da brugsrettigheden var begrænset til ”nontheatrical use” var der heller ikke tale om fuldstændig afståelse der.

Selvom dommen handler om filmrettigheder omfattet af ophavsretsloven kan man antage at dommens præjudikatværdi vedr. sager gælder for afståelse eller delvis afståelse af andre former for immaterielle rettigheder i tidsbegrænsede perioder.

### Afståelsesbeskatning

Fortjeneste eller tab ved salg eller opgivelse af aktiver skal i henhold til AL § 40 stk. 1 og 2 medregnes i den skattepligtige indkomst. Ordlyden i bestemmelsen omfatter goodwill AL § 40 stk. 1, og særlige fremstillingsmetoder (knowhow), patentrettigheder, forfatter- og kunstnerret, ret til mønstre eller varemærker samt rettigheder i henhold til en udbytte-, leje- eller forpagterkontrakt jf. AL § 40 stk. 2.

Der er nogle situationer hvor man skal benytte en anden lovgivning, det er fx i tilfælde hvor en fysisk person overdrager immaterielle aktiver til sit eget selskab. Der kan man i nogle situationer bruge reglerne om skattefri virksomhedsomdannelser jf. reglerne i virksomhedsomdannelsesloven.

Ved overdragelse af et immaterielt aktiv der er omfattet af AL§ 40 stk. 2 mellem ægtefæller, hvor den ene ægtefælle er hjemmehørende i udlandet, er det ikke muligt benytte sig af reglerne vedr. succession jf. reglerne i KSL § 26 A stk. 2 og KSL § 26 B. Reglerne er et værn mod at et salg til ægtefæller i udlandet vil resultere i undgåelse af en dansk avancebeskatning ved en senere afståelse.

Hvis afståelsen sker som næring i forbindelse med den skattepligtiges erhverv, beskattes fortjeneste og tab fuldt ud i den skattepligtige indkomst, i det år hvor salget er sket, jf. AL § 50 stk. 1.

## Afskrivning af immaterielle aktiver

Som også skrevet ovenfor i afsnit 6.1 om definitionen af immaterielle aktiver, findes reglerne om afskrivninger af immaterielle aktiver i AL § 40 stk. 1-5 og indebærer den samme afskrivningsperiode for alle typer immaterielle aktiver.

En skatteyder der har udgifter i forbindelse med et køb af immaterielle rettigheder jf. AL § 40 stk. 1 og 2, kan afskrive disse rettigheder lineært over 7 år. Rettigheder der er erhvervet før årsskiftet 1997/1998 kan kun afskrives med indtil 10 % årligt. Afskrivningen kan foretages fra og med det indkomstsår, hvor den endelige aftale om afståelse eller opgivelse er indgået jf. AL § 40 stk. 1 og 2. Der kan dog ikke jf. § 40 stk. 4 foretages afskrivninger i det indkomstsår, hvor et aktiv der er omfattet af stk. 1 og 2 er afstået eller opgivet. Da listen med immaterielle aktiver i AL § 40 stk. 2 ikke er udtømmende, kan de være underlagt anden lovgivning.

Lovgivningen er ikke gældende på immaterielle aktiver der er beskyttet af fx ophavsretsloven, patentloven eller lignende love, og har en beskyttelsesperiode der er kortere end 7 år.

I AL § 41 stk. 1 ses der en særbestemmelse vedr. de udgifter et selskab har ved erhvervelsen af enten knowhow eller patentrettigheder der har tilknytning til den skattepligtiges erhverv, samt udgifter de har til licens- og brugsrettigheder til knowhow og patentrettigheder. Disse udgifter kan fradrages fuldt ud i det indkomstsår, hvor udgifterne er afholdt. Grunden til at bestemmelsen benytter sig af straksafskrivninger på dette område, er at denne type immaterielle aktiver har en meget kort levetid, både teknologisk og økonomisk, da den teknologiske udvikling sker meget hurtigt.[[31]](#footnote-31)

### Specielt om Goodwill

Der er sket en del ændringer over årene som også beskrevet ovenfor i afsnittet om den historiske gennemgang af lovgivningen. Når man jf. de nuværende regler erhverver goodwill, kan erhververen foretage afskrivninger fra og med det indkomstsår, hvor aftalen om overdragelsen finder sted. Goodwill kan, som de andre typer immaterielle aktiver, afskrives lineært med indtil 1/7 årligt. Man kan ikke foretage afskrivninger i det indkomstsår, hvor goodwill sælges til anden side. Goodwill kan som beskrevet tidligere ikke sælges alene, men samlet med hele virksomheden eller ved salg af dele af en virksomhed. Det er desuden kun goodwill der er erhvervet der kan afskrives. Goodwill der er internt oparbejdet kan ikke afskrives.

## Opsamling af lovgivning og immaterielle aktiver

Når man ser på begrebet immaterielle aktiver, er det vigtigt at se på det i den rigtige kontekst, da definitionen er forskellig og lovgivningen herom er opbygget forskelligt. Både civilretten, skatteretten, IAS38 og OECD har en definition af begrebet immaterielle aktiver, og der kan sikkert findes endnu flere. Civilrettens begreb hedder immaterielle rettigheder hvor de andre bruger begrebet immaterielle aktiver, så udgangspunktet er altså en forskel i ordlyden. IAS38s liste over de forskellige typer af immaterielle aktiver er mere konkret, da der er oplistet eksempler på, hvad der kan høre ind under de forskellige typer. OECDs opremser eksempler på hvad begrebet *might potentially include*, og åbner på den måde definitionen op. Det samme er som sagt gældende i lovteksten i afskrivningsloven, da den oplister typer af aktiver såsom, altså tilsvarende aktiver. Den skatteretslige begrebsramme inkludere flere former for immaterielle aktiver end den i immaterielretten, da immaterielretten har en lov for hver gruppe af immaterielle aktiver og dermed ikke åbner op for typer der ikke hører herindunder. Forskellene i begrebsrammerne kan føre til forvirring, da forskellige instanser bruger forskellige definitioner af begrebet.

I forbindelse med en eventuel beskatning af et immaterielt aktiv er det vigtigt at identificere om der er sket en fuldstændig afståelse, da det er afståelsen der udløser beskatningen. Man skal derfor også være opmærksom op at visse situationer sidesættes med en afståelse og dermed kan udløse beskatning. Det kan fx være i forbindelse med omstruktureringer, mere herom senere og i forbindelse med generationsskifte.

# Omstruktureringer

I det følgende afsnit vil de forskellige former for omstrukturering af selskaber bliver præsenteret. Dette er helt centralt da det bl.a. er i disse tilfælde at beskatningen af aktiver, og dermed immaterielle aktiver, kan finde sted. Som beskrevet tidligere er der mange forskellige årsager til at et immaterielt aktiv skal værdiansættes alene eller sammen med resten af selskabet. Det kan fx være i forbindelse med omstruktureringer, hvor immaterielle aktiver på forskellig vis kan flyttes til et andet selskab. I skatteretten findes nogle særlige regler i fusionsskatteloven, der gør det muligt at lave skattefri omstruktureringer.

Gældende for alle de beskrevne virksomhedsomdannelser, hvor omstruktureringen foretages med et udenlandsk selskab, skal selskabet opfattes som et selskab i et af medlemslandende i EU’s fusionsbeskatningsdirektiv, samt at selskabet ikke må betragtes som en transparent enhed her i Danmark jf. FUL § 15 c, stk. 1.[[32]](#footnote-32) Formålet med direktivet er at danne et grundlag for grænseoverskridende omstruktureringer for erhvervslivet uden at begrænse det indre marked.[[33]](#footnote-33) Skattereglerne i de enkelte medlemslande må derfor ikke begrænse eller forvride sådanne transaktioner, og der bør derfor indføres neutrale konkurrencemæssige skatteregler for at virksomhederne derudover kan øge produktiviteten samt styrke deres internationale konkurrencemæssige stilling.

## Fusion

En fusion er når et selskab overdrager hele formuen til et andet selskab eller når to selskaber sammensmeltes. Fusioner kan både foretages vandret, lodret eller omvendt lodret.

En vandret fusion kan foretages ved, at to eller flere selskaber ophører og overdrager deres aktiver og passiver til et helt nyt selskab, der stiftes i forbindelse med fusionen og fortsætter driften. Denne konstellation kaldes en *egentlig fusion*.

Figur 2: Vandret fusion – egentlig fusion

En anden mulighed er at det ene selskab overtager det andet selskabs aktiver og passiver. Det modtagende selskab fortsætter driften mens det afstående selskab opløses. Der kan både være tale om et eller flere selskaber. Dette kaldes en *Uegentlig fusion*.

Figur 3: Vandret fusion - uegentlig fusion

En lodret fusion er, når et datterselskabet i en koncern overdrager alle selskabets aktiver og passiver til moderselskabet og derved ophører. I en omvendt lodret fusion er det moderselskabet der overdrager alle sine aktiver og forpligtelser til datterselskabet som bliver det fortsættende selskab mens moderselskabet opløses uden likvidation.

Figur 4: Lodret fusion

Det er en forudsætning for at foretage en fusion, at et eller flere selskaber ophører og opløses uden likvidation.[[34]](#footnote-34) Ved en skattefri fusion er der krav om at indsende dokumenterne jf. FUL § 6. Det er ikke længere et krav at man skal søge om en skattefri fusion, fusionen bliver dog skattepligtig, hvis ikke dokumenterne indsendes til SKAT inden fristens udløb jf. SKM2007.272.SKAT, hvor et selskab ønskede at søge om tilladelse til en skattefri fusion. SKAT afviste ansøgningen, da det ikke længere er et krav at søge om tilladelse til skattefri fusioner, men blot skal opfylde kravende hertil. Hvis fristen ikke bliver overholdt vil dette udløse afståelses- eller ophørsbeskatning af de involverede indskydende selskaber.

Det er valgfrit om man vil foretage en skattepligtig eller en skattefri fusion. Hvis man vil foretage en skattepligtig fusion sidestilles transaktionen i skatteretlig henseende med en likvidation og det indskydende selskab beskattes efter reglerne om likvidationsbeskatning jf. SEL §5.

*Fusioner der involverer udenlandske selskaber*

Når et selskab er hjemmehørende i udlandet er de ikke underlagt fusionsskattelovens grundregel, men bestemmelsen i FUL § 15. Denne bestemmelse gør det i flere tilfælde muligt at foretage en fusion jf. de almindelige regler vedr. fusion, selvom der indgår et udenlandsk selskab. Ved en fusion mellem selskaber hjemmehørende hhv. i Danmark og i udlandet, overfører det ene selskab sine aktiver og forpligtelser til det andet selskab. Hvis der efter fusionen stadig findes aktivitet sted i det land hvor det indskydende selskab var bosiddende, overgår aktiviteten til det modtagende selskab og udøves gennem en filial eller en fast ejendom.[[35]](#footnote-35) Fusionsbegrebet er det samme som beskrevet ovenfor ved fusion mellem danske selskaber. Hvis alle selskaberne der indgår i fusionen er omfattet af dansk international sambeskatning, er fusionen ligesom danske selskaber omfattet af FUL kap 1.

## Spaltning

En spaltning er en metode man kan benytte når man vil foretage en opdeling af et selskab, og er når et selskab overfører en del eller alle sine aktiver og forpligtelser til et andet selskab mod vederlæg i aktier eller anparter og evt. en kontant udligningssum fra det andet selskab. Det kan være et eller flere selskaber, eksisterende eller nye selskaber der er de modtagende selskaber. Det er et krav jf. FUL § 15a stk. 1,4. pkt. at værdien af aktier, anparter og evt. kontant udligningssum er af en tilsvarende værdi som de aktiver og passiver der bliver overført.

Spaltninger kan opdeles i to kategorier.

* En ophørsspaltning hvor det indskydende selskab ophører, ved overdragelsen af aktiver og forpligtelser til to eller flere selskaber.
* En grenspaltning(partiel spaltning) hvor det indskydende selskab overfører en eller flere af deres virksomhedsgrene til et eller flere andre selskaber, uden at det indskydende selskab ophører.

Normalvis anses en spaltning i skattemæssig henseende som et selskabs afståelse af de aktiver og passiver der er indskydes i et andet selskab, samt vederlag til det indskydende selskabs aktionærer, og vil resultere i beskatning efter LL § 16 A, hvis ikke spaltningen kan gennemføres ved særreglerne vedr. spaltning. Hvis der er tale om en ophørsspaltning, vil der efter opløsningen af det indskydende selskab udløses en ophørsbeskatning samt aktionærerne i det modtagende selskab

Ved en grenspaltning fortsætter det indskydende selskab og er omfattet af kapitalgevinstbeskatning, mens aktionærerne modtager kontant udlodning af værdien af deres aktier og beskattes efter de almindelige regler i udbyttebeskatningen.[[36]](#footnote-36) Værdien af de indskydende aktiver og forpligtelser, angiver på anskaffelsestidspunktet anskaffelsessummen og er afskrivningsgrundlaget.

Udover de almindelige regler, hvor spaltningen beskattes, kan en spaltning også ske som en skattefri spaltning, hhv. med eller uden tilladelse fra SKAT. Til forskel fra en fusion, hvor man ikke skal søge tilladelse til en skattefri fusion, kan man stadig foretage hhv. en skattefri spaltning eller tilførsel af aktiver med eller uden tilladelse. Reglerne for en skattefri spaltning findes i FUL §§ 15a og 15b, og de følger reglerne i fusionsdirektivet.

