**Transfer pricing og immaterielle aktiver**

**Transfer pricing and intangible assets**





Kandidatafhandling – Cand.merc.jur

Afleveret d. 16-05-2012

Vejleder:

Jacob Bach Pedersen

Forfatter:

Mai Lund Svendsen - 20063023

**Indholdsfortegnelse**

1. **Indledning……………………………………………………………………………………….8**
   1. **Problemstilling………………………………………………………………………….…9**
      1. **Problemformulering…………………………………………………………….......10**
   2. **Afgrænsning……………………………………………………………………………….10**
      1. **Positiv afgrænsning……………………………………………………………...…..11**
      2. **Negativ afgræsning……………………………………………………………….....12**
   3. **Disposition…………………………………………………………………………………13**
   4. **Metode……………………………………………………………………………………..17**
      1. **Metodekritik………………………………………………………………………....17**
   5. **Relevante retskilder………………………………………………………………………18**
2. **Immaterielle aktiver…………………………………………………………………………...22**
   1. **Definition af immaterielle aktiver…………….…………………………………...……..22**
      1. **Dansk lovregulering……………………………………………………………...….22**
      2. **OECD’s regler…………………………………………………………………...…..24**
   2. **Overdragelsesformer…………………………………………………………………...…26**
      1. **Fuldstændig overdragelse - salg…………………………………………………....26**
      2. **Delvis overdragelse -licens….………………………………………………………26**
   3. **Ejerskabsdefinition på immaterielle aktiver……………………………………………28**
      1. **Dansk lovgivning….………………………………………………………………....29**
      2. **OECD’s regler…………………………………………………………………….....31**
      3. **Ejerskabsdefinitioner i forhold til udvikling/skabelse af immaterielle aktiver....32**
      4. **Opsummering………………………………………………………………………..36**
   4. **Delkonklusion…………………………………………………………………………......37**
3. **Transfer pricing regler……………………………………………………………………...…38**
   1. **Overblik over transfer pricing regler.………………………………………………...…38**
      1. **Dansk lovregivning..………………………………………………………………...39**
         1. **LL §2………………………………………………………………......40**
            1. **Lovforarbejder…………………………………………………......…43**
         2. **SKL § 3B…………………………………………………………........45**

**Bevisbyrde……………………………………………....46**

* + - * 1. **Retskildeværdi………………………………………………………...46**
      1. **Myndighedernes korrektionsadgang………………………………...46**
         1. **Interessefællesskab……………………………………………………47**
         2. **Dispositions- og vilkårskorrektioner…………………………….......48**

**Primær, korresponderende og sekundær korrektion..49**

**Illustration af korrektionerne…………………………50**

* 1. **Delkonklusion……………………………………………………………………………..50**
  2. **OECD regler………………………………………………………………………………51**
     1. **Overblik……………………………………………………………………………...51**
        1. **OECD’s modeloverenskomst artikel 9- armslængdeprincippet…..51**
           1. **Retskildeværdi……………………………………………………….52**
        2. **OECD’s Guidelines……………………….…………………………52**
           1. **Sammenlignelighed………………………………………………….52**
           2. **Armslængde metoder……………………………………………….54**

**Transaktionsbaserede armslængdemetoder………...56**

**The comparable uncontrolled price method (CUP)...56**

**The resale price method (RPM) ……………………..57**

**Cost plus method (CPM)…………………………......58**

**Resultatbaserede armslængde metoder…………......59**

**Profit split method (PMS)……………………………59**

**Transactional net margin method (TNMM)………...60**

**Metodevalg…………………………..………………...61**

* + - * 1. **Retskildeværdi………………………………………………………64**
  1. **Delkonklusion……………………………………………………………………………64**

1. **Værdiansættelse transaktioner af immaterielle aktiver…………………………………...65**
   1. **Overblik……………………………………………………………………………….....65**
      1. **OECD’s Guidelines vedrørende værdiansættelse af immaterielle aktiver….....66**
      2. **SKAT’s værdiansættelsesvejledning………………………………………….......66**
         1. **Indkomstbaserede metoder…………………………………………67**
            1. **DCF-metoden (discounted cash flow) ……………………………..68**
            2. **Relief-from-royalty metoden……………………………………….69**
            3. **EVA-metoden (economic value added method)…………………...69**
         2. **Markedsbaserede metoder….………………………………………69**
         3. **Omkostningsbaserede metoder……………………………………...70**
         4. **Retskildeværdi……………………………………………………….70**
   2. **Delkonklusion…………………………………………………………………………….70**
2. **Konklusion…………………………………………………………………………………….71**
3. **Perspektivering………………………………………………………………………………..73**
4. **Litteraturliste………………………………………………………………………………….74**

**English summary**

As seen from the title of this thesis, the subject to this is Transfer pricing and intangible assets. The reason for this chosen subject is increased exposure within the area of tax regulation during the past year. The great deal of attention amongst politicians, professionals and in the media is related to the new government’s intensified focus on this subject. After his accession the new tax minister has launched his action plan, which contains an enlarged focus on multinational companies’ tax payments in Denmark. The same focus is reflected in SKAT’s action plan for 2012, which amongst others contains the subtopic concerning Transfer pricing and intangible. The concepts of Transfer pricing and intangible assets are very difficult to define in connection with each other, which makes it challenging to regulate this area.

The concept of Transfer pricing can overall be described as the intercompany transfer pricing and terms used in trade between intragroup companies. It can be assumed that the increased focus on the existing legislation is related to the developments in the area as a result of the globalization. Estimates show that 60 % of all world trade takes place internally between about 778.000 affiliates that belong to approx. 78.000 intragroup companies. To that extent the transfer pricing seems to be quite comprehensive, determined on the fact, that over half of all world trades takes place though multinational corporations. In order to eliminate any advantages in the market terms during the intragroup trading, compared to the trading between independent parties, the transfer pricing legislation should be based on market conditions – the arm’s length principle.

The concept of intangible assets is very difficult to define due to its not physical character, but can often be characterized as a kind of patent, brand or knowledge gained/developed within the company. The company added value from these intangible assets, is now days valued higher than in the past because of the changes in society, from earlier being based on production and agricultural society, to now being based on an information- and knowledge society. The extent of this increase will also be a result of the increased globalization, which means that a higher share that in the past of a company’s total assets are intangible assets – for example is 93 % of the Coca-Cola group plant and machinery whereas the remaining part primary consist of intangible assets as for example the Coco- Cola brand.

The globalization process has a huge impact on the legislation within the Transfer pricing area.

The problem of transfer pricing and intangible assets in this context includes the uncertainty regarding overall internal evaluation of intangible assets within the multinational enterprises. The intangible assets value has to reflect what this could be exchanged to on the market – arm’s length principle. This issue became apparent when the intangible assets are being transferred from one company to another within the multinational enterprises or to an external part. When intangible is traded, its value will be determined, and transfer taxation takes place. This underlines how important a correct evaluation of the intangible assets is, because this will have an impact on the amount of the transfer tax. The challenges in correct evaluation of intangible assets is a result of the intangible assets complicity as its extremely difficult to find comparable intangible assets on the existing markets. When it’s not directly possible to find comparable intangible assets on the market, it is very difficult to set a price, reflecting market conditions. It is therefore important to have recognized methods of how Intangible assets can be calculated on an arm’s length basis. As mentioned above the evaluation issue arises when the intangible assets need to be transferred, and it will therefore be necessary to determine the value of the intangible assets. A definition of who owns the intangible assets will be addressed in this thesis in order to demonstrate when the intangible has been transferred and to determine who has the right for the intangible assets and the profit generated from their sale.

In this thesis methods of calculation of the arm’s length price will be evaluated from a multinational and national transfer pricing legislations point of view. Following the challenges described above, the thesis define the ownership of intangible assets in multinational enterprises and taxation issue which could arise from the current Danish tax legislation point of view, regarding a total- and partial transfer of intangible assets.

**Anvendte forkortelser**

**Lovforkortelser**

AL Afskrivningsloven (LBK nr. 1191 af 11/10/2007)

LL Ligningsloven (LBK nr. 1365 af 29/11/2010)

SKL Skattekontrolloven (LBK nr. 1126 af 24/11/2005)

SL Statsskatteloven

**Andre forkortelser**

BEK Bekendtgørelse

LR Ligningsrådet

LSR Landsskatteretten

SKM SKAT-meddelelse

SR Skatterådet

TfS Tidsskrift for Skatter og Afgifter

UfR Ugeskrift for Retsvæsen

H Højesteretsdom

Ø Østre Landsretsdom

V Vestre Landsretsdom

Dokumentationsvejledningen Transfer pricing – kontrollerede transaktioner – dokumentationspligt, februar 2006.

Dokumentationsbekendtgørelsen Bekendtgørelse nr. 42 af 24. januar 2006: om dokumentation af prisfastsættelse af kontrollerede transaktioner.

Værdiansættelsesvejledningen SKAT, Transfer Pricing; kontrollerede transaktioner;

værdiansættelsesvejledningen (af 21/8 2009).

OECD Organisation for Economic Cooperation and Development.

OECD’s modeloverenskomst OECD's modeloverenskomst vedrørende indkomst og formue - senest ændret 2008-07-18.

OECD Guidelines OECD’s Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (2010).

**1 Indledning**

Transfer pricing er i disse tider et højt eksponeret emne inden for skatteretten. Grunden til den megen fokus blandt politikere, fagfolk og medier skyldes den nye regerings intensiveret fokus på området. Den nye skatteminister har sat stort fokus på de multinationale selskabers skattebetaling i Danmark,[[1]](#footnote-1) og dette fokus ses også afspejlet i SKAT’s indsatsplan for 2012.[[2]](#footnote-2) På SKAT’s indsatsplan 2012, er der et specifikt fokusområde under transfer pricing omhandlende immaterielle aktiver. Transfer pricing og immaterielle aktiver er to begreber der i sammenhæng, er meget svære at håndtere, hvilket derfor også gør det vanskeligt at lovregulere dette område.

Begrebet transfer pricing kan overordnet beskrives som de interne afregningspriser og vilkår, der benyttes ved samhandel mellem koncernforbundne selskaber. Det må antages at det øgede fokus på den eksisterende lovgivning, har baggrund i udviklingen på området, som følge af den øgede globalisering.[[3]](#footnote-3) Skøn viser, at 60 % af verdenshandelen sker internt mellem ca. 778.000 koncernselskaber, som tilhører ca. 78.000 koncerner.[[4]](#footnote-4) Omfanget af transfer pricing ses således at være ret omfattende ved, at over halvdelen af verdenshandelen finder sted gennem multinationale selskaber. For der ikke skal være markedsfordel ved koncernintern samhandel, i forhold til handel mellem uafhængige parter, så tager transfer pricing lovgivningen udgangspunkt i at disse transaktioner foregår på markedsvilkår – armslængdeprincippet.[[5]](#footnote-5)

Begrebet immaterielle aktiver er ved sin uhåndgribelige karakter svære at definere, men kan ofte karakteriseres ved en form for patent, brand eller viden oparbejdet/udviklet i virksomheden. Denne merværdi, som virksomheden har skabt ved de immaterielle aktiver, tillægges en større værdi end tidligere i virksomhederne, da vi generelt bevæger os fra et produktions- og landbrugssamfund til et informations- og videnssamfund.[[6]](#footnote-6) Det stigende omfang kan deslige ses som en følge af den øgede globalisering, hvilket bevirker at en større andel af selskabernes samlede aktiver er immaterielle aktiver – eksempelvis udgør fabrikker og maskiner 93 % af Coca-Cola koncernen, mens resten primært består af immaterielle aktiver såsom brand,[[7]](#footnote-7) hvilket anses at være en betydelig andel i forhold til tidligere.

Globaliseringen har sat et meget stort præg på dette område, hvilket naturligt bevirker et også øget fokus på de lovregulerende regler på området.[[8]](#footnote-8) Ovenstående ligger således op til afhandlingens problemstilling om hvorledes transfer pricing og immaterielle aktiver i sin sammenhæng lovreguleres.

**1.1Problemstilling**

Problemstillingen ved transfer pricing og immaterielle aktiver omfatter overordnet værdiansættelse af immaterielle aktiver ved koncerninterne transaktioner. De immaterielle aktivers værdiansættelse, skal afspejle hvad disse kan omsættes til på det fri marked - armslængdeprincippet.[[9]](#footnote-9)

Det vanskelige ved værdiansættelse af immaterielle aktiver er, at de ofte er så komplekse, at de ikke kan sammenlignes på det fri marked. Når de ikke kan sammenlignes direkte, så kan det være meget vanskeligt at fastsætte en markedspris, hvilket er essensen idenfor transfer pricing. Det er derfor vigtigt, at der findes anbefalede metoder til hvorledes disse fastsættes, hvilket beskrives i OECD Guidelines. Ligeledes findes der også nationale anbefalede metoder til, hvorledes en markedspris fastligges, hvilket gør det interessant at sammenholde disse danske anbefalede armslængdemetoder med OECD Guidelines anbefalede armslængdemetoder.