Reglerne er stort set ens lige meget om det omhandler spaltning af danske eller udenlandske selskaber. De udenlandske skal opfylde kravet om, at de betragtes som et selskab i en af medlemsstaterne af EU's fusionsbeskatningsdirektiv[[37]](#footnote-37), i Danmark aktie og anpartsselskaber. Derudover skal selskabet være hjemmehørende i en medlemsstat, og ikke jf. dobbeltbeskatningsoverenskomsten være hjemmehørende uden for fællesskabet. Det er derudover et krav at den transaktion der finder sted, faktisk er en spaltning

 Et selskab kan foretage en skattefri spaltning uden tilladelse, hvis det modtagende selskab er betragtet som et selskab i en medlemsstat jf. artikel 3 i direktiv 2009/133/EF eller, hvis det modtagende selskab ved beskatning i Danmark ikke anses for en transparent enhed. Skattefri spaltningen kan som beskrevet ovenfor også foregå mellem et dansk og et udenlandskselskab, hvis det følger reglerne ovenfor. Hvis selskabet derimod ikke er omfattet af selskabsbegrebet i en medlemsstat, kan der ikke opnås fuld succession og dermed udløser ophørsbeskatning.

## Tilførsel af aktiver

En tilførsel af aktiver er en transaktion, hvor et selskab overfører al sin aktivitet eller en eller flere grene af et selskab til et andet selskab og samtidig får anparter eller aktier i det modtagende selskab, uden at det overførende selskab opløses. Der kan ikke ydes delvist kontant vederlag for de modtagende aktiver, men enten nyudstedte eller egne aktier/anparter i det modtagende selskab.[[38]](#footnote-38) En gren af virksomheder er som ved spaltning, alle aktiver og forpligtelser der er forbundet med en samlet aktivitet/enhed af selskabet, der kan fungere vha. egne midler. [[39]](#footnote-39)

Skattefri tilførsel af aktiver kan ske med eller uden tilladelse fra SKAT. Ved en skattefri tilførsel af aktiver er der nogle krav der skal overholdes. Reglerne for tilførsel af aktiver findes i FUL §§15 c+d og reglerne herom kan anvendes, hvis de involverede selskaber er omfattet af begrebet selskab samt hvis Danmark ikke betragter selskabet for en transparent enhed jf. direktivets art. 3. Hvis selskabet derimod er fra et EØS-land, er det også en betingelse at det selskab er tilsvarende et aktie- eller anpartsselskab i Danmark, samt at der udveksles oplysninger efter en dobbeltbeskatningsoverenskomst eller noget lignende sted.

En anden betingelse er at det erhvervende selskab ikke må afstå aktierne i det erhvervede selskab i en 3 årig periode, dog med den undtagelse at de gerne må afstås i forbindelse med en anden form for omstrukturering i perioden. Den resterende løbetid overførers der til de/det selskaber der deltager i omstruktureringen. Aktiverne anses ikke som afstået, hvis der foretages en skattefri ombytning af aktier mellem det modtagende selskab og et mellemliggende holdingselskab, hvis det indskydende selskab efterfølgende spaltes eller hvis det indskydende selskab indgår i en skattefri fusion. Formålet med reglen må anses for at være, at undgå at overførslen af aktiver er sket med det formål at undgå beskatning eller ved at lave skatteunderdragelse. Hvis selskabet derimod afstår aktierne i det modtagende selskab indenfor den treårige periode, udløser det beskatning. Denne beskatning kan dog undgås hvis man søger skat tilladelse hertil.

Hvis betingelserne for en skattefri tilførsel af aktiver er opfyldt vil det indskydende selskab ikke udløse ophørsbeskatning, mens det modtagende selskab der overtager aktiverne og forpligtelserne vil være omfattet af skattemæssig succession jf. FUL § 15c. Desuden ses der ved gennemgangen af ansøgning om skattefri tilførsel af aktiver på om selskabets formål med omstruktureringen er skatteundgåelse eller skatteunderdragelse. Derfor skal ansøgning hertil bestå af en begrundelse af, hvorfor man ønsker at foretage denne omstrukturering, for at kunne udelukkeskatteundgåelse eller skatteunderdragelse.

Selskabet skal senest samtidig med at det indgiver selvangivelsen for året, hvor tilførslen af aktiver har fundet sted, give told- og skatteforvaltningen oplysninger om at det har været involveret i en tilførsel af aktiver uden tilladelse. Desuden skal det indskydende selskab senest en måned efter at have afstået aktier give told- og skattemyndighederne oplysninger herom.

## Aktieombytning

En sidste metode man kan benytte ved omstruktureringer af virksomheder er aktieombytning. Dette kaldes også en uegentlig fusion.[[40]](#footnote-40) Ved en aktieombytning ses en overdragelse af kontrollen af et selskab uden at der sker en sammensmeltning af selskaberne. Betingelsen for at foretage en aktieombytning er jf. ABL § 36, stk. 2 at det modtagende selskab efter ombytningen skal have erhvervet flertallet af stemmerne i det andet selskab. Hvis selskabet forinden aktieombytningen allerede har flertallet af stemmerne skal det efter aktieombytningen tildeles yderligere aktier eller anparter i det indskydende selskab efter ABL § 36, stk. 2.

Selvom selskabet efter aktieombytningen spaltes efter reglerne i FUL § 15 a, anses aktieombytningen stadig for gældende.

Reglerne i ABL §§ 36 giver muligheden for at man kan udsætte tidspunktet for beskatningen, indtil det tidspunkt, hvor aktionæren afstår sine aktier, altså succession. Kravet for succession er at de yderligere krav opfyldes, fx er det som udgangspunkt krav om at skat skal give tilladelse til en skattefri aktieombytning.

Ansøgningen om at foretage en skattefri aktieombytningen kan afvises, hvis det antages at formålet med aktieombytningen er at undgå beskatning eller skatteunderdragelse, derfor skal ansøgningen indeholde en begrundelse af grundlaget for aktieombytningen.[[41]](#footnote-41)

SKM2005.167.Ø gengiver hvordan en ansøgning ikke var tilstrækkelig begrundet, herunder ikke havde oplysninger der underbyggede denne . Selskabet begrundede ansøgningen med at aktieombytningen ville mindske driftsrisikoen, forbedre et kommende generationsskifte samt at det ville give mulighed for at kunne stifte endnu et datterselskab i fremtiden, men selskabet havde ikke konkrete planer herfor, hvilket resulterede i at tilladelsen ikke blev givet. Generationsskifte kan i vurderes at være en plausibel grund, hvis den nuværende ejer nærmer sig pensionsalderen og at det er hensigten at ejerens barn/børn eller en betroet medarbejder inden for nogle år skal overtage driften af selskabet.

Hvis ombytningen involvere andet end aktier, anses dette som en afhændelse til tredjemand og der skal derfor foretages en avanceopgørelse.

Hvis man derimod har en tilstrækkelig begrundet ansøgning og den bliver accepteret skal den skattefri aktieombytning ske efter reglerne i FUL § 9-11. Ved en skattefri aktieombytningen med tilladelse, anses ombytningen ikke for en afståelse, da de afståede aktier modtaget på samme tidspunkt og af samme værdi som de ombyttede aktier.[[42]](#footnote-42)

Reglerne for skattefri aktieombytning uden tilladelse findes i ABL § 36, stk. 6 og 7, og er betinget af at handelsværdien af de ombyttede aktier er af samme værdi som vederlagsaktierne, med et evt. vederlag. Ligesom beskrevet ovenfor gælder også her reglerne vedrørende at man ikke må afstå aktierne inden for en treårig periode.

Told og skatteforvaltningen skal senest en måned efter afståelsen have meddelelse herom. Desuden skal meddelelse om en skattefri aktieombytning uden tilladelse også gives til told og skatteforvaltningen, senest i samtidig med indgivelsen af selvangivelsen i samme indkomstsår.

## Succession

Når en overdragelse sker jf. reglerne om succession, udløser dette ikke kapitalgevinst-beskatning hos overdrageren, erhververen indtræder som modstykke her til i overdragerens skattebyrde ved overdragerens anskaffelsespris og -tidspunkt samt i afskaffelseshensigt.[[43]](#footnote-43)

Succession i forbindelse med generationsskifte i levende live kan se jf. ABL 34-35 A, ved en overdragelse af aktierne i en given erhvervsvirksomhed. Aktie/anpartsandelen der overdrages skal udgøre mindst 1 % af aktierne i selskabet, samt selskabet skal være fuldt skattepligtigt i Danmark. Når aktieoverdragelsen sker efter ABL § 34-35 A betyder det at en fortjeneste ikke beskattes hos overdrageren, da erhververen succederer og jf. ovenfor indtræder i overdragerens skattebyder. Det er valgfrit at benytte reglerne for succession, men en overdragelse kan ikke foretages, hvis aktieafståelsen udløser et tab.

I forbindelse med en skattefri virksomhedsomdannelse kan en personlig drevet virksomhed overdrages til et selskab. Når aktionæren senere afhænder aktierne anses de for anskaffede på samme tidspunktet og til samme anskaffelsessum som virksomhedens værdi opgjort efter aktiver og passiver. Resultatet heraf er at det er det samme beløb når aktierne afhændes, der bliver beskattet som, hvis virksomheden i stedet var blevet solgt til tredjemand.

Succession i forbindelse med fusion og spaltning hører til under FULs regler. Selskaberne beskattes ikke af de kapitalgevinster der bliver udløst af afståelsen af aktiverne. En fusion eller spaltning kan resultere i at aktonærene modtager aktier i det modtagende selskab til kursværdi, og ombytningen sker uden beskatning af potentielle aktieavancer. FUS hjemler for succession i forhold til de ombyttede aktiver, hvis aktierne senere bliver afstået.

## Opsummering

Udgangspunktet for omstruktureringer findes i Fusionsdirektivet, hvor de involverede selskaber skal betragtes som et selskab i et medlemsland og må ikke betragtes som en transparent enhed.

De typer omstruktureringer der er omfattet i fremstillingen er fusion, spaltning, tilførsel af aktiver og aktieombytning. Selskaberne kan selv vælge om de vil foretage omstruktureringen skattepligtigt eller skattefrit. Ved skattefrie omstruktureringer succession det modtagende selskab og skattepligten udsættes til det tidspunkt hvor aktierne endeligt afstås og udløser først beskatning her. Hvis virksomheden opfylder kravene for at kunne udfører for de forskellige omstruktureringer skattefrit er der ikke noget tilhindre for at den kan lave en skattefri omstrukturering. Der skal tage for øje, at det ikke er sikkert at det det er den bedst mulige måde de foretager en skattefri omstrukturering, i nogle tilfælde vil det være en bedre løsning at foretage den skattepligtigt.

Hvis et selskab består af en moder og en datter og det påtænkes at fusionere de to selskaber, da datterselskabet har nogle patenter man gerne vil udnytte i modervirksomheden, skal en sådan omstrukturering foretages til armslængdepris, som ved en handel mellem uafhængige parter. Hvis datterselskabet var hjemmehørende uden for landets grænser skal det være opfattet som et selskab i et medlemsland der er omfattet af EU’s fusionsbeskatningsdirektiv.

Hvis moderen derimod har et patent der vil blive bedre udnyttet i en dattervirksomhed, kan det immaterielle og de med hørende aktiver og pasiver grenspaltes til et datterselskab, hvis grenen kan fortsætte som en selvstændig enhed. Hvis det ene af selskaberne er en udenlandskvirksomhed, gælder samme regler som ovenfor ved fusioner i forhold til selskabets.

# Transfer Pricing

Transfer pricing er et begreb indenfor skatteretten, om problemstillinger der er forbundet med samhandel mellem interesseforbundne parter. Det kan fx være samhandel internt i en koncern. Som beskrevet tidligere har immaterielle aktiver fået større og større betydning for virksomhederne, da de ofte repræsentere en væsentlig del af virksomhedens ikke-bogførte værdier[[44]](#footnote-44), og der kan derfor være gode grunde til at overveje, hvor disse immaterielle aktiver skal placeres i koncernen.[[45]](#footnote-45) Det er dog sjældent at det er de skattemæssige overvejelser der er hovedårsagen til at flytte et aktiv et bestemt sted hen.[[46]](#footnote-46)

Det er den øgede samhandel på tværs af grænser der har gjort at der er kommet et øget fokus på problemstillingerne forbundet hermed. Problemerne kan opstå da det kan være svært om end umuligt at finde transaktioner der kan bruges som sammenligningsgrundlag, i forhold til at fastsætte den korrekte pris, eller ved at der ikke er nok data tilgængeligt til at benytte de forskellige værdiansættelsesmetoder.[[47]](#footnote-47)

De danske retningslinjer der ses i LL§2, giver hjemmel til at korrigere de aftalte priser ved koncernens interne handler. Interesseforbundne parter skal anvende priser og vilkår til handler der er tilsvarende priser og vilkår ved handler mellem ikke interesseforbundne parter, også kaldet armslængdeprincip. Se mere i afsnit 8.1 nedenfor, om armslængdeprincippet.