Problemstillingen ved en korrekt værdiansættelse, ses i praksis når der sker en overdragelse af et immateriellet aktiv ved en koncernintern transaktion. Når et immaterielt aktiv overdrages, så skal en overdragelsespris værdifastsættes, hvilket vil afhænge af overdragelsesformen. Der kan enten ske en fuldstændig overdragelse, hvor der sker et salg af det immaterielle aktiv. Ved denne overdragelsesform vil værdiansættelsen omfatte salgsprisen af det immaterielle aktiv, og ud fra denne vil en afståelsesbeskatning fastsættes. En anden overdragelsesform vil være en delvis overdragelse, hvor der vil ske en løbende betaling, som vil være den der skal prisfastsættes. Forskellen på de to overdragelsesformer omfatter, hvorvidt ejerskabet til det immaterielle aktiv er overdraget. Ved en fuldstændig overdragelse vil ejendomsretten overdrages til det købende koncernselskab. Ved en delvis overdragelse vil ejendomsretten bibeholdes, mens den delvise overdragelse vil omfatte brugsretten til det immaterielle aktiv, hvilket vil være den løbende ydelse som det købende koncernselskab, vil betale for – royaltybetaling. Denne royalty vil også skulle beskattes hos det købende koncernselskab, hvorfor en korrekt prisfastsættelse også vil være relevant i denne sammenhæng.[[10]](#footnote-10)

En fastsættelse af en ejerskabsdefinition for immaterielle aktiver, ses ud fra ovenstående at være relevant, da ejerskabet er bestemmende for rettigheden til det immaterielle aktiv, indtægten som flyder herfra samt beskatningsgrundlaget hertil. I afhandlingen vil denne ejerskabsdefinition fastlægges ud fra de danske retsregler, men en sådan en ejerskabsdefinition vil ikke altid være lige let at fastligge. Problemet ved at fastligge en ejerskabsdefinition, ses i de tilfælde hvor et koncernselskab ikke formelt ejer det immaterielle aktiv, men afholder udgifter og påtager sig en risiko, i forbindelse med eksempelvis udvikling eller markedsføring af det immaterielle aktiv. I sådanne situationer vil et økonomisk ejerskab kunne opstå, hvilket vil afvige fra ejerskabsdefinitionen som defineres i de danske retsregler. Den danske ejerskabsdefinition omfang vil derfor sammenholdes med disse situationer, samt hvad der anbefales ved sådanne i OECD Guidelines.

Ud fra ovenstående indledning og problemstilling vil afhandlingen specifikt tage afsæt i følgende problemformulering:

**1.1.1. Problemformulering**

|  |
| --- |
| Hvordan defineres ejerskabet til immaterielle aktiver i internationale koncerner, og hvilke skattemæssige problemstillinger ses der ud fra gældende dansk ret, ved fuldstændig og delvis overdragelse af immaterielle aktiver? |

Problemformuleringen er en toleddet problemformuering. Første led af problemformuleringen vil i afhandlingen belyse hvorledes ejerskabet til immaterielle aktiver defineres. I den forbindelse vil immaterielle aktiver skulle defineres, og her vil udgangspunktet være danske retsreglers definition af immaterielle aktiver. Da problemformuleringen omfatter internationale koncerner, så vil den danske definition af immaterielle aktiver sammenholdes med den OECD’s definition. Samme systematiske tilgang vil ske, ved belysning af hvorledes ejerskabet til immaterielle aktiver defineres. Anden del af problemformuleringen har med afsæt i første led af problemformuleringen til hensigt at belyse, hvilke skattemæssige konsekvenser en fuldstændig eller delvis overdragelse kan have ud fra gældende dansk ret. Her vil forskellene på gældende regler for de to overdragelse måder analyseres, således eventuelle forskelle og skattemæssige konsekvenser vil kunne fastslås.

**1.2. Afgrænsning**

I dette afgrænsningsafsnit vil det præciseres hvilke områder der inkluderes indenfor afhandlingens emneområde. Afhandlingen som omhandler transfer pricing og immaterielle spænder bredt, hvorfor dette afsnit vil beskrive hvilke emner der afgrænses til og fra. Afhandlingen medtager kun de emner, der indenfor afhandlingens område, er tjenlige til brug for løsning af den fastsatte problemformulering.[[11]](#footnote-11) Dette ses ved den henholdsvis positiv- og negative afgræsning der foretages nedenfor.

**1.2.1. Positiv afgræsning**

Der vil i det følgende uddybes hvilke emner der medtages/berøres i afhandlingen, til brug for løsning af den fastsatte problemformulering.

Problemformuleringen omfatter emnet transfer pricing, da denne vil undersøge transaktionsforhold mellem internationale koncerner. For transfer pricing reglerne kan finde anvendelse kræver det, at betingelserne herfor er opfyldt. Det antages derfor i afhandlingen at betingelsen om bestemmende indflydelse er opfyldt, således transfer pricing reglerne kan finde anvendelse.

Myndighedernes korrektionsadgang vil ligeledes berøres i afhandlingen. Korrektionstypen som afhandlingen afgrænser sig til at belyse, er vilkårskorrektion, også kaldet en priskorrektion. Denne positive afgrænsning ses i forhold til de gældende transfer pricing regler som afhandlingen har afsæt i. Vilkårskorrektioner er hjemlet i disse regler, nærmere betegnet LL § 2, hvorfor det dermed er relevant i denne afhandling. Metoderne til hvorledes myndighederne kan korregere vil omfatte primær-, korresponderende- og sekundærkorrektion og vil blive belyst med egne konstrueret eksempler.

De transaktioner som problemformuleringen har til hensigt at undersøge skattemæssige konsekvenser af, omhandler fuldstændig og delvis overdragelse. Transaktionen vedrørende fuldstændig overdragelse omhandler det forhold, hvor der foretages et salg af et immaterielt aktiv og ejerskabet således overdrages med aktivet. Det betyder, at værdiansættelsesmetoderne ved salg af et immaterielle aktiv vil belyses. Transaktionen ved delvis overdragelse omhandler derimod det forhold, hvor kun brugsretten overdrages, således ejerskabet forbliver ved den oprindelige part. Værdiansættelsesmetoderne til bestemmelse af hvilken royalty brugeren skal betale ejeren af det immaterielle aktiv, vil således i denne sammenhæng belyses.

Problemformuleringen omhandler immaterielle aktiver i forbindelse fuldstændig og delvis overdragelse. Det vil derfor kun ses på de immaterielle aktiver der i sin form vil kunne udskilles til særskilt overdragelse. I forbindelse med transfer pricing er det de kommercielle immaterielle aktiver, der er de mest interessante. Disse er oftest forekommende, da de er et resultat af selve værdiskabelsen i virksomheden. Det er derfor disse immaterielle aktiver, der er i fokus i denne afhandling.

Definitionen af immaterielle aktiver vil i overensstemmelse med problemformuleringen fastlægges ud fra gældende dansk ret, men da problemformuleringen omfatter internationale koncerner, så vil internationale definitioner på immaterielle aktiver berøres her i forhold til.

Dobbeltbeskatningsaftaler vil kort omtales i forhold til de skattemæssige konsekvenser der konkluderes, men disse vil ikke uddybes nærmere i afhandlingen, da det vil være for omfattende i forhold til afhandlingens omfang.

Rentefiksering vil kun nævnes i forbindelse med en skildring af transfer pricing reglernes baggrund. Derfor vil dette ikke særskilt behandles i afhandlingen.

FSR notatet vil kun nævnes i forbindelse værdiansættelsesvejledningen, som tager udgangspunkt i dette. Derfor vil dette ikke særskilt behandles i afhandlingen.

**1.2.2. Negativ afgrænsning**

I det følgende vil de emner der ikke medtages/uddybes i afhandlingen, blive nævnt. Der afgrænses negativt til det følgende, da det enten vurderes at være for omfattende i forhold til afhandlingens størrelse, eller pga. det ikke anses for tjenligt i forhold til løsning af den fastsatte problemformulering.

Ud fra ovenstående ses den positive afgrænsning vedr. myndighedernes korrektionsadgang at afgrænse sig til vilkårskorrektion. [[12]](#footnote-12) Det betyder derfor at afhandlingen kun vil nævne og ikke dybdegående vil behandle dispositionskorrektioner.

Ud fra ovenstående positiv afgrænsning fastslås det, at afhandlingen vil belyse transaktioner ved indenfor internationale koncerner, og at betingelserne herfor derfor antages for opfyldte.[[13]](#footnote-13) En nærmere udredelse for hvornår der er bestemmende indflydelse i en koncern, og definitionen for hvornår der foreligger en koncern, vil derfor ikke behandles i afhandlingen. Deslige vil andre interesseforbundne parter end koncernselskaber, herunder fysiske personer og faste driftssteder, heller ikke behandles i afhandlingen.

Transaktionerne ved fuldstændig- og delvis overdragelse ses positivt afgrænset ovenfor[[14]](#footnote-14). I forbindelse med transaktionernes værdiansættelse, så vil dokumentations- og oplysningspligten, kun overordnet berøres i forbindelse med afsnittet hvor SKL § 3B bliver gennemgået.[[15]](#footnote-15) Den mere dybdegående beskrivelse, som ses uddybet i SKAT’s dokumentationsbekendtgørelse, vil kun nævnes i punktform, da denne vurderes at være tjenligt for den overordnet forståelse. Ligeledes vil sammenlignelighedsanalysen kun behandles overordnet, set i forhold til afhandlingens omfang.

I forbindelse med afsnittet for delvis overdragelse, så vil der deslige foretages en negativ afgrænsing i forhold til gennemgang af dobbeltbeskatningsaftaler. Der afgrænses således fra, at belyse indgået DBO’er, hvori det er angivet at lokal lovgivning hjemler beskatning af royaltybetalinger. I samme afsnit omtales SL § 6, men denne vil ikke gennemgås yderligere, da den kun er medtaget for at give et overordnet overblik over de skattemæssige forhold ved en royaltybetaling.

Definitionen af immaterielle aktiver vil belyses i sammenhæng med emnet transfer pricing, hvilket betyder at der afgrænses fra en gennemgang af immaterielle aktivers eneretslove. Den positive afgrænsning afgrænser sig til kun at behandle kommercielle immaterielle aktiver, som kan overdrages særskilt. Det betyder at afhandlingen ikke vil belyse det immaterielle aktiv, som betegnes goodwill.

**1.3. Disposition**

Afhandlingen består af 7 kapitler, og opbygningen er som følger:

**Kapitel 1**

|  |
| --- |
| Indledning  Relevante retskilder  Metode  Disposition  Afgræsning  Problemstilling  Problemformulering  Metode kritik  Kildekritik jf. kap 3 |

Indledning vil ud fra en samfundsmæssig vinkel præsentere relevansen af afhandlingens emne, og ligge op til problemstillingen som afhandlingen har afsæt i. Problemstillingen indkredses sidst ved afhandlingens problemformulering, som vil være afhandlingens omdrejningspunkt. Kapitel 1 vil ligeledes indeholde et afgræsningsafsnit, som vil uddybe den positive- og negative afgrænsning i afhandlingen. Den positive afgrænsning vil uddybe hvilke emner der anses for relevant at medtage, til løsning af den fastsatte problemformulering. Ligeledes vil den negative afgrænsning uddybe, hvorfor mulige relaterede emner, ikke er medtaget. Pågældende dispositionsafsnit, er medtaget for at give grafisk overblik samt en uddybende forklaring af, hvorledes afhandlingen er opbygget. Metodeafsnittet under kapitel 1, vil beskrive den anvendte metode i projektet. Som underafsnit til metodeafsnittet, vil der være et metodekritikafsnit. Dette vil beskrive hvilke fordele og ulemper, der er ved den i afhandlingens anvendte metode. Sidste afsnit i kapitel 1 omfatter afhandlingens anvendte retskilder. Emnet for afhandlingen udspiller sig indenfor international skatteret, og da retskilderne indenfor dette område er specielle, så vil det generelle for disse beskrives. Retskildeafsnittet vil ydermere henvise til kapitel 3, hvor afhandlingen systematisk vil gennemgå afhandlingens anvendte retskilder. Efter hver retskilde beskrives i kapitel 3, vil afsnittene afsluttes med en retskildevurdering af hver enkel retskilde, hvilke kan sammenholdes med den generelle retskilde afsnit i kapitel 1.

**Kapitel 2**

|  |
| --- |
| Immaterielle aktiver  Definition  Overdragelsesformer  Ejerskabsdefinition  OECD’s regler  Fuldstændig overdragelse  Delvis overdragelse  Dansk  lovgivning  OECD’s regler  Dansk  lovgivning  Opsummering  Delkonklusion |

Kapitel 2 vil klarligge definitionen af immaterielle aktiver ud fra danske retsregler og OECD’s internationale regler. Ud fra samme systematik vil ejerskabsproblematikken ved immaterielle aktiver fastligges. Sidste afsnit inden delkonklusionen omfatter overdragelsesformerne ved salg -fuldstændig overdragelse og licens – delvis overdragelse. Disse vil gennemgås og sammenlignes således forskelle og skattemæssige konsekvenser ved disse kan fastligges. Kapitlet vil afslutningsvist opliste relevante pointer, sammenholdt med den fastsatte problemformulering, i en delkonklusion.

**Kapitel 3**

|  |
| --- |
| Transfer pricing regler  Dansk lovgivning  Overblik  Overblik  LL § 2  SKL § 3B  Myndighedernes korrektionadgang  OECD’s modeloverenskomst art. 9  OECD’s Guidelines  OECD regler  Delkonklusion |

Kapitel 3 omhandler de gældende transfer pricing regler. I dette afsnit vil både de danske retsregler samt de internationale OECD regler på området gennemgås. Den danske lovregulering er opdelt i formelle- og materielle retsregler samt en beskrivelse af hvorledes myndighederne har adgang til at foretage korrektion. Afsnittet for korrektion vil gennemgås ved en illustration af de tre metoder.

De internationale transfer pricing regler omfatter OECD’s model overenskomst artikel 9 - armslængdeprincippet, samt OECD’s Guidelines. Artikel 9 - armslængdeprincippet vil gennemgås og dennes retskildeværdi vil fastligges. OECD’s Guideline beskriver hvorledes immaterielle aktiver defineres, samt hvorledes disse værdiansættes ud fra en sammenlignelighedsanalyse, der danner baggrund for valg af armslængdemetode. I den forbindelse vil OECD’s anbefalede armslængdemetoder beskrives, og sættes i forhold til immaterielle aktiver, for således at kunne konkludere, hvilken der bedst finder anvendelse. Retskildeværdien af OECD’s Guidelines vil ligeledes fastslås.

Kapitlet vil afslutningsvist opliste relevante pointer ved transfer pricing reglerne, sammenholdt med den fastsatte problemformulering, i en delkonklusion.