Før man kan værdiansætte et immaterielt aktiv, skal man først identificere dette. En hensigtsmæssig fremgangsmåde er at opdele de immaterielle aktiver i basiselementer. Først når det immaterielle aktiv er identificeret, er der et grundlag for værdiansættelsen af de enkelte immaterielle aktiver.

## Armslængdeprincippet

Armslængdeprincippet danner også grundlag for den danske lovgivning indenfor Transfer Pricing området. Mere om Transfer Pricing ovenfor i afsnit 6.5. Armslængdeprincippet er beskrevet i LL § 2 stk. 1, og omfatter transaktioner mellem interessebundne parter, og at disse skal ske med priser og på vilkår, som er i overensstemmelse med transaktioner der er foretaget mellem uafhængige parter. Med andre ord skal prisen fastsattes ud fra begge parters perspektiv. Bestemmelsen oplister også hvilke skattepligtige personer bestemmelsen omfatter:

1. *hvorover fysiske eller juridiske personer udøver en bestemmende indflydelse,*
2. *der udøver en bestemmende indflydelse over juridiske personer,*
3. *der er koncernforbundet med en juridisk person,*
4. *der har et fast driftssted beliggende i udlandet,*
5. *der er en udenlandsk fysisk eller juridisk person med et fast driftssted i Danmark, eller*
6. *der er en udenlandsk fysisk eller juridisk person med kulbrintetilknyttet virksomhed omfattet af kulbrinteskattelovens § 21, stk. 1 eller 4*

Det selskab der sælger eller på anden måde overdrager det immaterielle aktiv må undersøge, hvilken pris der er givet i en sammenlignelig uafhængig transaktion, og det modtagende selskab skal vurdere dets nytteværdi samt evt. de omkostninger der var forbundet med at skabe det immaterielle aktiv. Nytteværdien for det modtagende selskab skal bruges i forhold til sammenligningsanalysen. Princippet gælder alle former for transaktioner der kan foretages mellem de interessebundne parter det kan fx være levering af tjenesteydelser, låneforhold, overførsel af aktiver, immaterielle aktiver der stilles til rådighed mv. Det er ikke kun selve prisen for et aktiv der skal behandles som var det mellem uafhængige parter. Andre økonomiske forhold er også relevante og omfattet af bestemmelsen, det er fx forfaldstid, periodisering af renter og kurstab mf.

Armslængde princippet skal desuden fortolkes i forbindelse med armslængdeprincippet i OECD’s modeloverenskomst. Her defineres armslængeprincippet i overenskomstens artikel 9, som, hvis en transaktion mellem to parter afviger fra de handelsmæssige eller økonomiske vilkår man kunne forvente mellem uafhængige parter, kan der korrigeres herfor. Alle korrektionsmulighederne findes i OECD’s Transfer Pricing Guidelines. Mere om korrektion i afsnit 8.1.3 nedenfor.

### Sammenlignelighedgrundlaget

Når en transaktion skal fastsættes ud fra armslængde vilkår, er der krav om at der sker en sammenligning af den kontrollerede transaktion og uafhængige transaktioner.[[48]](#footnote-48) Formålet med sammenlignelighedsanalysen er at finde et grundlag, der kan vurdere de priser og vilkår som transaktionen ville være foretaget under, hvis transaktionen havde fundet sted mellem uafhængige parter.

For at imødekomme kravet til transaktionernes sammenlignelighed kan der ses på faktorer der kan oplistes i 5 kategorier, som både er beskrevet i den juridiske vejledning 2014-1, C.D.11.2.2.1.2 samt i OECD's Transfer Pricing Guidelines (2010), under pkt. 1.36 - 1.63. Disse består af:

* Produktets egenskaber. Det er for at kunne imødekomme kravet om sammenlignelighed vigtigt at kunne identificere de egenskaber der er særligt for produktet. Det er disse egenskaber der er bestemmende for de prisen og de vilkår transaktionen foretages ved.
* Funktionsanalyse. Parterne der er involverede i transaktionen, udfører forskellige funktioner i forbindelse med transaktionen. Prisen vil være afhængig af de funktioner virksomheden hver i sær, det kan fx være funktioner indenfor administration, produktion, udvikling, forskning, salg mf. og de enkelte parters risici skal indgå i vurderingen af sammenlignelighed. Det er de funktioner der har størst betydning for virksomhedens forhold der påvirker indtjeningen, også kaldet key value drivers.
* Kontraktvilkår. Det kan blandt andet indeholde fordelingen af risici, beskyttelse af rettigheder mv.

Det er de forhold der skønnes at betydning i forhold til fastsættelsen af pris og vilkår der skal lægges vægt på. Hvis det derimod er nogle atypiske kontraktbestemmelser, skal betydningen af disse forhold også indeholdes i sammenlignelighedsanalysen.

* Økonomiske omstændigheder. Udover fx efterspørgsel, købekraft og et produkts markedsposition, kan andreøkonomiske omstændigheder også spille en rolle. Det kan være grundet prisdumping, flaskehalsproblematikker, særlovgivning eller teknologiske-, forretningsmæssige samt produktrelaterede cyklusser mv.
* Forretningsstrategi. Virksomheder har både kortsigtede og langsigtede forretningsstrategier. Der kan være grunde til at tilsidesætte fx en kortsigtet strategi for at følge en langsigtet strategi, som på sigt vil opfylde den kortsigtede strategi.

OECD har en ni-trins proces for sammenlignelighedsanalysen, der består af:

1. fastlæggelse af perioden som analysen dækker
2. en analyse af omstændighederne
3. en gennemgang af den konkrete kontrollerede transaktion
4. identifikation af uafhængige interne sammenlignelige transaktioner
5. identifikation af uafhængige eksterne sammenlignelige transaktioner
6. valg af transfer pricing-metode.
7. udvælgelse af sammenlignelige transaktioner
8. justeringer
9. fortolkning og anvendelse af data der er brugt til at fastlægge armslængdeprisen og vilkår.[[49]](#footnote-49)

Det at der i virksomhederne kan findes unikke immaterielle aktiver kan gøre det meget svært at finde en transaktion der kan bruges som grundlag for transaktionen. Det kan fx være i en koncern hvor det er forskellige dele af koncernen der foretager de individuelle led i værdikæden, der ikke kan opdeles. Man kan i sådanne situationer forsøge at finde sammenlignelige transaktioner til de forskellige dele i stedet.

### OECD’s prisfastsættelsesmetoder

Nedenfor vil ses en kort beskrivelse af de prisfastsættelsesmetoder OECD beskriver. En mere deltaljeret gennemgang af de værdiansættelsesmetoder der foreslås benyttet af SKAT i vejledningen 2009-08-21, ses i afsnit 10.1 nedenfor.

OECD anbefaler 5 metoder man kan benytte ved fastsættelse af armslængdepriser og vilkår. Det er ikke en udtømmende liste, andre metoder der også er i overensstemmelse med armslængdeprincippet kan også anvendes. [[50]](#footnote-50)

De første tre er traditionelle transaktionsbasserede metoder, og betragtes de mest direkte metoder, da der er en direkte sammenhæng mellem prisfastsættelsesmetoden og de fastsatte afregningspriser.

* CUP-metoden (den frie markedsmetode)
* RPM-metoden (videresalgsmetoden)
* Cost+ (kostpris plus avance-metoden)

CUP-metoden bruger prisen på sammenlignelige transaktioner til at fastsætte prisen, mens RPM- og Cost+-metoden anvender bruttoavancer på sammenlignelige transaktioner til at fastsætte prisen på de kontrollerede transaktioner.

Og de sidste to er transaktionsbestemte nettoavancemetoder, som tager udgangspunkt i indtjeningen efter at variable omkostninger og driftsomkostninger. Metoden er ikke så direkte som de ovenstående metoder og kan benyttes når der ikke er data til at benytte den direkte metode.

* Profit split-metoden (Avancefordelingsmetoden)
* TNMM (den transaktionsbestemte nettoavancemetode)

### Korrektion

Hvis den pris man er kommet frem til ved værdiansættelsen, er lavere end det man kan forvente mellem to uafhængige parter, armslængde princippet, har skattemyndighederne mulighed for at lave en korrektion af værdien.[[51]](#footnote-51) Korrektionerne foretages fx når et aktiv er solgt for en lavere pris end armslængdeprisen eller hvis en køber har betalt en højere pris for et aktiv end armslængde prisen. Man vil derfor enten lave en forhøjelse af eller en reducering af anskaffelsessummen og de skal begge have egenskab af en indkomstnedsættelse.

## Dokumentationskrav

Der er krav om at man på et givent tidspunkt kan foreligge skriftelig dokumentation for SKAT, dokumentationen skal indeholde information vedrørende prisfastsættelse og beskrivelse af de vilkår den kontrollerede transaktion er sket med jf. SKL§ 3B. Dokumentationspligten er gældende for samme skattepligtige personer som nævnt i afsnit 8.1 om armslængdeprincippet. Kravet til dokumentationspligt er opstået for at skattemyndighederne kan få indsigt i om denne type transaktioner er foretaget korrekt, og derigennem at den skattepligtige indkomst er opgjort korrekt. I SKATs Vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing, er opstillet de krav SKAT har til dokumentation i forbindelse med værdiansættelser. Det er en oplistning af de krav man som udgangspunkt skal opfylde, men med hensyntagen til den enkelte værdiansættelses omstændigheder.

Dokumentationen skal indeholde:

1. en identifikation af subjekt oh afgrænsning af værdiansættelsespræmisser
2. en beskrivelse af virksomheden og dens forretningsmæssige aktivitet
3. en regnskabsanalyse og en opstilling af historiske regnskabstal
4. værdiansættelsesmetode
5. en dokumentation for værdiansættelsesgrundlaget
6. beregningerne ved værdiansættelsen samt en følsomhedsanalyse
7. konklusionen på værdiansættelsesrapporten
8. desuden diverse bilagsmateriale og anden form for grundlag

Den værdi man kan tillægge det dokumentation der bliver udarbejdet, afhænger selvsagt af hvor stor en detaljeringsgrad det bagvedliggende materiale besidder. Dokumentationsværdien er af gode grunde ikke så høj, hvis de opgivende oplysninger hverken er underbyggede eller beskrevet. Der vil ikke blive gået mere i dybden med de konkrete krav, men det kan konkluderes at udarbejdelsen af dokumentationsmaterialet i forbindelse med værdiansættelser, kræver en meget omhyggelig og bekostelig proces.

## Opsummering

Transfer Pricing er begrebet om samhandel mellem ikke uafhængige parter på tværs af grænser, fx koncerninterne transaktioner. Retningslinjerne er lavet da det kan være næsten umuligt at finde et grundlag man kan bruges til at finde den rigtige pris, da koncerninterne transaktioner kan have form at transaktioner af aktiver der ikke umiddelbart ville finde sted mellem uafhængige parter. Armslængdeprincippet og armslængdepris er grundlaget for at transaktionerne kan foretages som var det mellem uafhængige parter. Der tages der højde for at prisen afhænderen vil have for aktivet ikke nødvendigvis er det samme som modtageren vil give for aktivet.

Grundlaget for armslængdepriser er sammenlignelige transaktioner. Da der kan være tale om unikke aktiver skal man foretage en analyse af aktivet for at finde punkter hvor aktivet er sammenligneligt med andre aktiver og danner grundlag for korrektioner, så prisen bliver så rigtig som muligt.

For at dokumentere at alt er gjort efter reglerne skal selskabet udarbejde dokumentation herfor.

# Case

I det følgende afsnit vil en beskrivelse af en tænkt case fremstilles. Formålet med casen er at have et grundlag for at benytte værdiansættelsesmetoderne i praksis, for at identificere forskelle og udfordringer ved metoderne.

Da baggrunden for beskatningen i denne opgave er den danske lovgivning angives det at det er en virksomhed bosiddende i Danmark. Virksomheden står overfor at skulle afstå et immaterielt aktiv og vil derfor lave en værdiansættelse heraf. Da man sjældent afstår et immaterielt aktiv alene vil udgangspunktet for værdiansættelsesmetoderne være en værdiansættelse af hele virksomheden.

Nedenfor ses de nøgletal der er nødvendige for at kunne benytte de forskellige værdiansættelsesmetoder der er beskrevet nedenfor i afsnit 10.1. Løbende under beskrivelserne af metoderne vil nøgletallene fra denne case bruges ved værdiansættelses- udregningerne. Da dette er en tænkt case, er værdierne for både virksomheden og peer-gruppen ligeledes tænkte, da formålet ikke er at værdiansætte en specifik virksomhed, men blot vise principperne og forskellene af metoderne, for at få et indblik i hvordan metoderne virker.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Virksomhed | Peer-gruppe |
| Kursværdi |  | 450 |
| Samlet indtjening før skat, renter og afskrivninger | 53,5 | 50 |
| Egenkapital - Bogførte værdi | 220 | 230 |
| Omsætning | 160 | 150 |
| Driftsmæssige resultat efter skat og renter m.m. | 19 | 20 |
| Investeret kapital | 12 |  |
| Afskrivninger | 3,5 | 5 |
| Markedsværdi af rentebærende gæld | 195 |  |
| Markedsværdi af ikke-driftsmæssige aktiver | 170 |  |
|  |  |  |
| FCF (Frie Cash Flow) | 36,995 |  |
|  |  |  |
| Skattesats 2014 | 24,50 % | 24,50 % |
| Rente | 2 % | 2 % |
| Markedsrisikopræmie | 4,50 % |  |
| Risikofri rente | 5 % |  |
| Selskabsspecifikt rentetillæg | 3 % |  |
| Betaværdi | 1 |  |

 Tabel 1: Regnskabsrelevant data for case virksomheden.

# Værdiansættelse

Der kan være mange forskellige grunde til at der er behov for at værdiansætte et immaterielt aktiv. Når man værdiansætter et immaterielt aktiv finder man den værdi – markedsværdien - som aktivet kan handles til, med den tilstrækkelige viden og ud fra armslængdeprincippet, mellem to parter. Der vil helt uundgåeligt være usikkerhed forbundet med det at værdiansætte et immaterielt aktiv.[[52]](#footnote-52) En værdiansættelse er derfor en rimelig og saglig begrundet værdi for aktivet.[[53]](#footnote-53) Tre af de grunde der kan være til at værdiansætte et immaterielt aktiv, det være sig skattemæssige, regnskabsmæssige og strategiske/transaktionsmæssige formål.[[54]](#footnote-54)

**Skattemæssige formål**. På grund af den øgede globale konkurrence, vælger flere virksomheder at flytte til udlandet eller at flytte dele af virksomheden til udlandet. Der kan i den forbindelse opstå et ønske om at flytte immaterielle aktiver internt i en koncern. En af årsagerne til at man kan ønske at flytte et immaterielt aktiv fra en del af en koncern til en anden, kan være at der det pågældende sted er bedre mulighed for beskyttelse af de immaterielle aktiver eller at skattereglerne er anderledes. Når man vil flytte et immaterielt aktiv internt i en koncern skal der foretages dokumentation for at overdragelsen er foretaget på samme vilkår som hvis der var tale om overdragelse mellem to uafhængige parter[[55]](#footnote-55). Det skal sikre at de ikke bliver overdraget til mindre end markedsværdien (fair value).

**Regnskabsmæssige formål.** En værdiansættelse af et immaterielt aktiv kunne også være aktuelt i forbindelse med en virksomhedsoverdragelse, hvor der skal foretages en allokering af købesummen til regnskabsmæssige formål. Hvis der ved overtagelsen betales en merværdi for virksomheden skal man denne allokeres ud fra de identificerede immaterielle aktiver der findes i virksomheden. Hvis der herefter er en rest værdi kan den klassificeres som goodwill. Når man i regnskabsmæssige sammenhænge vil allokere købssummen kan man se på regelsættet i IAS38, der er udarbejdet af International Accounting Standard Board (IASB). Her er lagt vægt på at man identificere de immaterielle aktiver og værdiansætte dem til markedspris, her kaldet fair value, ved bruge af almene værdiansættelsesmetoder.

**Strategiske/transaktionsmæssige formål.** Da værdien af de ikke-bogførte immaterielle aktiver tit udgør et større værdi end de bogførte aktiver[[56]](#footnote-56) er det stadig vigtigere også at have en strategi for dem i forbindelse med drift og ledelse af virksomheden. Men for at kunne lave en strategi til at styre de forskellige immaterielle aktiver, bliver man nødt til at lave en værdiansættelse.

Forud for at en virksomhed kan lave beregninger af aktivets værdi, skal den foretage analyser af virksomheden og det immaterielle aktive for at komme frem til de nødvendige nøgletal der skal benyttes i beregningerne. Der laves ikke en gennemgang af hvordan disse analyser skal foregå da formålet ikke er virksomhedsanalyse, men der konstatere blot at der ligger en lønsom opgave forud for værdiansættelsen og notere at dette også er et punkt virksomhederne skal være opmærksomme på i denne kontekst.

## Væ**rdiansættelsesmetoder**

Som beskrevet ovenfor i afsnit 0 om forskellige typer af omstruktureringer fx spaltning og fusion, overdrages et immaterielt aktiv ikke selvstændigt men sammen med en uafhængig fortsættende gren eller inkluderet i en hel virksomhed. Af den grund, samt at goodwill ikke kan overdrages som en selvstændig enhed løsrevet fra den virksomhed det er knyttet til, foretages gennemgangen og beregningerne af værdiansættelsesmetoderne ved at have fokus på hele virksomheder.

Afslutningsvis i afsnittet vil der være en gennemgang af hvad der skal til for at kunne værdiansætte enkelte immaterielle aktiver.

Der findes mange værdiansættelsesmetoder, og der kommer stadig flere til. Nogle af dem kan kun benyttes på en bestemt type aktiver og andre metoder udregner ikke en egentlig værdi, men derimod finder nogle karakteristika der gør dem sammenlignelige med andre immaterielle aktiver. Der er i denne opgave, taget udgangspunkt i de værdiansættelses- metoder der kan benyttes ved værdiansættelse af goodwill, knowhow og patenter, da det er disse immaterielle aktiver der benyttet som udgangspunkt i eksemplerne.

Man kan opdele de grundlæggende værdiansættelsesmetoder i tre kategorier:

* Den indkomstbaserede metode
* Den markedsbaserede metode
* Den omkostningsbaserede metode

Nedenfor kan ses en model, hvor forskellige konkrete værdiansættelsesmetoder er grupperet inden for de tre ovenfor beskrevne værdiansættelseskategorier. Det er de metoder der er beskrevet i OECD’s Transfer Pricing Guidelines og flere af dem ses i SKATs vejledninger. Desuden ses en tredje og fjerde kategori; substansværdimodellen og realoptionsmodellen, hvilken som beskrevet i afgrænsningen ikke bliver gennemgået, da de er metoder der umiddelbart ikke fremgår af jf. SKATs vejledning. Det noteres at såfremt den opfylder kravene, kan være en lige så god metode.



Figur 5 Kilde: Vejleding af 2009-08-21 om Transfer Pricing: kontrollerede transaktioner; værdiansættelse

###

### Indkomstmetoden

Når man vil værdiansætte sine immaterielle aktiver efter en indkomstmetoden, er værdien af det immaterielle aktiv nutidsværdien af de fremtidige frie pengestrømme, der kan henføres til aktivet. Man finder nutidsværdien ved at tilbagediskontere de fremtidige pengestrømme til tidspunktet for værdiansættelsen. Denne form for værdiansættelsesmetode kategoriseres bredt som kapitalværdibaserede værdiansættelse.[[57]](#footnote-57)

Hvis det er en hel virksomhed man skal opgøre værdien på, opgøres værdien ved at tilbagediskontere de frie pengestrømme, der kan henføres til den specifikke virksomhed. Det samme er gældende for fx patenter, knowhow og andre typer immaterielle aktiver, her opgøres værdien ved at tilbagediskontere de frie pengestrømme der kan henføres til det specifikke aktiv. Denne værdiansættelsesmetode kræver ifølge SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing at følgende to forhold er fastlagt*[[58]](#footnote-58)*.

1. *”De fremtidige frie pengestrømme, der kan henføres til aktivet, herunder den tidsmæssige placering af disse frie pengestrømme*
2. *Den diskonteringsfaktor som de fremtidige frie pengestrømme skal tilbagediskonteres med for at finde nutidsværdien.”*

Argumentet for benyttelsen af denne metode er at en mulig køber ikke vil betale mere for aktivet end at det kan forventes at det vil indbringe ejeren i dets forventede levetid. Nedenfor vil beskrives nogle forskellige former for indkomstmetoder, der er accepteret af SKAT.

#### DCF-metoden

DCF står for Discounted Cash Flow og er en værdiansættelsesmetode, hvor man beregnes værdien af et aktiv, en virksomhed eller et forretningsprojekt ved at tilbagediskontere værdien af de forventede fremtidige pengestrømme, der kan henføres til det pågældende aktiv. Formlen, hvor EV=den estimerede værdi (både egenkapital og rentebærende gæld), FCF=det frie cash flow til selskaberne(både ejere og långivere) og WACC= de vejede gennemsnitlige kapitalomkostninger(både ejere og långivere), ser således ud.

$$EV\_{0}=\sum\_{t=1}^{\infty }\frac{FCF\_{t}}{(1+WACC)^{t}}$$

Ovenstående formel er en DCF-model der antager at der vil være et konstant afkastkrav i perioden. I praksis operationaliseres værdiansættelsesprocessen ofte ved at inddele budgettet i to perioder. Nedenfor er formlen derfor ændret til en to-periodisk model med en budgetperiode og en terminalperiode, hvor terminalperioden bør svare til inflation plus realvækst, g=konstant vækst i terminalperioden og n=antal af år hvor der er lav/høj vækst i budget perioden.

$$EV\_{0}=\sum\_{t=1}^{\infty }\frac{FCF\_{t}}{(1+WACC)^{t}}+\frac{FCF\_{n+1}}{WACC-g}×\frac{1}{(1+WACC)^{n}}$$

WACC er lig med (Egenkapitalandel x Egenkapitalomkostninger) +( fremmedkapitalandel x fremmekapitalomkostninger)

Egenkapitalomkostning er lig med risikofri rente +(Betaværdi x markedsrisikopræmie)
Fremmedomkostninger lig med (risikofri rente + selskabsspecifikt risikotillæg) x (1-skattesats)

For at komme frem til værdien for aktivet, virksomheden eller forretningsprojektet kan man følge nedenstående model, der illustrere fremgangsmåden i DCF-modellen.



Figur 6: SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing s. 7

Nedenfor vises hvordan der ved at følge de forskellige steps kommes frem til en værdi af virksomheden efter DCF-modellen.

Det er nødvendigt at antage værdier for følgende parametre for at kunne beregne værdien.

* **Egenkapitalandel** = risikofri rente +(Betaværdi x markedsrisikopræmie)
* **Fremmedkapitalandel** = (risikofri rente + selskabsspecifikt risikotillæg) x (1-skattesats)
* **Risikofri rente.** Den risikofrie rente bør efter FSR værdiansættelsesnotat fastsættes som den effektive rente på en risikofri investering som fx et risikofrit papir med lang varighed. Ved værdiansættelse af en dansk virksomhed eller et andet dansk aktiv, bør man benytte den effektive rente på en dansk statsobligation.
* **Markedsrisikopræmie.** Man kan fastsætte markedsrisikopræmien enten ved rundspørge, ud fra historiske observationer eller ud fra forventninger til markedsrisikopræmien. SKAT anbefaler, ud fra en vurdering af undersøgelser og anbefalinger at en markedsrisikopræmie bør ligge på 4,5 %. Hvis man afviger herfra bør præmien ligge på det normale konsensusniveau på 4-5 %. Dog er det diskuteret at det er forkert at lægge sig fast på et niveau mellem 4 og 5 %, da det erfares at de udenlandske markedsrisici typisk ligger højere end 5 % og det derfor vil give et urigtigt billede.[[59]](#footnote-59)
* **Betaværdi.** Betaværdien er et udtryk for den systematiske risiko, der er til stede ved investeringer i aktier. For at få en så præcis betaværdi som muligt, er det nødvendigt at foretage målinger af beta’en for det sammenlignelige selskab over en længere periode. Når beta’en er beregnet kan man se om hvorvidt aktien er mere eller mindre risikofyldt end markedsværdien jf. Tabel 2 nedenfor.

|  |  |
| --- | --- |
| β =0 | En rentefri investering |
|  0< β<1 | En investering med en risiko der er mindre end markedsporteføljen |
| β =1 | En risiko ligesom markedsporteføljen |
| β >1 | En investering med en risiko der er større end markedsporteføljen |

Tabel 2: Kilde: Elling og Sørensen, 2006 s. 42

Betaværdien kan ligeledes udregnes ved brug af nedenstående formler.

$$ Beta=\frac{Aktuel beta}{1+\left(1-skattesats\right)×(\frac{rentebærendegæld}{Egenkapital})}$$

$$ BetaGearet=Ugearet beta x \left(1-skattesats\right)x (\frac{gæld}{egenkapital})$$

* **Skattesats**. Skattesatsen for det pågældende land, i dette tilfælde den danske skattesats for 2014. 24,5 %.

For at se om nedsættelsen af skattesatsen gør nogen forskel beregningerne, benyttes skattesatserne fra Vækstplan DK fra 2013 til sammenligning. Skatten nedsættes gradvis i 2015 til 23,5 % og i 2016 til 22 %.[[60]](#footnote-60)

* **Selskabsspecifikt rentetillæg på fremmedkapital** er et selskabsrisikotillæg der i forvejen ikke allerede er indregnet i WACC’en gennem de øvrige elementer.

Man kan opdele DCF-modellen i 6 faser. Sideløbende med gennemgangen af modellens faser, udregnes et eksempel på en værdiansættelse for at gøre metoden mere anvendelig.

I 1. fase fastsættes det forventede frie cashflow i budgetperioden. I eksemplet skønnes der et konstant frit cashflow på 36.995 over budgetperiodens 5 år.