**Kapitel 4**

|  |
| --- |
| Værdiansættelsesvejledningen  Overblik  OECD regler  Dansk regulering  OECD’s armslængdemetoder  Værdiansættelsesvejledningen  Delkonklusion |

Kapitel 4 omhandler gældende metoder til hvorledes immaterielle aktiver værdiansættes ud fra det danske retsgrundlag samt ud fra de anbefalede armslængde metoder angivet i OECD’s Guidelines. Det danske rets grundlag omfatter en gennemgang af værdiansættelsesvejledningen fra SKAT, mens OECD reglerne omfatter sammenlignelighedsanalysen og her ud fra valg af armslængdemetode. Da OECD reglerne er blevet gennemgået i kapitel 3, så vil der henvises hertil.

Kapitlet vil afslutningsvist opliste relevante pointer ved værdiansættelsen, sammenholdt med den fastsatte problemformulering i en delkonklusion.

**Kapitel 5**

|  |
| --- |
| Overblik  Delkonklusion  kapitel 2  Delkonklusion  kapitel 4  Delkonklusion  Kapitel 3  Samlet konklusion |

Kapitel 5 vil opsummere alle pointer fastsat ved de tre delkonklusioner og samle disse i en samlet konklusion.

**Kapitel 6**

Perspektivering

Lovforslag om revisorerklæring

Kapitel 6 udgør en perspektivering af afhandlingen. Denne vil tage udgangspunkt i det nylige lovforslag om en revisorerklæring.[[16]](#footnote-16)

**Kapitel 7**

Litteraturliste

Kapitel 7 vil omfatte afhandlingen anvendte litteratur.

**1.4. Metode**

Afhandlingen vil blive udarbejdet som en teoretisk opgave, baseret på den traditionelle retsdogmatiske metode. Dette betyder, at der vil blive redegjort for gældende ret i forbindelse med en ejerskabsdefinition af immaterielle aktiver indenfor transfer pricing området, samt i forhold til de gældende konsekvenser der belyses ved fuldstændig og delvis overdragelse af immaterielle aktiver. Den retsdogmatiske metode har til formål at fremstille, beskrive og eventuelt komme med forslag til en ændret retstilstand.[[17]](#footnote-17)Dette er muligt, da de fleste retskilder er åbent formulerede, og derfor kan man fortolke på disse.[[18]](#footnote-18) Desuden vil afhandlingen indeholde enkelte retspolitiske afsnit med forslag til, hvordan retstilstanden eller lovgivningen bør være. Afhandlingen vil hovedsageligt være baseret på primærlitteratur, såsom love, cirkulærer, vejledninger, bøger, tidsskriftartikler og rapporter.

**1.4.1. Metodekritik**

Ulempen ved den retsdogmatiske metode er, at denne beskriver den gældende retstilstand, hvilket hurtigt forældes.[[19]](#footnote-19) Da det er gældende ret, kan det opfattes som, at metoden ikke frembringer noget nyt. Dette er dog ikke nødvendigvis tilfældet, idet systematiseringen og den selvstændige analyse i nogle tilfælde kan tillægges selvstændig retskildeværdi.[[20]](#footnote-20) Et vigtigt krav til fremstillinger baseret på den retsdogmatiske metode, og som indeholder retspolitiske synspunkter, er, at det skal være tydeligt for læseren, at se hvornår der er tale om beskrivelse kontra argumentation for forandringer.

**1.5. Relevante retskilder**

Juridisk metode handler om at klarlægge hvilke retskilder, der er relevante for at undersøge den aktuelle retstilstand. Retskilderne benyttes til at undersøge, hvad der er gældende ret, og i den forbindelse er det vigtig at fastligge retskildernes retskildeværdi. I afhandlingen vil de danske retskilder samt OECD’s regler, der regulerer transfer pricing og immaterielle aktiver fastlægges og retskildernes retskildeværdi vil vurderes i forhold til hinanden, således gældende ret kan fastslås. De anvendte retskilders retskildeværdi vil løbende blive gennemgået i afhandlingen.[[21]](#footnote-21)

Retskilderne indenfor national skatteret og international skatteret er lidt specielle, set i forhold til andre juridiske områder. Det specielle for området er, at der her indenfor, er retskilder som ikke i sig selv har en retskildeværdi, men alligevel tillægges en sådan. Dette afsnit vil derfor skitserer sammenspillet mellem disse specielle retskilder. Retskildeværdierne for de i afhandlingens anvendte retskilder, vil ikke omfattes i dette afsnit men, som førnævnt, beskrives ved gennemgangen af de enkelte retskilder.

Hierarkisk oversigt over nationale retskilder:

* Grundloven
* De forskellige love
* Lovforarbejder
* Bekendtgørelser
* Cirkulærer
* Vejledninger
* Retsafgørelser
* Administrative afgørelser
* Retssædvaner
* Kutymer
* Retsdogmatik i form af juridisk litteratur
* Blød ret, som f.eks. henstillinger og forholdets natur vedrørende rimelighed

Retssædvaner og forholdets natur har ikke den store betydning indenfor skatteretten, da lovgivningen her er den primære retskilde.[[22]](#footnote-22) Retskildehierarkiet er således opbygget, hvor grundloven er øverst. Det følger af grundlovens § 43, at ingen skat kan pålægges, forandres eller ophæves uden ved lov.[[23]](#footnote-23) Alle udstedte love skal derfor være i overensstemmelse med grundloven. SKAT skal derfor altid kunne hjemle deres afgørelser i grundloven. Dette behøver dog ikke at være en direkte hjemmel, men kan eksempelvis være ved, at have hjemmel i en bekendtgørelse, som så skal være hjemlet i loven, hvilken skal være udstedt i overensstemmelse med grundloven. Dette krav, hvor en udstedt regel på ét trin skal være i overensstemmelse med en regel på et trin højere, kaldes legalitetsprincippet.[[24]](#footnote-24) Indenfor gælder skatteretten et skærpet legalitetskrav, hvilket betyder, at de bebyrdende lovgivninger fortolkes indskrænkende, imens fordelagtig skattelovgivning omvendt fortolkes udvidende, til fordel for skatteyderen.[[25]](#footnote-25) Den samme retskildetype kan tillægges forskellig vægt, hvilket ofte ses hos lovforarbejder, idet disse kan anvendes forskelligt af domstole og forvaltning. Dette begreb – polycentri, dækker blandt andet over, at forskellige retsområder anvender forskellige retskilder, det vil sige ligesom forskellige retlige instanser prioriterer retskilderne forskelligt.[[26]](#footnote-26) Generelt er skatterettens retskilder forbundet med en omfattende interaktion, som kan gøre det kompliceret, at bedømme en retskildes præcise betydning.[[27]](#footnote-27)

Bekendtgørelser, cirkulærer, vejledninger osv. betegnes normalt som administrative forskrifter, da disse udstedes af offentlige forvaltningsmyndigheder. Bekendtgørelser har hjemmel i lovene og er bindende for både skattemyndigheder, landsskatteretten, domstolene og skatteyderne, hvorfor disse skal holdes adskilt fra de generelle tjenestebefalinger.[[28]](#footnote-28) Dobbeltbeskatningsoverenskomster sidestilles generelt med bekendtgørelser.[[29]](#footnote-29) [[30]](#footnote-30)

De generelle tjenestebefalinger er SKAT’s meddelelser, juridiske vejledninger, ligningsvejledningen osv. Vejledninger kan ligesom cirkulærer udstedes uden hjemmel i lov eller bekendtgørelse, da formålet udelukkende er at give vejledning omkring brugen af en allerede vedtaget lov eller bekendtgørelse. Vejledningerne giver udtryk for SKAT’s opfattelse af gældende praksis, og er bindende for SKAT’s medarbejdere, medmindre vejledningen strider mod højere retskilder.[[31]](#footnote-31) En vejledning er ikke bindende for skatteyderen. Generelt sidestilles SKAT’s vejledninger med cirkulærer.[[32]](#footnote-32) Skatteankenævnene er ikke bundet af SKAT’s administrative forskrifter, herunder vejledninger. Er en vejledning meget detaljeret, kan det være en ulempe for myndigheden, idet en høj detaljeringsgrad vil gøre det svært for myndigheden at fravige vejledningen. Dette forhindrer muligheden for, at der foretages skøn, hvilket ofte vil være formålet med en myndigheds stillingtagen.[[33]](#footnote-33) Dette betyder, at der er risiko for, at det skøn som administrationen er sat til at udøve, bliver regelbundet.[[34]](#footnote-34) Det positive ved en høj detaljeringsgrad er, at denne vil skabe en mere ensartet administration i forhold til det pågældende vejledningsområde. Indenfor transfer pricing området og i denne afhandling, ses flere forskellige vejledninger at have en stor indflydelse på hvorledes området reguleres. Disse vejledninger vil, i forhold til dette afsnit, beskrives således deres retskildeværdi fastligges.

Ikke alle skattespørgsmål kan løses direkte ved fortolkning af skrevne retskilder, hvorfor administrative myndigheder også træffer afgørelser, herunder Landsskatteretten, Skatterådet og SKAT selv. Den enkelte myndigheds retskildeværdi afhænger af dennes placering i myndighedshierarkiet. Landsskatteretten er den endelige administrative klageinstans. De administrative myndigheders afgørelser kan senere ændres af domstolene, og dette har gjort, at de administrative myndigheder umiddelbart besidder en mindre retskildeværdi. Virkeligheden er dog ofte således, at de fleste afgørelser træffes af de administrative myndigheder, mens kun få afgørelser afsiges af domstolene, hvilket betyder, at de administrative myndigheder derfor kan tillægges en betydelig retskildeværdi.[[35]](#footnote-35) Som en følge af lighedsprincippet om en lige og retfærdig behandling, kan den administrative praksis normalt ikke fraviges. Praksis ændres først, hvis en overordnet myndighed udsteder nye retningslinjer. Skatteyderen kan som udgangspunkt støtte ret på den gældende administrative praksis, medmindre denne er direkte ulovlig. Det er normalt en forudsætning, at en praksis kan dokumenteres, for at den kan tillægges retskildeværdi.[[36]](#footnote-36) Den administrative praksis dannes normalt ved offentliggørelse af praksis på SKAT’s hjemmeside, men denne kan efterfølgende ændres af domstolene.[[37]](#footnote-37)

Domspraksis er endnu en vigtig retskilde, da de almene retskilder sammenholdes med de konkrete faktiske omstændigheder.[[38]](#footnote-38) Betydningen af denne retskilde afhænger af, hvilken ret der træffer afgørelsen, desto højere domstolen er placeret i retskildehierarkiet, jo større vægt. Højesteret har fået en større rolle gennem de seneste år, både i antallet af sager samt i den principielle betydning af disse.[[39]](#footnote-39) Højesteret har blandt andet indskærpet kravet om legalitet, dvs. klar lovhjemmel. Det er i dag alment anerkendt, at domstolene kan være retsskabende.[[40]](#footnote-40) Ved udformningen af love er det ofte forudsat, at domstolene senere foretager en nærmere udfyldning af disse, da der vil være et behov for at få praksis præciseret. Dette betyder, at domsafgørelser er en betydelig retskildetype. Domstolenes præjudikater er bindende for skattemyndighederne, og efter en dom kan det være nødvendigt for SKAT at præcisere praksis, hvilket ofte vil ske i ligningsvejledningen. Er administrativ praksis blevet tilsidesat, vil SKAT skulle rette ind efter dommen.[[41]](#footnote-41)

I skatteretten gælder de normale principper om lex superior og lex posterior, hvilket betyder, at en trinhøjere regel går forud for en trinlavere regel, samt at en nyere lov går forud for en ældre lov. Desuden gælder lex specialis, hvilket betyder, at en speciel regel går forud for en generel regel. Til fortolkning af loven kan der både benyttes subjektiv og objektiv fortolkningsteori. Den subjektive fortolkningsteori tager hensyn til motiverne med loven, imens en objektiv fortolkning alene ser på ordlyden. De danske domstole benytter ikke noget enkelt princip. I praksis har det dog vist sig, at der sker en vis prioritering af principperne, hvilket har betydet, at lovens ordlyd, den objektive fortolkning, ofte har forrang for lovens forarbejder, den subjektive fortolkning. Dette betyder dog ikke, at lovens forarbejder ikke spiller en vigtig rolle ved fortolkning af skattelove.[[42]](#footnote-42) Dette ses blandt andet i forbindelse med transfer pricing, hvor det er nødvendigt, at anvende forarbejder til eksempelvis fortolkning af LL § 2 samt SKL § 3 B.

**2. Immaterielle aktiver**

**2.1. Definition**

Kapitel 2 vil fastligge definitionen på immaterielle aktiver ud fra gældende dansk lovgivning og OECD’s gældende regler. Ud fra samme systematik vil ejerskabet til immaterielle aktiver ligeledes defineres. Ydermere vil kapitlet beskrive overdragelsesformerne - fuldstændig og delvis overdragelse ved transaktioner med immaterielle aktiver. Dette afsnit har således til hensigt at fastligge en delkonklusion ud fra de belyste definitioner, i henhold til den fastsatte problemformulering[[43]](#footnote-43).

**2.1. Dansk lovg**

Inden for dansk lovgivning er immaterielle aktiver/rettigheder en del af immaterialretten, som er en del af civilretten. Immaterielle aktiver og rettigheder spænder bredt og dækker: [[44]](#footnote-44)

rettigheder vedrørende litteratur og kunst, videnskab og teknik, industriel formgivning og design, samt varemærker og andre beslægtede forhold.

Disse forskellige rettigheder er reguleret og nærmere defineret i en række forskellige speciallove, der også indeholder retsbeskyttelsen af disse rettigheder.[[45]](#footnote-45) Lovene, også betegnet eneretslovene, dækker over:[[46]](#footnote-46)

patentloven, brugsmodelloven, designloven og varemærkeloven,

I skatteretten har immaterielle rettigheder ikke helt samme betegnelse, da de her betegnes som immaterielle aktiver. Immaterielle aktiver er specielle, da det er vanskeligt at foretage en præcis positiv afgrænsning af disse som begreb. Den mest beskrivende definition af immaterielle aktiver vil derfor formentlig være, at betragte dem som aktiver, der hverken er fysiske eller finansielle, hvilket således vil stemme overens med, at der ikke findes en selvstændig definition af immaterielle aktiver i dansk skatteret.[[47]](#footnote-47) Den skattemæssige behandling af immaterielle aktiver, findes primært i AL § 40, stk. 2, hvor de vigtigste eksempler på immaterielle aktiver også er opregnet – bestemmelsen er ikke udtømmende:

**AL § 40, stk. 2**. “immaterielle aktiver såsom særlig fremstillingsmetode eller lignende (knowhow), patentret, forfatter- og kunstnerret og ret til mønster eller varemærke eller ved erhvervelse af retten ifølge en udbytte-, forpagtnings- eller lejekontrakt…”

Der findes ikke megen litteratur om knowhow, men det kan umiddelbart beskrives, som en særlig viden der ikke er offentliggjort.

Den skattemæssige definition på immaterielle aktiver må betragtes som en bredere definition, end definitionen af immaterielle rettigheder i immaterialretten indenfor civilretten. Denne konstatering baseres på, at skatteretten omfatter samtlige immaterielle rettigheder, samt immaterielle aktiver, hvorom der er givet særlige skatteregler.[[48]](#footnote-48)

Der findes ikke i dansk skatteret nogen særlig definition af immaterielle aktiver til brug for transfer pricing, hvorfor denne må findes i dansk skatterets almindelige regler. Der er desuden ikke i retspraksis eksempler på en afgrænsning af begrebet.[[49]](#footnote-49) Afgrænsningen kan i den forbindelse søges i dokumentationsvejledning fra SKAT, som omhandler indholdet af transfer pricing dokumentation. Ifølge denne vejledning udgør en overnormal indtjening en kraftig indikation på en eksistens af immaterielle aktiver,[[50]](#footnote-50) og i den forbindelse opremses deslige en ikke udtømmende oplistning af immaterielle aktiver:[[51]](#footnote-51)

|  |
| --- |
| ”Immaterielle aktiver, som skal tages i betragtning, kan være knowhow, patenter og designs, som anvendes ved produktionen af et produkt, og der kan være tale om decidere den markedsføringsrelaterede immaterielle aktiver såsom varemærker, kundekartotek og kunde- og leverandørrelationer.” |

I dokumentationsvejledningen opdeles immaterielle aktiver i to kategorier, hvor den ene omfatter produktionsaktiver mens den anden omfatter marketingsaktiver. Denne opdeling ses at være den samme måde som opregnet i OECD Guidelines, hvor disse samlet betegnes som kommercielle immaterielle aktiver[[52]](#footnote-52). Begrebet kommercielle immaterielle aktiver dækker således over både immaterielle produktions- og marketingsaktiver. I forbindelse med transfer pricing er det de kommercielle immaterielle aktiver, der er de mest interessante, da disse er oftest forekommende, og resultatet af selve værdiskabelsen i virksomheden. De kommericielle immaterielle altiver vil derfor også være de mest interessante immaterielle aktiver i forbindelse med transfer pricing, hvilke derfor er i fokus i denne afhandling.

**2.1.2 OECD’s regler**

Kapitel IV i OECD’s Transfer Pricing Guidelines, omhandler immaterielle aktiver i forbindelse med transfer pricing problemstillinger. Immaterielle aktiver har således fået et selvstændigt kapitel i OECD’s Transfer Pricing Guidelines, hvilket må anses som en erkendelse af, at området indeholder særligt komplicerede problemstillinger. Kapitlet omhandler udelukkende kommercielle immaterielle aktiver, som netop er dem der har størst betydning i transfer pricing sammenhæng. De kommercielle immaterielle aktiver opdeles i to overordnede kategorier, hvilken giver en god forståelse for, hvorledes de forskellige relevante immaterielle aktiver finder anvendelse. Opdelingen omfatter henholdsvis:[[53]](#footnote-53)

|  |
| --- |
| Immaterielle produktionsaktiver – trade intangibles, og immaterielle marketingaktiver - marketing intangibles, hvorunder varemærker er en del af de immaterielle marketingaktiver. |

Produktionsaktiver beskrives af OECD som immaterielle aktiver, der skaber værdi som følge af procesteknologi, der anvendes til at transformere råvarer til færdigvarer. Eksempler på disse står oplistet i OECD Guidelines som:[[54]](#footnote-54)

|  |
| --- |
| Patenter, knowhow, formler, forretningshemmeligheder, design og modeller. |

Immaterielle produktionsaktiver er kendetegnet ved at have helt anden risiko end hvad der gør sig gældende for markedsføringsaktiver, hvilket bl.a. kan ses ved patenter.[[55]](#footnote-55) Når man udarbejder en vare eller andet, som der besluttes at påføres et patent, så er dette forbundet med store udgifter. Især er opstartsudgiften til skabelsen af immaterielle produktionsaktiver store, og kan derfor være af stor økonomisk betydning for en virksomhed. Dette skyldes ofte omfanget af den mængde af forskning og udvikling, der kræves for at opnå brugbare og værdifulde patenter. Et succesfuldt patent kan vise sig at blive et meget værdifuldt aktiv for en virksomhed, og vedrører typisk opfindelser, hvilket ofte omfatter et produkt eller en produktionsmetode.[[56]](#footnote-56) Udover patenter, kan immaterielle produktionsaktiver også omfatte:[[57]](#footnote-57)

|  |
| --- |
| Opfindelser, formler, processer, design og modeller |

Computersoftware anses også for at være et immaterielt produktionsaktiv, da det særskilt udgør en handelsvare. [[58]](#footnote-58)

Marketingsaktiver beskrives i OECD Guidelines som immaterielle aktiver, der udnyttes ved salg og markedsføring af varer og tjenesteydelser. Eksempler på disse står oplistet i OECD Guidelines som:[[59]](#footnote-59)

|  |
| --- |
| Varemærker, kundelister, distributionsnetværk, knowhow, unikke navne, unikke symboler og unikke billeder. |

Det kan ofte være vanskeligt at adskille afkastet mellem disse kategorier. [[60]](#footnote-60)Eksempelvis vil det være svært at afgøre, om salg af et produkt skyldes en effektiv markedsføring, eller alene er et resultat af produktets kvalitet opnået gennem udvikling. Immaterielle marketingaktiver, så som varemærker, har det formål at bidrage til at udbrede kommercielle muligheder, ved at skabe kendskab til et givent produkt eller serviceydelse hos forbrugeren. Marketingaktiver er generelt ikke særlig dyre at skabe, men er derimod ofte dyre at effektivisere således, at de efterfølgende genererer værdi for virksomheden. Dette kan eksempelvis ses ved et kendt brand, som er kendt ved dets varemærke. Markedsføringsudgifter er ofte det der gør det dyrt at skabe kendskabet til et givent produkt. Værdien af disse marketingaktiver kan udelukkende tillægges det kendskab og den præference af produktet, der er opnået hos forbrugerne. Kendskab og præference udgør derved selve værdien af det uhåndgribelige begreb som kendetegner immaterielle marketingaktiver.

Begrebet knowhow kan hverken defineres som et immaterielt marketingaktiv eller et immaterielt produktionsaktiv, og adskiller sig på den måde fra den ovenstående opdeling. Det er derfor også endnu sværere at definere knowhow, og vil derfor også være umulig at beskytte ved lovgivning, da det kan omfavne begge af ovenstående begreber for immaterielle aktiver.

I kommentarerne til art. 12 i OECD modeloverenskomst defineres knowhow således:[[61]](#footnote-61)

|  |
| --- |
| ”It generally corresponds to undivulged information of an industrial, commercial or scientific  nature arising from previous experience, which has practical application in the operation of an  enterprise and from the disclosure of which an economic benefit can be derived”. |

Knowhow udgør en værdifuld viden for virksomheden, og en sådan forretningshemmelighed kan omfatte f.eks. en speciel fremstillemåde.

Fælles for ovenfor skitserede kommercielle immaterielle aktiver, er at de alle kan være af stor betydning for ejeren til aktivets indtægtskilde, enten ved salg – fuldstændig overdragelse eller som løbende indtægter ved royaltybetalinger - delvisoverdragelse. Aktiverne giver ejeren en mulighed for at udnytte det immaterielle aktiv, som den eneste, hvilket gør det muligt at holde en distance til eventuelle konkurrenter. Dette giver en betydelig værdi for virksomheden.

**2.2. Overdragelsesformer**

Afhandlingens emne, transfer pricing og immaterielle aktiver omfatter koncerninterne transaktioner med immaterielle aktiver. I denne sammenhæng, er det relevant at beskrive og fastsætte hvorledes og hvornår immaterielle aktiver er overdraget ved en koncernintern transaktion. I afhandlingen er der fokus på overdragelsesformerne fuldstændig- og delvis overdragelse. Disse overdragelsesformer kan være vanskelige at fastsætte, hvilket vil belyses ved en gennemgang og sammenholdelse med kontraktsforskning og omkostningsningsfordelingsaftaler, som vil kunne indikere en overdragelse, men ikke betegnes sådan.[[62]](#footnote-62) Ydermere vil dette afsnit også have til formål at skilre de skattemæssige konsekvenser ved en fuldstændig- og delvis overdragelse af immaterielle aktiver.[[63]](#footnote-63)

**2.2.1. Fuldstændig overdragelse - salg**

En fuldstændig overdragelse af et immaterielt aktiv, internt i en koncern, defineres ved at ejendomsretten til det immaterielle aktiv overdrages. Den oprindelige ejers ejendomsret til det immaterielle aktiv ophører, og overdrages til et købende koncernselskab.

Ved koncerninterne salg af immaterielle aktiver bliver det afstående koncernselskab afståelsesbeskattet, og det købende selskab får et fradrag for udgiften samt et afskrivningsgrundlag.

**2.2.2. Delvis overdragelse - licens**

Ved delvis overdragelse af et immaterielt aktiv forbliver ejendomsretten ved den juridiske ejer/registrerede ejer af det immaterielle aktiv. Det vil sige at, ejendomsretten ikke overdrages ved delvis overdragelse, men derimod overdrages rettigheden til det immaterielle aktiv til det købende koncernselskab, også kaldet licensejeren. Licensejeren kan ved sin licensbetaling derved benytte de rettigheder tilknyttet til det immaterielle aktiv. Licensejeren betaler ikke en engangsbetaling, som ved salg af et immaterielt aktiv, men betaler i stedet en løbende licensbetaling, for netop at kunne benyttes det immaterielle aktiv løbende – denne licensbetaling betegnes som en royaltybetaling.[[64]](#footnote-64)

Specielle aftalevilkår, hvor brugsretten eksempelvis er tidsbegrænset, vil også kunne omfatte et engangsbeløb for royaltyen. Royaltyen betales således udelukkende for anvendelsen af, eller for retten til at anvende rettighederne ved det immaterielle aktiv. Royaltybetalingen er således betinget af at der foreligger et konkret og verificerbart immaterielt aktiv. Derudover giver royaltybetalinger, som sker i erhvervsmæssig øjemed, ret til at fradrage disse betalinger i den skattepligtige indkomst ud fra princippet i SL § 6 bestemmer i stk. 1, at

|  |
| --- |
| ”Ved beregningen af den skattepligtige indkomst bliver at fradrage:”  ”Driftsomkostninger, d.v.s. de udgifter, som i årets løb er anvendt til at erhverve, sikre og vedligeholde indkomsten, derunder ordinære afskrivninger.” |

I denne kategori kan udgifter henregnes som betales som royalty i kraft af, at disse udgifter afholdes som betaling for brug af immaterielle aktiver som har større eller mindre betydning for aktiviteten og omsætningen i det betalende selskab.

Royaltybetalingen bliver beskattet i det land hvor indehaveren af brugsretten er beliggende, hvilket er hjemlet i lokal lovgivning.[[65]](#footnote-65) Der vil således være skattemæssige konsekvenser ved beliggenheden af koncernselskaberne, da beskatningssatserne for royalty er nationalt reguleret.

Det kan være vanskeligt at vurdere hvornår et immaterielt aktiv er overdraget, da det indenfor koncerner er muligt at lave andre konstellationer/aftaler, som kan give anledning til at tro at der er sket en overdragelse, men som hverken kan betegnes som en fuldstændig- eller delvis overdragelse. Dette ses ved kontraktsforskning og omkostningsfordelingsaftaler.[[66]](#footnote-66)

Kontraktforskning omhandler de tilfælde, hvor et koncernselskab, som ofte er et moderselskab, uddelegerer udvikling til et andet koncernselskab. Kontraktforskning kan ses som et alternativ til at et moderselskab på egen hånd udvikler et immaterielt aktiv, hvilket også betegnes som outsourcing. I disse tilfælde er det kontraktgiveren/moderselskabet, der påtager sig de risici, der måtte være forbundet med udviklingen af det immaterielle aktiv, og moderselskabet erhverver derfor ejendomsretten til de resultater, der eventuelt bliver skabt det koncernselskab der er blevet outsourcet/kontrakttageren til. Eftersom kontrakttageren ikke er væsentlig involveret, rent risikomæssigt, kan arbejdet anses som en udført tjenesteydelse, hvilket afspejles i betalingen for det udførte arbejde.[[67]](#footnote-67) Bidrager kontrakttageren med en større risiko, hvorved denne ikke længere kan anses som en part der blot udfører tjenesteydelse, så vil medføre en stigning i betalingen. Det er baseret på den tankegang, at kontrakttageren opnår et økonomisk medejerskab eller et uafhængigt ejerskab til de udviklede immaterielle aktiver.[[68]](#footnote-68)

Omkostningsfordelingsaftaler vedrører fælles udvikling af immaterielle aktiver mellem flere koncernselskaber. Ved omkostningsfordelingsaftaler er det muligt at udnytte et immaterielt aktiv mellem flere koncernselskaber uden, der hverken sker en fuldstændig- eller delvis overdragelse.