I 2. fase skal man lave en estimering af diskonteringsfaktoren. For at lave en estimering er det nødvendigt at lave antagelser af værdier for nogle parametre. Nogle af følgende parametre benyttes også ved andre værdiansættelsesmodeller, i det følgende vil der derfor blive beskrevet parametrene man vil støde på senere i afsnittet om værdiansættelse.

|  |  |
| --- | --- |
| Parametre | Antaget værdi |
| Egenkapitalandel | 64 % |
| Fremmedkapitalandel | 36 % |
| Risikofri rente | 5 % |
| Markedsrisikopræmie | 4,5 % |
| Betaværdi | 1 |
| Skattesats | 24,5 % |
| Selskabsspecifikt risikotillæg fremmedkapital | 3 % |

Egenkapitalomkostning = *risikofri rente +(Betaværdi x markedsrisikopræmie)*

 *= 5 % +(1 x4,5 %)*

 *=9,5 %*

Fremmedkapitalomkostning = *(risikofri rente + selskabsspecifikt risikotillæg) x (1-skattesats)*

 = (5 % + 3 %)x(1-24,5 %)

=6,04 %

WACC= (Egenkapitalandel x Egenkapitalomkostninger) +( fremmedkapitalandel x fremmekapitalomkostninger)

WACC= (64 % x 9,5 %)+(36 % x 6,04 %)

WACC= 6,08 % + 2,2 %

WACC= 8,28 %

I fase 3 beregnes nutidsværdien af det forventede frie cashflow, som i de enkelte perioder tilbagediskonteres med den estimerede WACC. (medio diskontering)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Periode | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| FCF | 36.995  | 36.995  | 36.995  | 36.995  | 36.995  |
| Diskontering | 1,0828^0,5 | 1,0828^1,5 | 1,0828^2,5 | 1,0828^3,5 | 1,0828^4,5 |
| NPV  | 35,55 | 32,83 | 30,32 | 28,00 | 25,86 |
| Samlet NPV | 152,58 |  |  |  |  |

I 4. fase skal nutidsværdien af det forventede frie cashflow for terminalperioden udregnes. Også her tilbagediskonteres det forventede frie cashflow for de enkelte perioder med den estimerede WACC.

|  |  |
| --- | --- |
| Periode | Terminalperiode |
| FCF | 36,995 |
| Værdiberegning | 36,995/(8,28 % -1,93 %) |
| Værdi | 582,60 |
| Tilbagediskontering | Værdi x (1/(1+8,28 %))^5  |
| NPV | 391,41 |

I 5. fase skal man beregne den samlede nutidsværdi af det frie cashflow i budget- og terminalperioden, derved får man virksomhedens værdi uden virksomhedens ikke-driftsmæssige aktiver. Cashflowet er nemlig et resultat af virksomhedens driftsmæssige aktiviteter.

|  |  |
| --- | --- |
| Nutidsværdi budgetperioden |  152,58 |
| Nutidsværdi terminalperioden | 391,41 |
| Enterprise value |  543,99 |

Fase 6. Virksomhedens markedsværdi er lig med egenkapitalen. Den beregnes ved at fratrække markedsværdien af rentebærende gæld og lægge markedsværdien af ikke-driftsmæssige aktiver hertil.

|  |  |
| --- | --- |
| Enterprise value | 543,99 |
| Markedsværdi af ikke-driftsmæssige aktiver | 170 |
| Markedsværdi af rentebærende gæld | (195) |
| Værdi af egenkapital | 518,99 |

#### EVA-metoden

EVA står for Economic Value Added og bygger til forskel fra DCF-modellen på begreber der er kendt ved regnskabsanalyser. Fx. Afkastningsgraden og investeret kapital. Værdien af en virksomhed (EV) beregnes ved at trække omkostningerne der er forbundet med kapitalfrembringelse fra afkastet af den investerede kapital og dette ganges med den investerede kapital for perioden.

$$EV\_{0}=kap\_{0}+\sum\_{t=1}^{\infty }\frac{(ROIC\_{t}-WACC)×kap\_{t-1}}{(1+WACC)^{t}}$$

ROIC=afkastet på investeret kapital(return on invested capital)
Kap=investeret kapital (Den bogførte værdi)



Figur 7: SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing s. 13

Nogle af parametrene fra DCF-modellen går igen, hvis man vælger at værdiansætte efter EVA-metoden, beskrivelserne af disse parametre ses i afsnit 10.1.1.1 om DCF-metoden. De parametre og regnskabstal der skal anvendes i EVA-metoden er:

* Primært driftsresultat efter skat
* Investeret kapital primo
* WACC
* Budgetperiode
* Terminalperiode
* Værdien af ikke-driftsmæssige aktiver
* Nettorentebærende gæld.

Hvis man benytter de samme regnskabsforudsætninger, vil man komme frem til samme værdiestimat som ved DCF-modellen, og man kan derfor bruge den som kontrolmodel. Da resultatet af denne model vil være det samme som i DCF modellen, vil der ikke forekomme en deltaljeret beregning af metoden, men blot ovenstående beskrivelse af metoden. For at beregne værdien følger man de samme trin som DCF modellen.

#### Relief From Royalty-metoden

SKAT betragter Relief From Royalty-metoden som en mellemting mellem en markeds- og en indkomstbaseret værdiansættelsesmetode. Metoden har et anderledes udgangspunkt, hvor værdien af det immaterielle aktiv fastsættes som værdien ud fra hvad der forventes at de fremtidige royalty betaling ville være, hvis selskabet skulle betale royalty for aktivet. Metoden benyttes ofte til at værdiansætte marketingsbaserede eller teknologibasserede immaterielle aktiver, det kan fx være varemærker eller patenter.[[61]](#footnote-61)

Følgende parametre benyttes typisk ved værdiansættelse efter Relief From Royalty metoden:

* En beregning af den forventede omsætning i perioden. I eksemplet nedenfor er den forventede omsætning uændret i hele perioden, forskellige indsatser i forbindelse med fx markedsføring, vil kunne føre til et varierende forventet omsætningsniveau i perioden.
* En estimering af royaltyprocenten. En vigtig faktor i denne beregning er altså at bestemme en royalty sats. Satsen bestemmes ved at se på royaltysatser for lignede typer aktiver, inden for lignende brancher.
* Den forventede omsætning ganges med royaltysatsen
* Forstrækkelse af skatten
* Tilbagediskontering af de hypotetiske royaltybetalinger. Værdien beregnes altså ved at tilbagediskontere værdien af royalty betalingerne i den givne årrække.

I følgende tabel er værdierne af parameter der er nødvendige er for at kunne beregne værdien ud fra Relief from Royalty-metoden:

|  |  |
| --- | --- |
| Parametre | Antaget værdi |
| Royaltysats for sammenlignelige immaterielle aktiver | 10 % af omsætningen |
| Forventet omsætning vedrørende det immaterielle aktiv pr. år | 160 |
| Forventet levetid af omsætning vedrørende det immaterielle aktiv | 30 år |
| Diskonteringsfaktor (WACC) | 8,28 % |
| Diskonteringstidspunkt | Medio |
| Skattesats | 24,5 % |

Royaltysatsen er fastlagt som 26,7 % af den forventede omsætning. I denne udregning er royaltysatsen bestemt ved gennemsnittet af royaltysatsen af flere forskellige brancher.[[62]](#footnote-62) Dette er gjort da det kan være vanskeligt at finde en royaltysats der gælder for en lignende licensaftale, samt der kan være en stor spredning internt i en branche. Man kan dog benytte 25 % som en rettesnor for værdien, men man skal være opmærksom på at man ikke bare bruger denne værdi i flæng men ser på branche og det immaterielle aktivs karakter.[[63]](#footnote-63)

Da de øvrige værdiansættelsesmetoder tager udgangspunkt i værdiansættelse af et selskab, benyttes der den forventede omsætning for selskabet for at kunne danne sammenligningsgrundlag. Den forventede omsætning er bestemt at være selskabets omsætning, det foregående år. Aktivets forventede levetid er sat til 30 år. Ligesom ved de ovenstående værdiansættelser benyttes WACC’en som diskonteringsfaktor for igen at være konsistent i udregningerne.

 Diskonteringstidspunktet er også fastsat til at være medio året, ligesom ved de foregående værdiansættelser. Skattesatsen er den danske selskabsskattesats for 2014, den er som beskrevet tidligere på 24,5 %.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Periode | 1 | 2 | 3 | 4 | 5-29 | 30 |
| Omsætning | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 |
| Royaltysats | 26,7 % | 26,7 % | 26,7 % | 26,7 % | 26,7 % | 26,7 % |
| FCF f. skat | 42,72 | 42,72 | 42,72 | 42,72 | 42,72 | 142,72 |
| FCF e. skat | 32,25 | 32,25 | 32,25 | 32,25 | 32,25 | 32,25 |
| Diskontering | 1/(1,0828^0,5) | 1/(1,0828^1,5) | 1/(1,0828^2,5) | 1/(1,0828^3,5) | ---- | 1/(1,0828^29,5) |
| NPV | 30,99 | 28,62 | 26,43 | 24,41 | ---- | 3,09 |
| NPV i alt | 368,02 |  |  |  |  |  |

### **Markedsmetoden**

Et immaterielt aktivs værdi bliver ved den markedsbaserede værdiansættelsesmetode, også kaldet multipel værdiansættelse, vurderet på baggrund af markedsværdien af sammenlignelige virksomheder, også kaldet en peer-gruppe. Peer-gruppen kan i denne sammenhæng være sammenlignelige virksomheder, hvor man observere markedsværdien ved at se på børskursen for de pågældende virksomheder.

Ved en værdiansættelsesmetode med multipler, beregner man værdien ved at tage udgangspunktet i markedsprisen for virksomheder der er sammenlignelige med den virksomhed der skal værdiansættes.

De multipler værdiansættelsen er basseret stammer fra peer-gruppen. Peer-gruppen kan være en gruppe af virksomheder, hvor markedsværdien observeres og refereres til børskursen. Peer-gruppen kan også være hvis det er muligt at sammenligne konkrete transaktioner, for sammenlignelige selskaber hvor markedsprisen er tilgængelig.

Det kan dog være vanskeligt at fremskaffe den relevante information for at danne en peer-gruppe. Selskaberne i peer-gruppen skal benytte samme regnskabsprincipper på de væsentlige område som selskabet der skal værdiansættes, samt skal have samme rentabilitet. Derudover skal virksomhederne have den nogenlunde samme forventede vækst i både indtjening og i omsætning. Til slut skal virksomhedernes samlede risiko lige store.[[64]](#footnote-64)

Hvis ikke virksomheden og peer-gruppen er sammenlignelige, har man ikke grundlaget for værdiansættelsen. Værdiansættelse ved multiple kræver nemlig en grundig gennemgang samt analyse af både peer-gruppens forhold samt den virksomhed der skal værdiansættes.

Det er ikke kun peer-gruppen der kan give et forkert resultat ved værdiansættelse med de multiple metoder, det kan bl.a. også de principper regnskaberne er opstillet efter, hvis der skal foretages justeringer heraf.

Markedsmetoden har to forskellige tilgange, den direkte og den relative prissammenlignings-tilgang. Den direkte tilgang anvender den absolutte pris for sammenlignelige virksomheder til at fastlægge en værdi for virksomheden. Man kan betragte denne metode som Comparable Uncontrolled Price (CUP), hvor man ser på en uafhængig transaktion af et sammenligneligt aktiv eller virksomhed, og dette danner grundlag for værdiansættelsen. Umiddelbart er det ikke sandsynligt at finde en transaktion man direkte kan sammenligne med, da virksomheder og immaterielle aktiver som udgangspunkt er unikke i deres karakter. Derudover kan der være marginale forskelle, som kan have stor indvirkning på den absolutte markedspris.

Hvis aktivet eller virksomheden på et tidligere tidspunkt har været handlet mellem uafhængige parter, kan dette muligvis bruges som udgangspunkt i værdiansættelsen, ved at regulere for de forhold der har ændret sig mellem værdiansættelsesperioderne.

Ved den relative prissammenligningstilgang benyttes regnskabsmæssige nøgletal for at sammenligne virksomheder. Den relative værdiansættelse kaldes også den multiple værdiansættelsesmetode. Man regner sig frem til prisen ved hjælp af regnskabsmæssige nøgletal i virksomhedens peer-gruppe.

#### ***P/E (Price/Earnings)***

Price/Earnings metoden er baseret på virksomheder med sammenlignelige træk som den virksomhed der skal værdiansættes hvor virksomhedernes markedsværdi og indtjeningen er kendt. På den baggrund beregnes et markedsniveau for P/E for peer-gruppen som efterfølgende ganges med den normaliserede indtjening for virksomheden som man skal finde værdien på.

P/E er udtryk for virksomhedens samlede kursværdi (P) over den samlede indtjening efter skat og renter (E). Hvis man i stedet ser på hvordan P/E udtrykkes for en enkelt aktie, er det kursen på aktien(K) over indtjeningen pr aktie efter renter og skat(EPS) og så ser udtrykket således ud (K/EPS).

$$\frac{P\_{Peer-gruppe}}{E\_{Peer-gruppe}}=\frac{P\_{Virksomhed}}{E\_{Virksomhed}}$$

$$⇕$$

$$P\_{Virksomhed}=\left(\frac{P\_{peer-gruppe}}{E\_{peer-gruppe}}\right)×E\_{Virksomhed}$$

Eksempel

Da denne formel udregner værdien efter skat og renter tager vi først den samlede indtjening, hvor det formodes at der ikke er taget højde for afskrivninger, værdien er da 50, heraf fratrækker vi skat på 24,5 % og renter på 2 % og får herved værdien Evirksomhed som er 37.

$$P\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{33,74}\right)×37,00$$

$$ =493,48$$

Hvis man i stedet for sætter skatten i forhold til Vækstplan 2013 og beregner værdien i forhold til skattesatsen i hhv. 2015 og 2016 får vi følgende værdi for virksomheden.