Ud fra ovenstående, kan det konkluderes, at det kan være meget vanskeligt at fastligge, om hvorvidt der er sket en overdragelse, hvis ikke dette er fastlagt i en aftale. I de tilfælde, hvor overdragelsesformen ikke kan fastligges, så vil der foretages en vurdering heraf, ud fra de almindelige bevisregler, som skal afgøre samtlige omstændigheder ved transaktionen. I denne vurdering, vil der tages hensyn til parternes faktiske handlemåde og karakteren af det immaterielle aktiv.

En fastlæggelse af hvorvidt der er sket en overdragelse, vil således have en betydning, i forhold til værdiansættelsen og beskatningsgrundlaget for denne. Ved fuldstændig overdragelse, vil salgsprisen værdifastsættes, samt en afståelsesbeskatning vil finde sted. Ved delvis overdragelse vil royaltybetalingerne værdifastsættelsen, samt beskatningsretten vedrørende royaltybetalingerne vil blive pålagt licensindehaveren.

**2.3. Ejerskab af immaterielle aktiver**

Der kan i relation til transfer pricing være problemer med at identificere hvilket af flere koncernforbundne selskaber, der ejer et givent immaterielt aktiv, da disse ofte bliver skabt, vedligeholdt, videreudviklet, fuldstændig- og delvist overdraget mellem flere koncernforbundne selskaber. Afsnittet vil derfor belyse, hvorledes ejerskabet for immaterielle aktiver, indenfor internationale koncerner, fastlægges ud fra gældende dansk ret.[[69]](#footnote-69) For at belyse hvorledes denne ejerskabsdefinition fastlægges, så vil afsnittet indeholde en gennemgang af hvorledes dette defineres ud fra dansk lovgivning, samt hvordan dette defineres i forhold til OECD’s regler. Reglerne og definitionerne reguleret i dansk- og international lovgivning vil i en delkonklusion sammenholdes med kommercielle immaterielle aktiver, således ejerskabets betydning ved disse belyses. Ejerskabsdefinitionen på kommercielle immaterielle aktiver vil i forbindelse med fuldstændig og delvis- overdragelse skitsere eventuelle skattemæssige konsekvenser.

**2.3.1. Dansk lovgivning**

Ejerskabet til immaterielle aktiver er ikke specifikt lovreguleret indenfor dansk skatteret, hvorfor civilrettens ejendomsbegreb vil anvendes. Ejendomsretten til immaterielle aktiver anses almindeligvis at tilkomme den civilretlige indehaver, ligesom det civilretlige ejendomsretsbegreb i andre sammenhænge finder anvendelse indenfor skatteretten.[[70]](#footnote-70) Det civilretlige ejendomsbegreb beskrives som retten til udelukkende og almindelig råden over en genstand i enhver henseende, hvori der ikke er gjort indskrænkninger ved lov, aftale eller andet særlig retsgrundlag.[[71]](#footnote-71)

Sammenhængen mellem civilretten og skatteretten findes i ligningsvejledningen,[[72]](#footnote-72) der beskriver, at ejeren af et afskrivningsberettiget aktiv er den, der har retten til at foretage afskrivninger på dette. I ligningsvejledningen, fremgår det endvidere, at afskrivningslovens ejendomsretsbegreb som udgangspunkt svarer til det civilretlige ejendomsbegreb, hvorfor anvendelsen af det civilretlige ejendomsretsbegreb indenfor dansk skatteret må anerkendes. Det civilretlige ejendomsretsbegreb er et juridisk ejendomsretsbegreb, som opstår ved registrering. Et selskab vil således blive den civilretlige ejer af det immaterielle aktiv ved registrering.[[73]](#footnote-73) Det civilretlige ejendomsretsbegreb vil ikke alle tilfælde kunne anvendes indenfor skatteretten. De tilfælde hvor det ikke kan anvendes, er hvis der er nævnt særlige regler i skattelovgivningen, som giver anledning til et andet resultat.[[74]](#footnote-74) Det civilretlige ejendomsretsbegreb kan fraviges, i de tilfælde, hvor omstændigheder vedrørende hensigten med ejerskabet ikke er klart. Dette beskrives i ligningsvejledningen vedrørende ejerskabet til afskrivningsberettigede aktiver.[[75]](#footnote-75) I ligningsvejledningen fremgår det også, at ejendomsretsbegrebet skal undergå en konkret realitetsbedømmelse.

Hvis realitetsbedømmelsen konstaterer, at der udelukkende eksisterer et formelt ejerskab, så vil det medføre, at den formelle ejer ikke vil anses som ejer. Dette vil medføre, at adgangen til at foretage afskrivninger vil nægtes.[[76]](#footnote-76) Når det civilretlige/juridiske ejendomsretsbegreb ikke anderkendes ud fra en realitetsbedømmelse, så vil der være behov for et andet anerkendt/anvendt ejendomsbegreb. Hvis den formelle ejer/juridiske ejer kun opretholder et formelt ejerskab, og ikke har nogle økonomiske risici, eller foretager investeringer og pleje af aktivet, så vil det være relevant at inddrage det økonomiske ejerskabsbegreb. Eksempler på et økonomisk ejendomsretsbegreb kan ses ud fra ligningsvejledningen, hvor dette er blevet tillagt en vis betydning. [[77]](#footnote-77) I sagerne som der henvises til, benyttede højesteret både juridiske og økonomiske kriterier ved fastlæggelsen af det reelle ejerskab. [[78]](#footnote-78) Dette betød at det blev anvendt et selvstændigt skatteretligt ejendomsretsbegreb.

|  |
| --- |
| Sagerne omhandlede sale and lease back arrangementer, der omhandlede, at skatteyderne købte sig til et midlertidigt, formelt ejerskab, hvorfor de ikke kunne anses (i skattemæssig henseende) som værende ejere af aktiverne. Dommene ændrer ikke på, at det som udgangspunkt stadig er det civilretlige (juridiske) ejendomsretsbegreb, der som udgangspunkt skal lægges til grund indenfor dansk skattere |

I tilfælde af omkostningsfordelingsaftaler vedrørende udviklingen/produktion af immaterielle aktiver i fællesskab mellem flere koncernselskaber, ses der en lighed med ”sale and lease back”

arrangementerne,[[79]](#footnote-79) som vil kunne begrunde et økonomisk ejendomsretsbegreb[[80]](#footnote-80). Sammenhængen ses, da deltagerne i et sådant arrangement har ret til at benytte de immaterielle aktiver i kraft af deres indsats, som vil bevirke et økonomisk medejeskab. Anvendelsen af aktiverne vil dog afhænge af de vilkår, der er blevet aftalt. Dette vil ikke medføre en særskilt betaling til den deltager, som står som den juridiske/registrerede ejer af ejendomsret til de immaterielle aktiver.[[81]](#footnote-81)

I transfer pricing sammenhæng finder det civilretlige/juridiske ejendomsretsbegreb også anvendelse, da transfer pricing reglerne er en del af skatteretten. Der ikke defineret noget

særligt ejendomsretsbegreb i regler i LL § 2, der modstrider det civilretlige ejendomsretsbegreb. I lovforarbejderne til LL § 2 fremgår der ikke nogle betragtninger vedrørende henholdsvis det juridiske og økonomiske ejerskab, og hvilket der finder anvendelse. Derfor må generelt gældende civilretlige/juridiske ejendomsretsbegreb anerkendelse indenfor dette område.

Ud fra de ovenstående kan det konstateres, at ejendomsretten til immaterielle aktiver i dansk skatteret, som udgangspunkt, fastsættes efter det civilretlige ejendomsretsbegreb.[[82]](#footnote-82)

Et selvstændigt skatteretligt ejendomsretsbegreb eller anvendelse af et udelukkende økonomisk

ejendomsretsbegreb finder, som nævnt, kun anvendelse under særlige omstændigheder. De tilfælde, hvor det er tilfældet, vil være hvor der foreligger uklarheder eller direkte uoverensstemmelser ved en transaktions formelle og reelle forhold. Diskussionen vedrørende det økonomiske ejerskab

er alligevel relevant, da den indtjening, et selskab har, bør reflektere de risici og funktioner, som dette selskab har påtaget sig. Denne tankegang ses også at være gennemgående i transfer pricing forhold.[[83]](#footnote-83)

Fastlæggelse af ejerskabet spiller en vigtig rolle i forhold til beskatningsgrundlaget af de immaterielle aktiver. Ejerskabet bestemmer hvem der har retten til at foretage afskrivninger på det immaterielle aktiv. Derudover er ejerskabet også bestemmende for hvilket selskab der skal beskattes ved overdragelse af det immaterielle aktiv, samt hvor eventuelle royaltybetalinger skal erlægges.

**2.3.2. OECD’s regler**

OECD’s Guidelines beskriver, i et særskilt afsnit, i kapitel VI forhold vedrørende ejerskab.[[84]](#footnote-84) Afsnittet omhandler eksempler på markedsføringsaktiviteter, der afholdes af et koncernselskab, hvor de pågældende varemærker eller varenavne ikke ejes. OECD’s Guidelines diskuterer, i den forbindelse hvorvidt distributørens afholdte udgifter berettiger distributøren til et økonomisk afkast af de immaterielle aktiver. Vurderingen vil have baggrund i den aftale, der er indgået mellem parterne, som fastligger forpligtelser og rettigheder aftalt parterne imellem. Hvis distributøren optræder som agent, hvilket vil sige at alle omkostninger refunderes, så vil distributøren ikke få en overskudsdeling fra det immaterielle aktiv.[[85]](#footnote-85) I de tilfælde, hvor der ikke eksisterer en aftale om, at ejeren af det immaterielle aktiv, skal tilbagebetale afholdte markedsføringsudgifter, vil forholdene være anderledes. I disse tilfælde vil omfanget af fordelene vurderes, og sammenlignes med en uafhængig distributør i samme situation – armslængdeprincippet.[[86]](#footnote-86) Vurderingen foretages på baggrund af, de fordele der er forbundet med de afholdte markedsføringsudgifter, sammenholdt med de øgede indtjeninger, der er forbundet med markedsføringen. Hvis ikke en uafhængig distributør ville afholde de samme udgifter, på baggrund af de foreliggende fordele, så vil arrangementet være i strid med armslængdeprincippet. Det vil sige at de royaltybetalinger, licenstageren betaler, ikke stemmer overens med, hvad en uafhængig part ville betale. I den forbindelse ses relevansen af OECD’s Guidelines nævnte:[[87]](#footnote-87)

|  |
| --- |
| ”extraordinary marketing Expenditures” |

Dette begreb omhandler den situation, hvor en distributør afholder udgifter udover, hvad en uafhængig distributør må antages at ville gøre. Begrebet ”extraordinary marketing expenditures” er ikke nærmere defineret i OECD’s Guidelines, men det må antages at der i disse tilfælde, vil være en berettigelse til at modtage en yderligere indtjening baseret på afkast fra det immaterielle aktiv. Det samme ville være tilfældet, hvis en uafhængig distributør havde afholdt samme udgifter.

I OECD’s Guidelines berøres problemstillingen vedrørende fastsættelse af værdien for afholdt markedsføring.[[88]](#footnote-88) Dette er ikke i forhold til de reelle udgifter ved markedsføringen, men i forhold til hvorledes markedsføringen har øget værdien af et immaterielt aktiv. Værdien har betydning for, om der skal foretages en allokering af indtjeningen mellem ejer og distributør. Problemstillingen nævnes kun kort, og der foretages ikke nogen konkret stillingtagen hertil, andet end en opremsning af forskellige eksempler på, hvad der kan påvirke værdien af et immaterielt aktiv i markedsføringssammenhæng. Den eneste konkrete konklusion der drages, er vigtigheden af en vurdering af de involverede parters arrangement, for således at kunne fastslå værdien af de afholdte markedsføringsudgifter, i forhold til værdien af det immaterielle aktiv.

Ejerskabet til immaterielle er ikke selvstændig nævnt i OECD’s Guidelines, men kan kun udledes ud fra ovenstående, hvor en distributør har afholdt ”extraordinary marketing expenditures”, eller hvor afholdte udgifter ikke er reguleret ved aftale.

Ud fra ovenstående må det konkluderes, at OECD Guidelines langt fra behandler ejerskabet vedrørende immaterielle aktiver særlig dybdegående. Der foretages ikke en sondering mellem det juridiske og økonomiske ejendomsretsbegreb i forbindelse med immaterielle aktiver, hvilket giver anledning til usikkerhed om hvorledes disse begreber kan anvendes i denne sammenhæng. Begreberne er dog begge nævnt i OECD’s Guidelines, hvilket modsat giver anledning til en anerkendelse af begreberne. Begrebet ”Legal owner” nævnes i OECD’s Guidelines[[89]](#footnote-89) og det økonomiske ejendomsretsbegreb nævnes også I OECD’s Transfer Guidelines,[[90]](#footnote-90) vedrørende omkostningsfordelingsaftaler.[[91]](#footnote-91)

**2.3.3. Ejerskabsdefinitioner i forhold til udvikling/skabelse af immaterielle aktiver**

I kapitel 2 blev det beskrevet at immaterielle aktiver i dansk lovgivning er reguleret i speciallove, og at disse derfor ikke er behandlet samlet i en særskilt lov. Disse immaterielle aktiver som er reguleret ved en speciallov kaldes også lovbestemte immaterielle aktiver. Ved disse lovbestemte immaterielle aktiver vil ejerskabet ikke være svært at definere, da udgangspunktet for disse vil være det civilretlige ejerskabsbegreb. Ejerskabet vil være stiftet ved registrering, hvorefter det er forholdsvis uproblematisk at placere ejerskabet efter dansk skattelovgivning.

Anderledes forholder det sig med de immaterielle aktiver, der ikke er lovbestemte. Her kan det være mere vanskeligt at fastligge ejerskabet.[[92]](#footnote-92) Et eksempel på et sådan ikke-lovbestemt immaterielt aktiv er, knowhow. Dette immaterielle aktiv er ikke reguleret i en speciallov og eftersom der ikke sker nogen registrering af aktivet, så vil det være svært at fastslå, hvilket selskab i koncernsammenhæng, der er indehaver af ejendomsretten.

På samme måde som immaterielle aktiver kan opdeles i lovbestemte og ikke lovbestemte, kan kommercielle immaterielle aktiver, som beskrevet i kapitel 2, deles op i to kategorier – immaterielle produktionsaktiver og immaterielle marketingaktiver. Alt efter hvilket kommercielt immaterielt aktiv der behandles, så vil det afhænge af, om det drejer sig om et immaterielt produktionsaktiv, eller om det vedrører et immaterielt marketingsaktiv. Grunden til, at problemstillingen ændrer sig alt efter, hvilken type af kommerciel immaterielt aktiv der bliver behandlet, begrundes i hensigten, det vil sige hvorledes værdien skabes og opnås.

Immaterielle produktionsaktiver har primært til hensigt, at skabe et produkt, der efterfølgende kan handles, og på den måde skabe værdi for en virksomhed. Det kan enten være i form af en

procesteknologi, det vil sige opskriften på en bestemt produktion, eller i form af produktteknologi, hvilket omfatter skabelsen af nye produkter. Ved immaterielle produktionsaktiver kan der opstå en ejerskabsproblemstilling, i de tilfælde hvor en distributør udvikler egne nye immaterielle produktionsaktiver. Problemstillingen ses ved, at disse nye immaterielle aktiver, fremkommer på baggrund af en videreudvikling af nogle allerede eksisterende immaterielle aktiver, som producenten ejer. Dette sker eksempelvis ved videreudvikling af et patent eller opfindelse, hvilket bevirker, at det oprindelige immaterielle produktionsaktiv bliver videreudviklet i sådan en grad, at det ikke længere kan siges at være i sin oprindelige form. I et sådan tilfælde, kan det antages, at det pågældende koncernselskab har udviklet sit eget immaterielle produktionsaktiv på baggrund af det oprindelige immaterielle aktiv, som vil medføre et ejerskab eller medejerskab over disse. Hvis der ikke er truffet en aftale mellem parterne om, hvilken part der opnår ejerskab over sådanne nyudviklede immaterielle aktiver, kan ejerskabet eventuelt tilkomme begge selskaber i forening. Dette synspunkt er illustreret i sagen U 1988, 991 H:

En opfinder og en ingeniør i samarbejde udviklede et nyt produkt. Ingeniøren indsendte en patentansøgning i sit navn, hvorefter opfinderen anlagde et søgsmål mod B, vedrørende denne patentrettighed. Da det ikke var aftalt, hvorledes patentrettigheder skulle fordeles, fandt højesteret, under de foreliggende omstændigheder, at patentet måtte tilkomme begge parter i forening.

Udgangspunktet for reelt nyudviklede immaterielle produktionsaktiver er således, at ejendomsretten tilkommer, licenstager, eller kontraktforskeren, hvis der ikke foreligger en aftale, der regulerer forholdet. Hvis licensgiver eller kontraktgiver udtager patent på det hos licenstager/kontrakttager nyudviklede immaterielle produktionsaktiv, må dette skattemæssigt sidestilles med en afståelse af aktivet fra licenstager/kontrakttager.[[93]](#footnote-93) En aftale, som vil kunne afklare sådanne forhold, må derfor anses som værende særdeles vigtig.

Immaterielle marketingaktiver derimod vedrører immaterielle aktiver, der har til formål at fremme kendskab og præference til eksempelvis et produkt. Når en distributør videreformidler et produkt på et andet marked end der, hvor produktet og det dertilhørende varemærke medvidere er skabt. Her ses den problemstilling som OECD’s Transfer Pricing Guidelines beskriver i forbindelse med markedsføringsaktiviteter. Eksemplerne som OECD’s Transfer Pricing Guidelines beskriver, vedrører typisk marketingaktiver, da det oftest er i sammenhæng med denne type af immaterielle aktiver, at problemet med et berettiget økonomisk ejerskab opstår. Denne problematik kan eksempelvis opstå, når et moderselskab i et koncernforhold udvikler et immaterielt marketingaktiv, som et koncernselskab efterfølgende benytter ved en delvisoverdragelse, hvor koncernselskabet afholder udgifter, der øger værdien af det immaterielle marketingaktiv. Moderselskabet er formelt den juridiske ejer, men en del af værdien af det immaterielle marketingaktiv, vil være oparbejdet af koncernselskabet, hvilket vil kunne begrunde, at koncernselskabet vil være økonomisk berettiget til at eje en del af aktivet.

Et sådan delt ejerskab, eller mulige delte ejerskab, kan have indflydelse på indkomstfordelingen af de løbende indtægter, der flyder fra aktivet, fordelingen af den indtægt der kan opstå ved et eventuelt salg, en evt. nedsættelse af royaltybetaling og ikke mindst i forbindelse med beskatningsgrundlaget.[[94]](#footnote-94)

Udover det juridiske og økonomiske ejendomsretsbegreb foreligger muligheden for, at koncernforbundne selskaber kan deles om ejendomsretten til et eller flere immaterielle aktiver.

Dette er muligt ved aftaler om sameje, hvor et eller flere selskaber registreres som indehavere. Disse aftaler indeholder kontraktbestemte rettigheder for de forskellige koncernselskabers adgang til de immaterielle aktiver. Dette er uanset, om det immaterielle aktiv er ejet af ét registret selskab eller er ejet i sameje med flere koncernselskaber.[[95]](#footnote-95) Når koncernselskaber på denne måde opnår et fælles ejerskab, afholdes udgifter til udviklingen af de immaterielle aktiver i fællesskab. Denne form for fælles adgang og ejerskab over immaterielle kaldes i dansk skatteret for omkostningsfordelingsaftaler.[[96]](#footnote-96)

Omkostningsfordelingsaftaler giver flere koncernselskaber mulighed for at deles om de udgifter og risici, der er forbundet med udvikling og frembringelsen af et immaterielt aktiv i fællesskab. Dette kan betyde adgang til flere og bedre ressourcer, samt mindre omkostninger, end hvis et enkelt selskab i koncernen selv skulle betale disse.[[97]](#footnote-97) Herudover er fordelen ved omkostningsfordelingsaftaler, at de deltagende selskaber ikke skal betale for anvendelsen af de immaterielle aktiver, hvilket betyder at der ikke skal betales royalty. Dette er også en fordel for selskaberne i forhold til de besværligheder, der er forbundet med at prisfastsættelse af armslængderoyalties. Deltagerne kan yde deres bidrag til udviklingen af de immaterielle aktiver gennem kontante bidrag, driftsapparat, teknologioverførsler og knowhow. Disse indskud skal afvejes i forhold til den forventede nytte af resultatet[[98]](#footnote-98). Omkostningsfordelingsaftaler regulerer dermed ikke kun fordeling af omkostninger, men også fordeling af deltagernes rettigheder til udnyttelse af resultatet af deres samarbejde.[[99]](#footnote-99)

Ejendomsretten til de udviklede immaterielle aktiver i et sådant arrangement kan, som nævnt, være hos én part eller være delt i fællesskab mellem flere koncernselskaber. Ideen er, at parterne alle har ret til at udnytte det immaterielle aktiv uden at betale herfor. I transfer pricing sammenhæng medfører dette, at der ikke vil være nogen interne royaltybetalinger, der eventuelt skulle værdiansættes og eventuelt undergå transfer pricing korrektioner. Retten til at benytte det immaterielle aktiv afhænger af det indskud, en part har bidraget med, hvorved armslængdeprincippet finder anvendelse ved bestemmelse af værdien på disse indskud. Værdiansættelsen af både de ydede bidrag og den andel hver part har krav på, er forbundet med usikkerhed i stil med værdiansættelse af immaterielle aktiver.[[100]](#footnote-100) De aktiver, der indgår som bidrag ved en omkostningsfordelingsaftale, tilhører indskyderen, hvilket som udgangspunkt også er situationen efter indskydelsen. Det er på den måde kun brugsretten, der bliver overdraget, som deltagerne vederlagsfrit kan benytte sig af i det omfang, der er aftalt. Det immaterielle aktiv, der skabes indenfor rammerne af omkostningsfordelingsaftalen i fællesskab mellem de deltagende koncernselskaber, bliver ejet af alle i form af et økonomisk medejerskab hos de involverede. Omfanget af medejerskabet er dog afhængig af andelsstørrelsen, der igen afhænger af de indskud den enkelte deltager har bidraget med. Hvis der ikke er defineret en bestemt juridisk ejer for de immaterielle aktiver, der er udarbejdet inden for rammerne af omkostningsfordelingsaftalen, må deltagerne ud fra et juridisk synspunkt anses som værende juridiske delejere.[[101]](#footnote-101)

**2.3.4. Opsummering**

I dette kapitel er det danske lovregulerede ejendomsbegreb til immaterielle aktiver blevet fastlagt, samt OECD’s reglers stillingtagen hertil. Der er i den sammenhæng blevet konstateret, at der i dansk skatteret findes flere forskellige ejendomsretsbegreber, der kan finde anvendelse i forskellige sammenhæng. Udgangspunktet indenfor dansk skatteret, vedrørende ejendomsretten, er det almindeligt gældende civilretlige ejendomsretsbegreb. Det civilretlige ejendomsretsbegreb må sidestilles med det juridiske ejendomsretsbegreb. Her foretages en registrering, der bevirker, at ejendomsretten tilfalder den part, der har registreret retten til det immaterielle aktiv – det vil sige den der har taget de nødvendige juridiske skridt til at opnå ejendomsretten.

Andre ejendomsretsbegreber end det juridiske kan komme på tale, såfremt baggrunden for det juridiske ejerskab kun er baseret på formelle betingelser, der ikke afspejler den økonomiske involvering og de risici, der er forbundet med ejerskabet. I sådanne tilfælde kan et selvstændigt skatteretligt ejendomsretsbegreb benyttes, hvor der både tages hensyn til det juridiske og økonomiske ejendomsretsbegreb. Der sker med andre ord en realitetsbedømmelse af det pågældende forhold, således den retmæssige ejer opnår ejendomsretten. Det vil sige en bedømmelse af, hvem der eksempelvis har foretaget registrering, og hvem der bærer omkostninger og risici, hvilken der dermed kan konkluders som den retmæssige ejer. Indenfor dansk skatteret findes der tilfælde, modsat det ellers gældende udgangspunkt, hvor det økonomiske ejendomsretsbegreb må antages at udgøre grundlaget for ejendomsretsvurderingen. Det drejer sig om de beskrevne tilfælde vedrørende ”sale and lease back” arrangementer og de tilfælde hvor der er indgået omkostningsfordelingsaftaler.

OECD’s Guidelines indeholder ikke en fastslået eller anbefalet ejerskabsdefinition vedrørende immaterielle aktiver. Det der kan udledes ud fra guidelinen er, at de ekstraomkostninger som ikke anses at være på armlængde, ved marketingaktiver, kan give en berettigelse til at modtage en yderligere indtjening, hvilket kunne statuere et økonomisk ejerskab.

Problemstillinger med ejerskabet til immaterielle aktiver afhænger i stor grad af, hvorledes aftaleforholdene herfor er reguleret internt i koncernen. Disse aftaleforhold ses især gældende ved de kommercielle immaterielle aktiver, da disse som beskrevet kan medfører ekstra omkostninger i forbindelse med udvikling af nye produkter eller markedsføring. Disse ekstra omkostninger kan som beskrevet, betyde at der opnås et helt- eller delvis ejerskab til det immaterielle aktiv der enten markedsføres eller udvikles som et nyt produkt. Deslige ses en klar aftale om ejerskabsforhold, at have en stor betydning ved omkostningsfordelingsaftaler og kontraktsforskning, i forhold til hvor stor en del af indtjeningen de forskellige koncernselskaber skal have del i ud fra deres omkostningsbidrag.

**2.4. Delkonklusion**

I forhold til afhandlingens problemformulering, så ses immaterielle aktivers ejerskabsdefinition i internationale koncerner, at være afhængig af en koncerninternaftale, som regulerer disse forhold. Vigtigheden i en sådan aftaleregulering ses i de tilfælde, hvor forskellige selskaber i koncernen, beliggende i forskellige lande, statuerer ejerskab over et immaterielt aktiv. En sådan statuering kan som beskrevet være begrundet i et oparbejdet eller delt medejerskab til det immaterielle aktiv, hvorfor en aftale herfor vil være afgørende for fastlæggelse af ejerskabet. Aftalen ses især vigtig, da OECD Guideline ikke behandler en ejerskabsdefinition til immaterielle aktiver, hvilket betyder at landene nationalt bestemmer hvorledes et sådan ejerskab defineres.

En fastlæggelse af ejerskabet har i flere henseender en skattemæssig betydning, hvilket ses ved fastlæggelsen af beskatningsgrundlag, indtjeningsmuligheder, fradrag og adgang til afskrivninger,

Derudover spiller ejerskabet til immaterielle aktiver også en betydelige rolle ved værdiansættelsen af koncerninterne transaktioner, eftersom et økonomisk medejerskab kan betyde ændrede interne

afregningspriser.

En delkonklusion på skattemæssige problemstillinger i forhold til fuldstændig og delvis overdragelse, vil fastlægges i forbindelse med delkonklusionen i kapitel 4.[[102]](#footnote-102)

**3. Transfer pricing**

Transfer pricing-begrebet, er en begreb, der bruges indenfor skatteretten, og omhandler regulering af interne afregningspriser ved transaktioner mellem interesseforbundne parter. Disse interesseforbundne parter vil ofte udgøre internationale koncerner, da deres samhandel grundet globaliseringen, er steget markant.