2015 – Hvor skattesatsen i stedet er 23.5 %. Her fratrækker man 23,5 % af 50 og herefter fratrækkes renterne på 2 %, hvilket giver 37,49. Hvis skatten er ændret bliver værdien i stedet:

$$P\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{33,74}\right)×37,49$$

$$ =500,01$$

I 2016 er skatten sat ned til 22 %. Udregningen ser derfor således ud. 22 % af 50 og herefter 2 % heraf, hvilket giver 38,22.

$$P\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{33,74}\right)×38,22$$

$$ =509,75$$

Værdiansættelsesmetoden er altså meget følsomme overfor ændringer, og da ændringerne er samfundsændringer vi vil se de kommende år, kan man spekulere på om virksomheder vil spekulere i at vente med at afstå deres virksomhed til et senere tidspunkt, hvor værdien vil være højere end nu.

#### ***EV***/EBIT

Enterprise Value/Earnings Before Interest and Tax er også en metode der bygger på virksomheder med sammenlignelige træk som den virksomhed der skal værdiansættes, hvor virksomhedernes markedsværdi og indtjeningen er kendt. På baggrund heraf beregner man et markedsniveau for EV/EBIT for peer-gruppen. Det beregnede EV/EBIT ganges med det normaliseret EBIT for den virksomhed der skal værdiansættes.

Markedsværdien af virksomheden er EV og EBIT er virksomhedens indtjening før aflønning af fremmedkapital og skat, i dette eksempel skatter og renter. Det gælder for alle indtjeningsmultiple, der tager udgangspunkt i indtjeningen før aflønning af fremmedkapital, at værdien estimeres som udgangspunkt på gældfri basis.

$$\frac{EV\_{Peer-gruppe}}{EBIT\_{Peer-gruppe}}=\frac{EV\_{Virksomhed}}{EBIT\_{Virksomhed}}$$

$$⇕$$

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{EV\_{peer-gruppe}}{EBIT\_{peer-gruppe}}\right)×EBIT\_{Virksomhed}$$

Eksempel

EBIT metoden udregner værdien før skat og rente, men med afskrivninger, da EBITDA tager højde for afskrivninger. Dermed bliver værdien for EBITVirksomhed lige 50, da virksomheden har afskrivninger for 3,5.

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{45}\right)×50$$

$$ =500$$

#### ***EV/EBITDA***

EV/EBITDA står for Enterprise Value/Earnings Before Interest and Tax Depreciatations and Amortiasations og svare til EV/EBIT, bortset fra at der her også er tilføjet afskrivninger for materielle og immaterielle aktiver. Hvis der ikke er mulighed for at tage højde for forskelle i de regnskabsmæssige afskrivningsprincipper bør man bruge EV/EBITDA i stedet for EV/EBIT, og dermed eliminere disse forskelle. Det samme er gældende i situationer, hvor de regnskabsmæssige afskrivningsprincipper for peer-gruppen ikke er tilstrækkelig klarlagt.

Hvis man benytter EV/EBITDA er der et øget fokus på forskellen i kapitalintensiteten og hvordan denne påvirker indtjeningen mellem virksomhed og peer-gruppe.

$$\frac{EV\_{Peer-gruppe}}{EBITDA\_{Peer-gruppe}}=\frac{EV\_{Virksomhed}}{EBITDA\_{Virksomhed}}$$

$$⇕$$

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{EV\_{peer-gruppe}}{EBITDA\_{peer-gruppe}}\right)×EBITDA\_{Virksomhed}$$

Eksempel

EBITDA metoden har som beskrevet ovenfor samme udgangspunkt. Til forskel fra EBIT modellen tager EBITDA altså afskrivningerne ud af ligningen og EBITDAVirksomhed er altså før afskrivninger, skat og renter, hvilket giver værdien 53,5.

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{50}\right)×53,5$$

$$ =481,5$$

#### EV/Sales

Enterprise value/sales bygger på de samme principper som EV/EBIT og EV/EBITDA-modellerne. Værdiansættelsen er baseret på omsætningens størrelse, hvilket er i modstrid med et af de grundlæggende principper inden for værdiansættelse, nemlig at værdien af en virksomhed er afhængig af virksomhedens fremtidige nettoindtjening som den forventes at generere. Man kan dog sige at nogle specifikke forhold medfører at omsætningsbaserede værdiansættelses alligevel i et vist omfang kan bruges i værdiansættelsessammenhænge. Det kan fx være i tilfælde i brancher hvor virksomheder opkøber mindre konkurrenter og dermed i perioder har opkøbt væsentlig omsætning. Et andet eksempel kan være hvor en virksomheds omsætning forventes at være stabil.

Når man benytter sig af EV/sales som værdiansættelsesmetode skal der tages højde for de evt. forskelle der er i den forventede fremtidige nettoindtjeningsniveau der er mellem virksomheden og peer gruppen. Det giver derfor ingen mening at udarbejde en omsætningsbaseret værdiansættelse hvis peer gruppen har et nettoindtjeningsniveau på fx 10-15 % af omsætningen hvis virksomhedens nettoindtjeningsniveau ligger på 30 %.

$$\frac{EV\_{Peer-gruppe}}{Sales\_{Peer-gruppe}}=\frac{EV\_{Virksomhed}}{Sales\_{Virksomhed}}$$

$$⇕$$

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{EV\_{peer-gruppe}}{Sales\_{peer-gruppe}}\right)×Sales\_{Virksomhed}$$

Eksempel

EVpeer-gruppen er som ved alle de forrige beregninger den antaget kursværdi for peer-gruppen. Salespeer-gruppen beskriver peer-gruppens antaget omsætning mens SalesVirksomhed er virksomhedens antaget omsætning.

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{150}\right)×160$$

$$ =480$$

#### EV/NOPAT

Princippet i Enterprise value/Net Operating Profit less Adjusted Taxes er de samme som I både EV/EBIT og EV/EBITDA modellerne. NOPAT er det driftsmæssige resultat efter skat og adskiller sig fra netop fra EBIT på det punkt ved at have justeret for skatter. EV er også en værdi efter skat så man kan sige at EV/ NOPAT dermed er mere konsistent end EV/EBIT.

Metoden kræver at informationer om peer-gruppens præcise skatteforhold er tilgængeligt, SKAT vurdere at det er begrænset hvor ofte man kan benytte denne metode, da sådanne informationer er vanskelige at fremskaffe.[[65]](#footnote-65)

$$\frac{EV\_{Peer-gruppe}}{NOPAT\_{peer-gruppe}}=\frac{EV\_{Virksomhed}}{NOPAT\_{Virksomhed}}$$

$$⇕$$

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{EV\_{peer-gruppe}}{NOPAT\_{peer-gruppe}}\right)×NOPAT\_{Virksomhed}$$

Eksempel

Endnu engang er EVPeer-gruppe peer-gruppens kursværdi. Da metoden udgangspunkt er det driftsmæssige resultat efter skat antages det at det driftsmæssige resultat efter skat for peer-gruppen er 20 og for virksomheden er 19.

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{20}\right)×19$$

$$ =427,5$$

Jf. skattesatsen 23,5 % i 2015.

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{20}\right)×19,49$$

$$ =438,53$$

Jf. skattesatsen 22 % i 2016.

$$EV\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{20}\right)×20,23$$

$$ =455,18$$

#### K/IV

De foregående metoder har været metoder med fokus på indtjening, K/IV eller kurs/indre værdi-metoden er derimod en balancemultiple. Udgangspunktet for metoden er forholdet mellem børskursen og indre værdi, det altså at børskursen for peer-gruppen skal være tilgængelig og sammenlignelig med den virksomhed der skal værdiansættes. Derudaf beregnes markedsniveauet for peer-gruppen som ganges med den virksomhed der skal værdiansættes’ normaliserede egenkapital.

Kursen er markedsværdien af virksomhedens egenkapital og den indre værdi står for den bogførte værdi af egenkapitalen. Da metodens fokus ligger på egenkapitalen er det væsentligt at netop egenkapitalens størrelse er bestemmende for den fremtidige indtjening. Det er derfor vigtigt at peer-gruppens fremtidige egenkapitalforrentning er på samme niveau som den virksomhed der skal værdiansættes. Ifølge FSR’s værdiansættelsesnotat benyttes K/IV almindeligvis i den finansielle sektor, da denne sektor typisk har en tæt sammenhæng mellem indtjeningen og egenkapitalens størrelse.

$$\frac{K\_{Peer-gruppe}}{IV\_{peer-gruppe}}=\frac{K\_{Virksomhed}}{IV\_{Virksomhed}}$$

$$⇕$$

$$K\_{Virksomhed}=\left(\frac{K\_{peer-gruppe}}{IV\_{peer-gruppe}}\right)×IV\_{Virksomhed}$$

Kpeer-gruppe står for markedsværdien af egenkapitalen, den skal divideres medIVPeer-gruppe som er den bogførte værdi af egenkapitalen, som herefter ganges med IVvirksomhed der er virksomheden bogførte værdi af egenkapitalen.

Eksempel

$$K\_{Virksomhed}=\left(\frac{450}{230}\right)x 220$$

 $ =430,43$

#### Opsummering af markedsmetoderne

De forskellige markedsmetoder tager højde for forskellige faktorer. Nedenfor i tabellen kan man se hvilke markedsværdiansættelsesmetoder der tager højde for hvad, altså hvilke metoder der har medregnet skat, renter, afskrivninger mv. K/IV metoden distancerer sig fra de andre markedsmetoder ved at være en metode baseret på balancen.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  MetodeFaktorer Fratrukket | P/E | EV/EBIT | EV/EBITDA | EV/SALES | EV/NOPAT | K/IV |
| Rente | X |  |  |  | X |  |
| Skat | X |  |  |  | X |  |
| Afskrivninger | X | X |  |  | X |  |
| Driftsomkostninger |  |  |  |  | X |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Virksomhedens værdi | 493,48 | 500,00 | 481,50 | 480,00 | 427,50 | 430,43 |

Tabel 3 Opsummering af markedsmetoder

Resultatet af metoderne afspejler virksomhedernes evne til at finde sammenlignelige transaktioner, da værdien tager udgangspunkt i en peer-gruppe. Hvis der ikke er et solidt og dokumenteret grundlag for at peer-gruppen er sammenlignelig, vil den beregnede værdi ikke afspejle virksomhedens reelle værdi. Det kan i være svært at fremskaffe den rigtige data omkring peer-gruppen og dette kan ligeledes resultere i en forkert afspejling af virksomhedens reelle værdi.

Hvis man sætter værdien af selskabet i forhold til den faldende skattesats, kan man se at værdien gradvist bliver højere i takt med at skattesatsen sættes ned.

### Omkostningsmetoden

Ved omkostningsmetoden opgøres aktivets værdi enten ved, at se på de omkostninger det historisk set har kostet at fremstille aktivet eller ved at vurdere hvilke omkostninger det kræver at fremstille et lignende aktiv.

Til forskel fra markedsværdien hvor man har et fremtidsperspektiv ved at fokusere på hvad den fremtidige indtjening for aktivet kan generere, er fokus ved omkostningsmetoden på de historieske omkostninger. Da omkostningsmetoden er historisk baseret er den som udgangspunkt ikke i overensstemmelse med armslængde princippet, da et aktivs værdi afhænger af den fremtidige indtjening som det kan generere. Værdiansættelse har altså fokus på fremtiden.[[66]](#footnote-66) I nogle situationer er det dog nødvendigt at se tilbage på historiske økonomiske oplysninger, det være sig fx i situationer hvor der for forskellig vis ikke er den nødvendige information det kræver at benytte andre værdiansættelsesmetoder. Et andet eksempel er fx karakteren af det aktiv der skal værdiansættes, det skal ses som forskellen på almindelige aktiver og mere unikke aktiver. Der er kun et begrænset udbud af de unikke aktiver, på grund af forskellighed og manglende muligheder for at erstatte aktivet. Sådanne aktiver kan fx være immaterielle aktiver. Da denne type aktiver er unikke og ikke umiddelbart kan genskabes, er denne metode mere anvendelig på almindelige typer aktiver i forhold til immaterielle aktiver.

## Anbefalede værdiansættelsesmetoder

Skat har de seneste år haft et stort fokus på transaktioner af immaterielle aktiver der går ud over landets grænser, derfor udarbejdede de i 2009 en vejledning skulle øge fokus på området samt at lave konsensus i hvilke værdiansættelsesmetoder virksomhederne skal have forventning om vil blive accepteret og hvordan disse metoder skal anvendes og hvilke krav der er i forbindelse med sådanne transaktioner.[[67]](#footnote-67) Indtil den nye danske værdiansættelsesvejledning kom, havde man kun den vejledning der beskæftiger sig med dokumentationspligt fra 2006[[68]](#footnote-68) samt goodwillcirkulæret der kun (logisk nok) beskæftiger sig med værdiansættelsen af goodwill. Goodwillcirkulæret har nogle væsentlige begrænsninger, som SKAT med den ny danske værdiansættelsesvejledning vil forsøge at have i fokus. Goodwillcirkulæret kan kun anvendes på goodwill og benytter kun historisk data til værdiansættelserne. Det vil sige at der ikke tages højde for at der i fremtiden fx vil være et højere afkast end der har været i de foregående år, men at afkast og balancen forvæntes at være på samme niveau for altid. Derudover er der ikke nogen justering for risiko, da renteniveauet i cirkulæret kun ændres når det generelle renteniveau ændres og ikke for de individuelle virksomheder, cirkulæret forudsætter at alle virksomheder har samme risiko.[[69]](#footnote-69)

Vejledningen tager udgangspunkt i de skattemæssige værdiansættelsesmetoder der er beskrevet i FSR’s værdiansættelsesnotat fra 2002 og det er de metoder SKAT anbefaler man benytter ved værdiansættelse af immaterielle aktiver.