Skattesatserne i de lande, hvor koncernselskaberne er beliggende, vil ofte være forskellige, hvilket vil have betydning for hvordan indkomsten i koncernselskaberne fordeles. Det vil således være mest hensigtsmæssigt for koncernen, rent skattemæssigt, at fordele koncernindkomsten således, at de indtægtsskabende aktiviteter befinder sig i de lavt beskattede lande. Denne form for skattetænkning er der ikke noget ulovligt ved, men problematikken vedrørende transfer pricing opstår, når koncernen ikke handler på markedsvilkår - armslængdevilkår. Det betyder, at koncernselskaberne kan reducere den samlede koncernindkomst ved at kontrollere de interne afregningspriser, og således omdirigere indtjeningen til koncernselskaber som har en lav skattesats. Resultatet af en sådan form for omdirigering, hvor samhandlen mellem interesseforbundne parter ikke sker på armslængdevilkår, resulterer det i, at det land, hvorfra indkomsten flyttes, mister skatteprovenu og det land, hvortil indkomsten flyttes, vinder skatteprovenu. Da flytningen af disse indtægter ofte udgør store summer, skaber dette en stor interesse for et effektivt transfer pricing regelsæt, således tabt skatteprovenu undgås.

I forhold til handel med immaterielle aktiver mellem interesseforbundne parter, ses betydningen ved en korrekt prisfastsættelse, samt en klar definition af hvem der har det reelle ejerskab over de immaterielle aktiver.

I nedenstående vil der indledningsvist gives et overblik over gældende Transfer pricing-regler, samt baggrunden for disse. Der vil systematisk redegøres for de danske retsregler samt OECD’s regler på indenfor transfer princing området. Afsnittet vil afslutningsvist sammenfatte disses reglers sammenhæng i en delkonklusion.

**3.1. Overblik over transfer pricing regler**

Transfer pricing er i Danmark ikke reguleret i en særskilt lov, men reguleres ud fra forskellige regelsæt, der supplerer hinanden. Grundet globaliseringen er der sket en del udvikling af de regler, der regulerer transfer pricing, og da det efter alt dømme, er et område der bliver ved med at udvikle sig, så vil der højst sandsynlig også ske ændringer i de nuværende regler.

Transfer pricing reguleres i dag primært i LL § 2, der indeholder armslængdeprincippet, SKL § 3B, der beskriver de gældende krav til transfer pricing dokumentationen og SKL §14 og SKL § 17, som omfatter de regler der gælder for bødestraf og SFL §§26-27, som omfatter ordinær- og ekstraordinær frister for ansættelse af indkomstskat. Ydermere findes der i SL §§ 4-6, der omfatter princippet om rette indkomstmodtager,[[103]](#footnote-103) mere generelle skatteregler, som også er gældende på transfer pricing området, som regulerer skattekorrektion. Tidligere blev SL §§ 4-6 reguleret i den nu ophørte SEL § 12, som gav skattemyndighederne mulighed for at foretage indkomstkorrektioner mellem aftaleparterne.

Baggrunden for at SEL § 12 ophørte, var en konsekvens en afgørelse vedrørende transfer pricing revision af en række olieselskaber, som havde koncernselskaber placeret i Danmark. Revision resulterede i en retssag, som endte i højesteret, hvor afgørelsen medførte en begrænset anvendelse af SEL § 12, og ikke særlig effektiv regulering af transfer pricing problemstillinger.[[104]](#footnote-104) Det blev fastlagt, at skattemyndighederne ikke havde hjemmel til at kræve dokumentation udleveret, vedrørende de pågældende transaktioner og ydermere blev myndighederne pålagt bevisbyrden for, at dokumentere at transaktionerne havde fundet sted på armslængdevilkår. Bestemmelsen, vedrørende bevisbyrde, i selskabsskattecirkulæret er i dag også ophævet,[[105]](#footnote-105) hvilket betyder at der gælder fri bevisbedømmelse, som også er gældende for skattesager jf. retsplejeloven § 344.

Den nu ophørte bestemmelse, SEL § 12, var inspireret af OECD’s forberedende arbejde til OECD’s modeloverenskomsts art. 9. [[106]](#footnote-106) Udgangspunktet for det i dag gældende regelsæt kom i 1995, da OECD udsendte deres Transfer Pricing Guidelines. Disse regler bliver løbende opdateret, og er senest blevet opdateret i 2010 og forventes igen opdateret i 2013.[[107]](#footnote-107) I 1998 blev der i Danmark indført en omfattende lovgivning med henblik på at lovfæste armslængdeprincippet. Der blev indført en formel transfer pricing lovgivning angående en oplysnings- og dokumentationspligt, jf. SKL § 3 B, samt indført en materiel transfer pricing lovgivning i LL § 2, hvoraf armslængeprincippet fremgår. De nye regler blev indført, således skattemyndighederne lettere fik adgang til oplysninger om koncerndispositioner, ligesom armslængdeprincippet medførte en lovhjemlet korrektionsadgang. Disse tiltag må antages at være tiltrængt, da flere højesteretsdomme havde statueret, at myndighederne oftest ikke havde hjemmel til at foretage korrektioner.[[108]](#footnote-108)

**3.1.1. Dansk lovgivning**

Den danske transfer pricing lovgivning består overordnet set af armslængdeprincippet, oplysningspligten og dokumentationspligten. Armslængdeprincippet indebærer, at alle kontrollerede transaktioner skal handles på markedsvilkår. Oplysningspligten indebærer, at alle skattepligtige, der udøver kontrollerede transaktioner, skal oplyse om disse samt angive i selvangivelsen hvem disse er indgået med. Dokumentationspligten skal udarbejdes, således skattemyndighederne kan vurdere, om den angivne prisfastsættelse er sket på armslængdevilkår. Samlet set betyder disse regler, at SKAT har bedre muligheder for at sikre, at der sker en korrekt prisfastsættelse.

Nedenfor vil der systematisk være en gennemgang af hjemlen til transfer pricing korrektioner i dansk skatteret, kravene til oplysning og dokumentation, og sidst skattemyndighedernes korrektionsmuligheder.

**3.1.1.1. LL § 2**

LL § 2 udgør fundamentet indenfor det danske transfer pricing regelsæt, da denne definerer armslængdeprincippet, hvilket ses i LL § 2, stk. 1:

|  |
| --- |
| Skattepligtige  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 kulbrinte- skattelovens § 21, stk.1 eller 4, skal ved opgørelsen af den skatte- eller udlodningspligtige indkomst anvende priser og vilkår for handelsmæssige eller økonomiske transaktioner med ovennævnte parter i nr. 1-6 (kontrollerede transaktioner) i overensstemmelse med, hvad der kunne være opnået, hvis transaktionerne var afsluttet mellem uafhængige parter**.** |

Bestemmelserne i LL § 2 blev indført på baggrund af nogle uklarheder ved den tidligere gældende retsstilling på området. Uklarheden kom til udtryk i afgørelsen TfS1998.199.H, hvor det blev klargjort at bestemmelserne i SL §§ 4-6 ikke indeholdte hjemmel til at statuere rentefiksering.[[109]](#footnote-109) [[110]](#footnote-110)Højesteret udtalte i afgørelsen:

|  |
| --- |
| [...]”at der med de foretagne dispositioner er tilsigtet en omgåelse af skattelovgivningen”. |

Det blev dermed fastslået, at det krævede en omgåelse af skattelovgivningen, hvis der skulle statueres rentefiksering, men en uddybning af hvad der skulle forstås med omgåelse, angav Højesteret ikke. Konsekvensen ved afgørelsen var, at der blev skabt usikkerhed om hvorvidt reglerne kunne finde anvendelse i andre korrektionstilfælde, og der blev derved skabt et behov for at implementere en ny lov, der skulle regulere og lovfæste armslængdeprincippet ved opgørelsen af den skattepligtige indkomst mellem interesseforbundne parter. Dette behov udmøntede sig i lov nr. 432 af 26. juni 1998[[111]](#footnote-111), og medførte indførslen af en ny bestemmelse i LL § 263. SKL § 3 B blev således suppleret med en materiel hjemmel til at foretage korrektion af kontrollerede transaktioner. LL § 2 svarer i store træk til indholdet af OECD’s modeloverenskomst art. 9, hvorfor indholdet af denne, samt kommentarerne til denne, er relevante fortolkningsbidrag til LL § 2.[[112]](#footnote-112)

Som belyst ovenfor, så omfatter LL § 2, stk.1, generelle interessefællesskaber i erhvervsforhold, samt rent danske transaktioner. LL § 2 omfatter handelsmæssige og økonomiske transaktioner, hvilket betyder, at der skal foreligge en gensidig bebyrdende aftale mellem to parter, således at eksempelvis tilskud til et selskab ikke er omfattet.[[113]](#footnote-113) Ved koncernforbundne med juridiske personer forstås, juridiske personer der kontrolleres af samme kreds af aktionærer, eller hvor der er en fælles ledelse, jf. LL § 2, stk. 3.

Omfattet af bestemmelserne i LL § 2 er interesseforbundne parter ligesom i SKL § 3 B, jf. LL § 2 stk. 1, skattepligtige. LL § 2, stk. 1 og armslængde princippet fastslår dermed følgende betingelser for hvornår den finder anvendelse, hvilket ses i LL § 2, stk. 2:

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

LL § 2 og SKL § 3 B finder derved anvendelse, når der foreligge en kontrolleret transaktion, hvilket betyder at der skal foreligge bestemmende indflydelse, som angivet i punkt 1 og 2. Bestemmende indflydelse betyder jf. LL § 2, stk. 2, at der skal foreligge et ejerskab eller, at der skal rådes over tilstrækkelige stemmeretter, således at der, direkte eller indirekte, ejes mere end 50 pct. af aktiekapitalen, eller rådes over mere end 50 pct. af stemmerne. Den direkte ejerandel og råderet statueres ud fra ordlyden i LL § 2, stk. 2. Ved en indirekte ejerandel eller råderet forstås der, at der også kan foreligge bestemmende indflydelse, hvis der er indskudt et eller flere selskaber mellem det styrende selskab og det kontrollerede selskab.[[114]](#footnote-114)

Punkt 3, som omfatter koncernforbundne selskaber jf. LL § 2 stk. 3, betyder at dette er selskaber, der har samme kreds af selskabsdeltagere og som har bestemmende indflydelse, eller hvor der er fælles ledelse. En nærmere definition af bestemmende indflydelse kan se s i KGL § 4 stk. 2, men afspejler samme forhold som LL § 2 beskrivelse.

Fast driftssted i nr. 4, 5 og 6 er som ordlyden af bestemmelsen beskriver. En nærmere definition af fast driftssted ses i KSL § 2 stk. 1, nr. 4, og SEL § 2 stk. 1, litra a.[[115]](#footnote-115)

**3.1.1.1.1 Lovforarbejder**

Lovforarbejderne til LL § 2 henviser direkte til OECD. Heri nævnes, at Danmark har tilsluttet sig OECD Guidelines, som er baseret på armslængdeprincippet, samt at de nye regler er i overensstemmelse med denne.[[116]](#footnote-116) LL § 2 skal dermed fortolkes i forhold til OECD’s modeloverenskomst artikel 9, hvori armslængdeprincippet fremgår, da OECD Guidelines er en fortolkning af denne artikel. Desuden fremgår det af forarbejder til SKL § 3 B, at denne også er baseret på artikel 9 og OECD’s Guidelines.[[117]](#footnote-117) OECD reglerne behandles senere i dette kapitel.[[118]](#footnote-118)

**3.1.1.2. SKL § 3B – Oplysnings- og dokumentationspligt**

SKL § 3 B udgør den formelle lovgivning vedrørende transfer pricing regulering, ved at stille krav om dokumentation ved kontrollerede transaktioner mellem interesseforbundne parter. De interesseforbundne parter der er omfattet af SKL § 3 B jf. SKL § 3B stk. 1, er den samme definition, som den angivet i LL § 2, stk. 2.[[119]](#footnote-119) Det er ud fra dokumentationen foretaget af de interesseforbundne parter, at skattemyndighederne fortager en vurdering af transaktionerne og vurderer om de interne afregningspriser er foretaget på markedsvilkår - armslængde. Formålet med oplysningspligten er således, at gøre skattemyndighederne opmærksomme på dispositioner omfattet af LL § 2.

Baggrunden for at indføre bestemmelserne i SKL § 3 B53, ved lov nr. 131 af 25. februar 1998, omhandlende dokumentations- og oplysningspligt, jf. lovforslaget til bestemmelserne:[[120]](#footnote-120)

|  |
| --- |
| [...] ”at øge skattemyndighedernes mulighed for at sikre korrekt prisfastsættelse og dermed korrekt opgørelse af den skattepligtige indkomst ved koncerninterne transaktioner på tværs af landegrænserne” |

I SKL § 3 B, skt. 1, defineres oplysningskravet, som udgør en beskrivelse af art og omfang af handelsmæssige eller økonomiske transaktioner, som de interesseforbundne parter skal angive i deres selvangivelse. Informationerne skal give skattemyndighederne et overblik over, hvilke selskaber det er relevant at udvælge til en nærmere undersøgelse. Hvis ikke de interesseforbundne parter overholder deres oplysningspligt, så kan de idømmes dagsbøder jf. SKL § 5, stk. 1. Jf. SKL § 5, stk. 2, vil der også kunne sanktioneres med dagsbøder, hvis ikke selvangivelsespligten er overholdt.