Indkomstmetoden, beskrevet i afsnit 0 benytter det fremtidige afkast som det forventes at det pågældende immaterielle aktiv forventes at generere til at fastsætte værdien. Disse metoder er ifølge vejledningen fra 2009, de mest pålidelige værdiansættelsesmetoder. Af de forskellige metoder er det CDF-metoden der foretrækkes, men for at være mere sikker på at aktivet er værdiansat rigtigt foretrækker SKAT at man benytter mere end en af metoderne, så man har noget der understøtte den primære metode.

De markedsbaserede metoder er accepterede metoder, men vejledningen foreslår at man benytter dem som en sekundær metode. Omkostningsmetoden er som beskrevet ovenfor i afsnit 10.1.3 en metoder der går imod armslængdeprincippet. Omkostningsmetoderne kan dog bruges som en indikatorer, det kan fx være hvis der er begrænset mængde data til at man kan benytte de mere accepterede metoder.[[70]](#footnote-70)

De metoder der er accepteret af SKAT, ligner de metoder der er beskrevet i litteraturen på området. Der er dog lidt forskel på SKATs vejledning og FSR’s værdiansættelsesnotat, og den værdiansættelsesmetode det ser ud at SKAT foretrækker, er en metode der typisk værdiansætter hele virksomheder. Der er derfor nogle problemstillinger i forbindelse med værdiansættelser af enkelte aktiver, og der er i vejledningen ikke nogen vejledning i hvordan man skal værdiansætte i sådanne situationer. En anden problemstilling er i forbindelse med aktivers levetid. Der er heller ikke nogen vejledning i hvordan man fastsætter at et aktiv bliver ved med at have en økonomisk levetid og aktivernes levetid er en vigtig del af at værdiansætte efter DCF-metoden. Der er forskel på hvor lang en levetid henholdsvis et patent og et varemærke har. Hvis et varemærke i løbet af dets levetid følger med tiden samt herunder at der bliver investeret i markedsføring af dette, kan aktivet anses som havende tæt på uendelig levetid.[[71]](#footnote-71) Tværtimod kan et patent indenfor den innovative teknologi have så kort en levetid at teknologien er forældet når produktet kommer på markedet.[[72]](#footnote-72)

Ved en værdiansættelse af et immaterielt aktiv, samt andre aktiver, er der ifølge vejledningen nogle dokumentationskrav virksomheden skal overholde jf. afsnit 8.2. I forhold til den dokumentationspligt man kender fra SKL § 3B er det en væsentlig udvidelse af kravene. En transaktion af et immaterielt aktiv i forhold til Transfer Pricing kræver dokumentation. En sådan dokumentation bør ifølge SKAT indeholde data der vedrøre det aktiv der skal værdiansættes, de kontraktmæssige vilkår transaktionen gennemføres med, parterne der er involverede i transaktionen, virksomhedens historie, en analyse af den konkurrencemæssige situation mv.

## Værdiansættelse af immaterielle aktiver

Ovenfor er beskrevet og gennemgået hvordan man værdiansætter en virksomhed, grunden hertil er ofte at immaterielle aktiver ikke sælges enkeltvis men samlet som en del af virksomhedengren eller ved et salg af hele virksomheden. Det er derfor vigtigt at fastlægge hvilken type transaktion der er tale om, og derefter værdiansætte denne del. [[73]](#footnote-73)

Der findes ikke rigtigt et marked for salg af immaterielle aktiver hvor man kan finde vejledning i forbindelse med værdiansættelsen, man kan dog se på SKATs Transfer Pricing guidelines, der tager udgangspunkt i værdiansættelse af virksomheder. Dette kan være fordi at det er sjældent at en virksomhed sælger disse aktiver da de i stedet bruges internt i virksomheden.[[74]](#footnote-74)

Nu da der ikke findes en egentlig fremgangsmåde der specifik er møntet på immaterielle aktiver, da der ofte ikke findes sammenlignelige transaktioner, da immaterielle aktiver ofte er unikke , kan man ved at tage højde for de sætlige karakteristikas som immaterielle aktiver har, justere metoderne og ved at tage højde for markedsstørrelse, markedsandel, lønsomhed, risikoprofilen, restlevetiden og unikheden af aktivet.

Det er væsentligt at man værdiansætter inden for konteksten. Det vil sige at hvis virksomheden vil sælge sit brand, vil det give den mest rigtige værdi hvis man værdiansætte alle de immaterielle aktiver det har med brandet at gøre det kunne fx være logo, online eksponering og andre immaterielle aktiver der indgår i markedsføringen.

Goodwill kan ikke overdrages selvstændigt jf. ovenfor i afsnit 6.2.1[[75]](#footnote-75) men skal overdrages som en del af selskabet. Hvis man alligevel vil lave en beregning af en virksomheds goodwill er der en beregningsmodel i goodwillcirkulæret der kan give en indikation om hvad dette er værd.

### Goodwillcirkulæret

Goodwillcirkulæret[[76]](#footnote-76) er en beregningsmodel, der vejleder i hvordan værdiansættelse af goodwill mellem interesseforbundne parter skal foregå. Hvis der ikke internt i branchen findes kutymer for hvordan grundlaget af værdiansættelsen kan man basere værdiansættelsen efter Goodwill cirkulæret.

Da betalingsmodellen er udtryk for en standard beregning, kan der, hvis der er omstændigheder der gør at resultatet ikke er anvendeligt, laves korrektioner af resultatet, så den vil svare til, hvad man kan antage en uafhængig tredjemand vil betale under de foreliggende omstændigheder. Der kan være tilfælde hvor en uafhængig tredje mand er villig til at betale et højere eller lavere beløb end den beregnede værdi.

Grundlaget for beregningen i prioriteret kan enten være:

* Virksomhedens resultater før skat for de seneste 3 indkomstsår, udarbejdet efter årsregnskabsloven
* Virksomhedens skattemæssige indkomst de seneste tre år
* Det regnskabsmæssige resultat for de seneste tre indkomstsår.

Reguleringer

|  |  |
| --- | --- |
| Reguleringer når der benyttes de regnskabsmæssige resultater før skat.* ÷ikke udgiftsført løn eller vederlag til eventuel medarbejdende ægtefælle
* ÷ Finansielle indtægter
* + Finansielle udgifter
* +/÷ eventuelle ekstraordinære poster i henhold til årsregnskabsloven
* + afskrivninger på tilkøbt goodwill
 | Reguleringer når der benyttes virksomhedens skattepligtige indkomst* ÷ medarbejdede ægtefælle
* ÷ Finansielle indtægter
* + finansielle udgifter
* + investeringsfondshenlæggelser (sidste indkomstsår 1998)
* +/÷ Andre ikke skatterelevante driftsmæssige poster
* Afskrivninger på tilkøbt goodwill

 [[77]](#footnote-77) |

Herefter findes det vægtede gennemsnit af resultatet. Resultatet fra 3. år siden ganges med 1, resultatet for 2 år siden gangs med 2 og sidste års resultat ganges med 3. Summen af dette divideres med 6 og vi får det vægtede gennemsnit. Næste punkt er en korrektion for udviklingen i det regnskabsmæssige resultat. Her tager der sidste års resultat hvilket fratrækkes resultatet fra 3 år siden, summen divideres med 2. Det vægtede gennemsnit justeres med værdien for korrektion i udviklingen. Efterfølgende fratrækkes driftsherrelønnen, der er 50 % af det vægtede gennemsnit reguleret for korrektion i udviklingen (dog mindst 250.000 kr. og højst 1.000.000kr.). Næstsidste trin er at fratrække en forretning af virksomhedens samlede aktiver, dette gøres ved at fastsætte en forretningsprocent som er baseret på kapitalafkastssatsen[[78]](#footnote-78) op overdragelsestidspunktet + 3 %.

Til slut ganger man med en kapitaliseringsfaktor, der er et udtryk for det forventede antal år hvor der er afkast på den erhvervede goodwill. Kapitaliseringsfaktoren kan udregnes ved følgende beregning:

$$\sum\_{t=1}^{n}\frac{\left(1-\frac{t-1}{n}\right)+\left(\frac{n-t}{n}\right)}{2}x(1+r)^{-t}$$

n=levetid (Skatterådet har praksis for at anvende en levetid på goodwill på 7 år)
t=tidspunkt (år)
r=renten (den gældende kapitalafkastssats på overdragelsestidspunktet + 8 %)

$$\sum\_{t=1}^{7}\frac{\left(1-\frac{t-1}{7}\right)+\left(\frac{7-t}{7}\right)}{2}x(1+10)^{-t}$$

$= $2,70

Eksempel på en udregning af en goodwill værdi

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 3 år siden | 2 år siden | Sidste år |
|  | Resultat | 100.000 | 275.000 | 450.000 |
| Reguleringer: |  |  |  |  |
| Ikke udgiftsført løn til medarbejdende ægtefælde |  | 0 | 0 | 0 |
| Rente indtægter |  | -10.000 | -12.000 | -15.000 |
| Rente udgifter |  | 70.000 | 60.000 | 75.000 |
| Ekstraordinære poster |  | 0 | -50.000 | 0 |
| Reguleret resultat |  | 160.000 | 273.000 | 510.000 |
|  |  |  |  |  |
| Vægtning |  | 1160.000 | 2546.000 | 31.530.000 |
| Sum |  |  |  | 2.236.000 |
| Vægtet reguleret resultat (divideret med 6) |  |  |  | 372.667 |
| Udviklingstendens | (510.000-160.000)/2 |  |  | 180.000 |
|  |  |  |  | 552.667 |
| Driftsherreløn | 50 % (min 250.000 og maks. 1 mio.) |  |  | -250.000 |
|  |  |  |  | 302.667 |
| Forrentning af aktiver | 5 % af 1.200.000 |  |  | -72.000 |
| Rest til forrentning af goodwill |  |  |  | 230.667 |
| Kapitaliseringsfaktor 2,70 |  |  | (10 % over 7 år) | 622.800 |
| Den beregnede goodwill værdi |  |  |  | 622.800 |

Da udgangspunktet for beregningsmodellen er at virksomheden har eksisteret i tre år og aflagt års/skatteregnskab i samme periode, må man hvis dette ikke er tilfældet anvende den med de nødvendige tilpasninger. Man skal også have i mente at værdien bygger på historiske tal og det kan være uklart om man kan sige at det giver et retvisende billede af det immaterielle aktivs værdi.[[79]](#footnote-79)

## Opsamling

Både de indkomstbaserede og markedsbaserede værdiansættelsesmetoder er i større eller mindre grad accepterede af SKAT. Det er dog tydeligt at se at det er DCF-metoden der er at foretrække, da udgangspunktet i vejledning er denne og foreslår at man kan benytte de andre som supplerende metoder. Det er også en af de metoder der kræver meget data for at beregne værdien. Denne metode er dog ikke så hensigtsmæssig i forbindelse med værdiansættelse af enkeltstående immaterielle aktiver, men til hele virksomheder.

Figur 8: Søjlediagram over resultater fra værdiansættelserne

Søjlediagram viser resultaterne af de forskellige metoder. Alle metoderne på nær Relief from Royalty ligger indenfor en værdi på 100 fra hinanden.

DCF og EVA ligger i den høje ende af skalaen, det er dog ikke nødvendigvis den pris, en mulig uafhængig part vil give for virksomheden/aktivet. De multiple metoder er derimod opbygget i relation til markedet, og giver derfor prisen i større relation til sammenlignelige virksomheder/aktiver. Så er vi endnu engang tilbage til vigtigheden af at virksomheden/aktivet kan sammenlignes med andre aktiver, ellers kommer man ikke frem til en reel værdi.

Relief From Royalty er heller ikke en decideret værdiansættelse af selve aktivet, men en af hvad prisen ville være hvis man selv skulle betale royalty for aktivet. Det giver derfor god mening at denne værdi er lavere.

Det kan være en ret bekostelig proces at foretage værdiansættelserne, specielt set i forhold til de analyser der danner grundlaget for værdiansættelsen, herudover også kravene til dokumentation og grundlaget for sammenlignelighed.

SKATs vejleding 2009.08.21 om Transfer Pricing der bl.a. beskæftiger sig med alle typer immaterielle er en udbygning af goodwill cirkulæret der kun beskæftigede sig med goodwill. Med cirkulærets udgangspunkt i historisk data, afspejler værdien det historiske vækst og afkast virksomheden har haft og ved beregningen eksistere der en forventning om at dette afkast og vækst vil udvikle sig i samme retning som de historiske tal. Ved brug af fx DCF modellen finder man ved hjælp af traditionelle økonomiske overvejelser en værdi der afspejler virksomhedens markedsværdi.

# Konklusion

Første del af processen ved værdiansættelse af *noget*, er at man identificerer hvad dette ”*noget*” er. Definitionerne af immaterielle aktiver er mange, og det er derfor vigtigt at man ser på begrebet i den rigtige kontekst. Da et immaterielt aktiv indenfor en kontekst ikke nødvendigvis betragtes som et immaterielt aktiv inden for en anden kontekst. Skattelovens definition af immaterielle aktiver er bred og er den af de gennemgåede definitioner der favner bredest.

Anden del er at det også er vigtigt at konstatere om aktivet reelt er afstået og ikke bare udlånt i en bestemt tidsperiode. Man kan først foretage afstivninger mv af aktivet når det faktisk er afstået. Der er altså af væsentlig betydningen for beskatningen at en reel afståelse har fundet sted.

Reguleringen af immaterielle rettigheder finder sted i afskrivningsloven. Men selve beskatningen af aktivet, den ”aktiv-pakke” eller virksomhed den er del af, beskattes ud fra den kontekst aktivet afstås. Der findes forskellige regler om skattefri afståelser fx i forbindelse med fusion, spaltning, tilførsel af aktiver og aktieombytning og der skal tages en vurdering af om det er den rigtige løsning at benytte disse regler eller at løsningen er at undlade skatteudsættelsen.

Når afståelsen/salget er foretages til koncernforbundne selskaber på tværs af landegrænser skal man reguleringsvis se på guidelinesne for Transfer Pricing. Principperne indenfor Transfer Pricing tager udgangspunkt i armslængdeprincippet og transaktionerne skal altså foretages til priser som hvis der var tale om transaktioner mellem uafhængige parter. For at sikre at dette er tilfældet skal selskaberne opfylde en række dokumentationskrav.

Der findes mange værdiansættelsesmodeller, og ved de enkelte værdiansættelser er det vigtigt at se på hvilken model der passer bedst i forhold til det immaterielle aktiv, den ”aktiv-pakke”, eller virksomhedsdel mv. og bedst tager højde for typen af aktivet. Indkomstmetoden og markedsmetoden har hvert deres udgangspunkt i værdiansættelsen. Beregningen efter goodwill cirkulæret tager sit udgangspunkt i historiske regnskabsdata, hvor indkomstmetoden tager udgangspunkt i den forventede indtjeningen og markedsmetoden tager højde for sammenlignelige virksomheder ved at bliver udregnet i forhold til en peer-gruppe. SKAT foretrækker de indkomstbasserede metoder, de ligger dog i den høje ende i forhold til alle værdiansættelserne. Ved at sætte en indkomsts baseret metode op mod en af markedsmetoderne, tager man dermed højde for sammenlignelige transaktioner og dette kan give et mere retvisende billede af den reelle værdi.

Grundlæggende for værdiansættelsesmodellerne er at der tages udgangspunkt i sammenlignelige transaktioner og at de skal tage udgangspunkt i armslængdeprincipperne. Da der er tale om unikke aktiver kan det være svært eller næsten umuligt at finde en transaktion der kan benyttes som sammenligningsgrundlag. Ved at have identificeret aktivet og dens egenskaber kan man forsøge at komme tæt på en sammenlignelig transaktion. Alternativt kan man dele aktivet op i flere dele, hvis der findes sammenlignelige transaktioner af enkeltdelene.

Der er som bekrevet flere problemstillinger når et immaterielt aktiv skal beskattes og værdiansættes. Specielt det at transaktion skal bygge på sammenlignelige transaktioner er vanskeligt, da der ofte er tale om unikke immaterielle aktiver og et sammenlignelses grundlag er svært at fremskaffe. Ved at kombinere flere værdiansættelsesmetoderne, dannes der et bredere fundament for den estimerede værdi.

# Litteraturliste

## **Bøger**

Blume, Peter, 2009, *Juridisk metodelære*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag

Elling, Jens O & Sørensen, Ole, 2006, *Regnskabsanalyse og værdiansættelse*, Gjellerup.

Eriksen, Claus Hedegaard 2007, *Beskatning af immaterielle aktiver*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter, 2008: *Transfer pricing i praksis*, Magnus Informatik A/S.

Karnøe, Lars (red) mf., 2008:*Immaterialret, Indhold – værdiansættelse – skat*, Forlaget Thomson A/S, København.

Michelsen, Aage mf. 2009: *Lærebog om indkomstskat*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Pedersen, Jan mf. 2009: *Skatteretten 1*, Thomson Reuters Professional A/S, København.

Pedersen, Jan mf. 2009: *Skatteretten 2*, Thomson Reuters Professional A/S, København.

Winther-Sørensen, Niels mf. 2013, *Skatteretten* 3, Karnov Group Denmark A/S, København

## **Artikler**

Andersen, Jørgen Juul og Bjerre, Thomas, SU 2004, 85. *Transfer Pricing af immaterielle aktiver.*

Bernsen, Jonathan., Kelstrup, Asger M og Toftemark, Kasper, SU 2009, 364. *Ny dansk værdiansættelsesvejledning.*

Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83. *Værdiansættelse af immaterielle rettigheder.*

## **Love, bekendtgørelser, cirkulærer, vejledninger, mv.:**

Aktieavancebeskatningsloven

Afskrivningsloven

Fusionsskatteloven

Kildeskatteloven

Ligningsloven

Lov nr. 458 af 22.12.1939

Lov nr. 148 af 28. maj 1958

Personskatteloven

Selskabsskatteloven

Skattekontrolloven

Statsskatteloven

BEK nr. 42 af 24/1 2006

Goodwillcirkulæret 2000-10: Vejledende anvisning om værdiansættelse af goodwill

SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing; kontrollerede transaktioner; værdiansættelse

IAS38

Den Juridiske vejledning 2014-1

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, juli, 2010, OECD

Regeringen, Vækstplan DK – stærke virksomheder, flere job, februar 2013

## D**omme**

SKM2005.167.Ø
SKM2006.284.SR
SKM2007.272.SKAT
TfS 1999, 574 V
TfS 1992, 431 V
TfS 2004, 76 H

## Hjemmesider

<http://www.skm.dk/skattetal/satser/satser-og-beloebsgraenser/virksomhedsskatteloven/>, set d. 13-04-2014

1. Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83 [↑](#footnote-ref-1)
2. Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83, s. 1. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83, s. 3. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83 [↑](#footnote-ref-4)
5. Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83 [↑](#footnote-ref-5)
6. Blume, Peter, 2009 [↑](#footnote-ref-6)
7. Michelsen, Aage, mf. 2009 s. 112 [↑](#footnote-ref-7)
8. Bernsen, Jonathan, mf. SU 2009, 364 s. 2. [↑](#footnote-ref-8)
9. Pedersen, Jan s. 696 [↑](#footnote-ref-9)
10. Karnøe, Lars, 2008 s. 367 [↑](#footnote-ref-10)
11. Michelsen, Aage, 2009 s.593 [↑](#footnote-ref-11)
12. Eriksen, Claus Hedegaard 2007 s.31 ff [↑](#footnote-ref-12)
13. Pedersen, Jan, 2009 s. 696. [↑](#footnote-ref-13)
14. Michelsen, Aage, 2009 s. 589. [↑](#footnote-ref-14)
15. Karnøe, Lars 2008 s. 367 [↑](#footnote-ref-15)
16. Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83 [↑](#footnote-ref-16)
17. Pedersen, Jan mf. 2009 s. 436. [↑](#footnote-ref-17)
18. Michelsen, Aage, 2009 s. 590 [↑](#footnote-ref-18)
19. Michelsen, Aage, 2009 s. 596 [↑](#footnote-ref-19)
20. Eriksen, Claus Hedegaard, 2007 s. 44 [↑](#footnote-ref-20)
21. Eriksen, Claus Hedegaard, 2007 s. 46 [↑](#footnote-ref-21)
22. Karnøe, Lars 2008, s. 374. [↑](#footnote-ref-22)
23. Den Juridiske vejledning (2014, afs. C..6.4.2.1) [↑](#footnote-ref-23)
24. Karnøe, Lars, 2008, s. 59 [↑](#footnote-ref-24)
25. Karnøe, Lars, 2008, s. 74 [↑](#footnote-ref-25)
26. Karnøe, Lars, 2008, s. 59. [↑](#footnote-ref-26)
27. Karnøe, Lars, 2008, s. 60. [↑](#footnote-ref-27)
28. Karnøe, Lars 2008, s.369 [↑](#footnote-ref-28)
29. Pedersen, Jan, 2009 s. 699 [↑](#footnote-ref-29)
30. Karnøe, Lars 2008, s.370 [↑](#footnote-ref-30)
31. Eriksen, Claus Hedegaard, 2007 s. 158 [↑](#footnote-ref-31)
32. Michelsen, Aage mf. 2009, s. 960. [↑](#footnote-ref-32)
33. Pedersen, Jan mf. 2009, s. 531 [↑](#footnote-ref-33)
34. Den Juridiske vejledning (2014-1, C.D.5.2.1) [↑](#footnote-ref-34)
35. Den juridiske vejledning (2014-1 C.D.5.4.1) [↑](#footnote-ref-35)
36. Pedersen, Jan mf. 2009 s. 563 [↑](#footnote-ref-36)
37. Pedersen, Jan mf. 2009 s. 530, 564 [↑](#footnote-ref-37)
38. Michelsen, Aage, 2009. s. 963. [↑](#footnote-ref-38)
39. Michelsen, Aage, 2009. s. 960. [↑](#footnote-ref-39)
40. Michelsen, Aage, 2009. s. 966. [↑](#footnote-ref-40)
41. Michelsen, Aage, 2009. s. 970. [↑](#footnote-ref-41)
42. Michelsen, Aage, 2009. s. 971. [↑](#footnote-ref-42)
43. Pedersen, Jan mf. 2009, s 576. [↑](#footnote-ref-43)
44. Karnøe, Lars 2008 s.397 [↑](#footnote-ref-44)
45. Hansen, Anders Oreby S. 155 [↑](#footnote-ref-45)
46. Hansen, Anders Oreby S. 155 [↑](#footnote-ref-46)
47. SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing; kontrollerede transaktioner; værdiansættelse [↑](#footnote-ref-47)
48. Den juridiske vejledning (2014-1, C.D.11.2.2.1.1) [↑](#footnote-ref-48)
49. OECD’s Transfer Pricing Guidelines, 2010 [↑](#footnote-ref-49)
50. OECD's Transfer Pricing Guidelines, 2010 pkt. 2.9 [↑](#footnote-ref-50)
51. Winther-Sørensen, Niels mf., 2013 [↑](#footnote-ref-51)
52. Karnøe, Lars 2008 s. 393 [↑](#footnote-ref-52)
53. Karnøe, Lars 2008 s. 340 [↑](#footnote-ref-53)
54. Karnøe, Lars 2008 s. 340 [↑](#footnote-ref-54)
55. Ottosen, Arne Møllin, SU 2004, 83 s.1 [↑](#footnote-ref-55)
56. Karnøe, Lars 2008 s. 342 [↑](#footnote-ref-56)
57. SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing [↑](#footnote-ref-57)
58. SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing s. 4 [↑](#footnote-ref-58)
59. Bernsen, Jonathan, mf. SU 2009, 364 s. 4. [↑](#footnote-ref-59)
60. Vækstplan DK – stærke virksomheder, flere job, februar 2013 s. 7. [↑](#footnote-ref-60)
61. Karnøe, Lars. 2008 s. 346. [↑](#footnote-ref-61)
62. Karnøe, Lars. 2008 s. 348. [↑](#footnote-ref-62)
63. Karnøe, Lars. 2008 s. 350. [↑](#footnote-ref-63)
64. Den juridiske vejledning 2014-1 [↑](#footnote-ref-64)
65. SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing s 15 [↑](#footnote-ref-65)
66. SKATs vejledning af 2009-08-21 om Transfer Pricing s. 5 [↑](#footnote-ref-66)
67. Bernsen, Jonathan mf. SU 2009,364. s. 1. [↑](#footnote-ref-67)
68. BEK nr. 42 af 24/1 2006 [↑](#footnote-ref-68)
69. Bernsen, Jonathan mf. SU 2009,364. s. 1. [↑](#footnote-ref-69)
70. Bernsen, Jonathan mf. SU 2009,364. s. 3. [↑](#footnote-ref-70)
71. Bernsen, Jonathan mf. SU 2009,364. s. 4. [↑](#footnote-ref-71)
72. Eriksen, Claus Hedegaard, 2007 s. 158 [↑](#footnote-ref-72)
73. Eriksen, Claus Hedegaard, 2007 s. 233 [↑](#footnote-ref-73)
74. Eriksen, Claus Hedegaard, 2007 s. 233 [↑](#footnote-ref-74)
75. Karnøe, Lars, 2008, s 374. [↑](#footnote-ref-75)
76. Goodwillcirkulæret 2000-10: Vejledende anvisning om værdiansættelse af goodwill [↑](#footnote-ref-76)
77. Goodwillcirkulæret 2000-10: Vejledende anvisning om værdiansættelse af goodwill, afs. 3,2. [↑](#footnote-ref-77)
78. Kapitalafkastssatsen er på 2 % (2013) jf.

<http://www.skm.dk/skattetal/satser/satser-og-beloebsgraenser/virksomhedsskatteloven/> [↑](#footnote-ref-78)
79. SKATs Vejledning af 2009-08-21om Transfer Pricing [↑](#footnote-ref-79)