Dokumentationspligten fastsat i SKL § 3B og SKL § 3 B, stk. 5 uddyber ikke specifikke formkrav til hvad, en sådan dokumentation skal indeholde, udover at dokumentationen skal være skriftlig samt en beskrivelse af, hvorledes priser og vilkår mellem de interesseforbundne parter er fastsat. De mere dybdegående formkrav findes i dokumentationsbekendtgørelsen fra SKAT:[[121]](#footnote-121)

|  |
| --- |
| § 4: Overblik over koncernen og forretningsmæssige aktiviteter  § 5: Beskrivelse af de kontrollerede transaktioner  § 6: Sammenlignelighedsanalyse  § 7: Overordnet redegørelse for implementeringen af principperne for prisfastsættelsen  § 8: Liste over eventuelle skriftlige aftaler vedr. de kontrollerede transaktioner |

Dokumentationens formål er således at beskrive hvorledes priser og vilkår er fastsat i henhold til ovenstående punkter. Ud fra den fremlagte dokumentation, vil skattemyndighederne så vurdere om, dokumentationspligten er blevet løftet således de pågældende transaktioner er overensstemmelse med markedsvilkår – armslængde. Hvis ikke skattemyndigheder vurderer, at bevisbyrden er løftet, så vurderes der her ud fra om der er grundlag for, at foretages korrektioner eller om der blot skal anmodes om yderligere information.[[122]](#footnote-122) Ofte vil konsekvenserne ved manglende opfyldelse af dokumentationskravene være, at SKAT udfører et skøn over de kontrollerede transaktioner, og ud fra det fastsætte den skattepligtige indkomst jf. SKL § 5, stk. 3. De kontrollerede transaktioner skal også beskrives i forhold til OECD’s sammenlignelighedsfaktorer.[[123]](#footnote-123)

I februar 2006 blev dokumentationsvejledningen udgivet. Vejledningen giver en fortolkning af og vejledning i opfyldelse af kravene i dokumentationsbekendtgørelsen. Desuden er kravene til dokumentation fastsat i den nye værdiansættelsesvejledning udgivet af SKAT i 2009, således at transaktioner omfattet af denne vejledning skal følge dokumentationskravene i denne.

**3.1.1.2.1.1. Bevisbyrde**

Der er ikke i LL § 2 angivet særlige bevisregler. Bevisbyrden for, at armslængdeprincippet ikke er overholdt, påhviler normalt skattemyndighederne, idet de som regel skal bevise, at en kontrolleret transaktion afviger fra armslængdeprisen, samt at skatteyderen er omfattet af interessefællesskabet i LL § 2. Der gælder desuden ikke nogen generel formodning om, at kontrollerede transaktioner ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

Der er heller ikke i SKL § 3 B fastsat særlige bevisregler. Hvis der af virksomheden udarbejdes relevant og tilstrækkelig dokumentation, så vil bevisbyrden ligge hos skattemyndighederne. Hvis ikke der udarbejdes dokumentation efter de foreskrevne regler, kan skattemyndighederne jf. loven fastsætte overdragelsesprisen ud fra et skøn, jf. henvisning fra SKL § 3 B, stk. 8 til SKL § 5, stk. 3.[[124]](#footnote-124) SKAT skal herved fortsat sandsynliggøre, at transaktionen er sket på armslængdevilkår, og kan derfor ikke ansætte overdragelsesprisen skønsmæssigt helt frit, når faktiske oplysninger mangler. En skønsmæssig korrektion blev eksempelvis foretaget i SKM2010.46 VLR:

Her havde skatteyderen ikke udarbejdet den lovpligtige dokumentation. Dommen blev af byretten anset som principiel.

Samlet set er der altså ikke tale om en omvendt bevisbyrde, hvor bevisbyrden ligger på skatteyderen i transfer pricing sager.[[125]](#footnote-125) Dette kan kun ske i de tilfælde hvor skattemyndighederne kan sandsynliggøre en afvigelse fra armslængdeprincippet, som vil betyde at bevisbyrden vil blive pålagt skatteyderen. Dette synspunkt ses der ikke at være enighed om i dansk skattelitteratur.[[126]](#footnote-126) Diskussionen om omvendt bevisbyrde er generelt kontroversiel, idet retssikkerheden vil svækkes, som en følge af, at skatteyderen vil være skyldig, medmindre det modsatte kan bevises. Ved omvendt bevisbyrde vil det dermed ikke være tilstrækkeligt at dokumentere, at der er blevet handlet på markedsmæssige vilkår – armslængde, da SKAT skal samtidig overbevises herom.

**3.3.1.2.2. Retskildeværdi**

Indtil 1998 var der stor tvivl om adgangen til at foretage korrektion af kontrollerede koncerninterne overdragelser, men efter indførslen af LL § 2 og SKL § 3 B, er retstilstanden blevet sikker, idet armslængdeprincippet er blevet indført ved lov.

Lovforarbejder benyttes i overensstemmelse med dansk retstradition ofte på skatterettens område til forståelse af loven.[[127]](#footnote-127) Som følge af denne praksis må OECD’s modeloverenskomst artikel 9 samt OECD Guidelines tillægges retskildeværdi som lovforarbejder. Dette ses deslige at kunne begrundes i forhold til domspraksis, da Højesteret i flere tilfælde har inddraget bl.a. OECD’s modeloverenskomst og tilhørende kommentarer ved fortolkningen af skatteretlige spørgsmål.[[128]](#footnote-128)

**3.1.1.3. Myndighedernes korrektionsadgang**

Når der overdrages immaterielle aktiver ved kontrollerede transaktioner, så opstår spørgsmålet, om skattemyndighederne er berettiget til at foretage en korrektion af overdragelsesprisen. I den forbindelse vil skattemyndighedernes korrektionsmuligheder være vigtige at belyse. Er korrektionsadgangen stor, så vil SKAT i større grad have indflydelse på valget af armslængdemetode, hvilket vil stille højere krav til skatteyderens dokumentation for valgt metode.

**2.1.1.3.1. Interessefællesskab**

Når almindelige uafhængige aftaleparter indgår en aftale, om overdragelse af et aktiv, så parternes aftale lægges til grund for beskatningen. I denne situation vil handelsværdien naturligt fremkomme, som følge af deres modstående interesser.[[129]](#footnote-129) At en aftale mellem parter med modstående interesser umiddelbart ikke korrigeres, kan både skyldes, at disse per definition vil nå frem til handelsværdien, ligesom det kan skyldes, at der ikke er den fornødne hjemmel til korrektion.[[130]](#footnote-130) I AL § 45, stk. 3 synes vil der dog være hjemmel til, at skattemyndighederne kan efterprøve parternes aftale, både ved interessefællesskab og mellem uafhængige parter, for aktiver omfattet af afskrivningsloven.[[131]](#footnote-131) Omfanget af denne bestemmelse er dog omdiskuteret.[[132]](#footnote-132)

Sker en overdragelse mellem parter med interessefællesskab, vil skattemyndighederne have en friere adgang til at korrigere aftalen, da det ikke formodes at den aftalte værdi er lig markedsværdien:

|  |
| --- |
| I TfS 1999.463 H. anførte Højesteret, at en overdragelsessum mellem interesseforbundne parter ikke uden videre kan lægges til grund som den reelle handelsværdi. |

Det antages generelt, at en korrektion kræver, at skattemyndighederne kan påvise et interessefællesskab, og sandsynliggøre at disposition ikke er på markedsvilkår – armslængde.[[133]](#footnote-133) Det er vanskeligt, at lave en præcis afgrænsning i forhold til skattemyndighedernes adgang til at korrigere en transaktion mellem interesseforbundne parter, hvorfor afgrænsning må antages at være flydende. Generelt antages skattemyndighederne at have korrektionsadgang ved aftaler i familieforhold, ved aftaler mellem koncernforbundne selskaber, ved aftaler mellem aktionærer og selskaber, samt ved aftaler mellem selskab og medarbejdere, alt afhængigt af graden af modstridende interesser, hvilket vil afhænge af den konkrete situation.[[134]](#footnote-134) I forbindelse med transfer pricing og kontrollerede transaktioner er interessefællesskabet beskrevet i LL § 2, hvilket medfører, at pris og vilkår for transaktionen skal foregå på armslængdevilkår. Udenfor LL § 2’s anvendelsesområde gælder SL §§ 4-6, hvor det i praksis vil være vanskeligt for skattemyndighederne at finde en handelspris.[[135]](#footnote-135) Hvis en overdragelsessum står i klart misforhold til det overdragne aktiv, så vil skattemyndighederne dog kunne korrigere prisen, og eksempelvis statuere gave eller tilskud fra overdrager til erhverver.

Samlet set er skattemyndighedernes korrektionsadgang mellem uafhængige parter tvivlsom, da der kun være korrektionsadgang i tilfælde, hvor der er et misforhold mellem overdragelsessummen og markedsværdien for det overdragne immaterielle aktiv. Derimod vil skattemyndighederne have en friere adgang til at korrigere værdiansættelsen ved interesseforbundne parter.

**3.1.1.3.2. Dispositions- og vilkårskorrektioner**

Korrektion af transaktioner kan omfatte forskellige former, men afhandlingen vil der sondres mellem dispositionskorrektioner og vilkårskorrektioner.

En dispositionskorrektion dækker normalt over, en civilretlig gyldig disposition der anfægtes skatteretligt. Modsat vil en vilkårskorrektion være en dispositionen der i sig selv, bliver anfægtet. En sådan korrektion kan tilsidesættes skatteretligt, og blive opkvalificeret skatteretligt osv.[[136]](#footnote-136) Diskussionen af, om hjemlen til dispositionskorrektioner er SL §§ 4-6 eller realitetsgrundsætningen, som omfatter rette indkomstmodtager. Dette vil eksempelvis have en betydning ved ejerskabet til immaterielle aktiver skal statueres.

En vilkårskorrektion, også kaldet en priskorrektion, indebærer, at dispositionen overordnet anerkendes, og at det kun er overdragelsesprisen, der korrigeres.[[137]](#footnote-137) Armslængdeprincippet i LL § 2 hjemler alene en vilkårskorrektion, dvs. en omfordeling af indkomst.

**3.1.1.3.2.1. Primær, korresponderende og sekundær korrektion**

Hvis en kontrolleret transaktion ikke udført i overensstemmelse med armslængdeprincippet, så har skattemyndighederne mulighed for at korrigere transaktionen, således at denne svarer til armslængdevilkår. Der er for myndighederne mulighed for at udføre en primær, en korresponderende og i visse tilfælde også en sekundær korrektion, jf. LL § 2 og OECD Guidelines.[[138]](#footnote-138) Transfer pricing korrektioner er ikke nogen selvstændig beskatningsmetode, men alene en omfordeling af indkomsten. Den egentlige transfer pricing korrektion er den primære korrektion, mens den korresponderende og den sekundære korrektion er følgevirkninger heraf. Dette medfører ligeledes, at disse følgevirkninger rent begrebsmæssigt ikke kan foretages, uden at der er blevet foretaget en primær korrektion.[[139]](#footnote-139)

Den primære korrektion foretages hos det selskab, som har købt for dyrt eller solgt for billigt, og omfatter en forhøjelse af selskabets indkomst. Da der sker en forhøjelse af indkomsten i forbindelse med en primær korrektion i det ene selskab, vil den korresponderende transaktion være en tilsvarende nedsættelse af indkomsten i det andet selskab.

Den korresponderende korrektion foretages dermed hos den begunstigede part. Den korresponderende korrektion er nødvendig for, at den primære korrektion kan foretages, jf. LL § 2, stk. 6. Da LL § 2 er hjemlen til den korresponderende korrektion, medfører dette, at den primære korrektion i praksis skal anerkendes af dansk skatteret og LL § 2, for at Danmark i disse tilfælde, kan foretage en korresponderende korrektion.[[140]](#footnote-140) På trods af den primære og korresponderende korrektion, vil de underliggende pengestrømme forblive uændrede, hvorfor der vil være sket en indkomstoverførsel fra den ene part til den anden. Det vil derfor være nødvendigt med en sekundær korrektion, for at beskatte denne fordel som eksempelvis et lån, tilskud, udbytte osv.

Den sekundære korrektion vil normalt modsvare den korresponderende korrektion, og forsøger dermed at forklare forskellen mellem den fornyede ansættelse og den bogførte indkomst.[[141]](#footnote-141) Det er muligt at undgå den sekundære korrektion ved at forpligte sig til at tilbageføre fordelen, benævnt en betalingskorrektion, jf. LL § 2, stk. 5. Artikel 9 i OECD’s modeloverenskomst berører ikke sekundære korrektioner, men nævner i kommentarerne dertil, at de nationale myndigheder ikke kan tvinges til at foretage sekundære korrektioner. Deslige nævnes der, at der ikke vil være noget der forhindrer de enkelte lande i at udføre disse.[[142]](#footnote-142)

**3.1.1.3.2.1.1. Illustration af den primære, sekundære og korresponderende korrektion**

Eksempel: Armslængdepris: 100 kr.

**Overdragelse til overpris -** K1 sælger et immaterielt aktiv til K2 til overpris, 120 kr.

Primære k.: K2’s indkomst forhøjes -> Fra -120 til -100 kr.

Korresponderende k.: K1’s indkomst nedsættes -> Fra 120 til 100 kr.

Evt. Sekundære k.: K1 Beskattes af differencen, 20 kr.

**Overdragelse til underpris -** K1 sælger et immaterielt aktiv til K2 til underpris, 80 kr.

Primære k.: K1’s indkomst forhøjes -> Fra 80 til 100 kr.

Korresponderende k.: K2’s indkomst nedsættes -> Fra -80 til -100 kr.

Evt. Sekundære k.: K2 Beskattes af differencen, 20 kr.

|  |
| --- |
|  |

**3.2. Delkonklusion**

I de danske transfer pricing regler findes i LL § 2 og SKL § 3 B, der lovfæster armslængdeprincippet samt oplysnings- og dokumentationspligten. Disse regler fastligger, at parter, der foretager kontrollerede transaktioner, skal gøre dette på markedsvilkår- armslængdevilkår. Samtidig fastligger de deslige, at der skal udarbejdes dokumentation for disse transaktioner. Der er ikke fastsat nogen armslængdemetoder i LL § 2 i forhold til værdiansættelse af immaterielle aktiver, hvorfor disse skal findes i forarbejderne, som henviser til OECD Guidelines. Bevisbyrden i transfer pricing sager ligger som udgangspunkt hos skattemyndighederne, hvorfor der ikke umiddelbart er tale om nogen omvendt bevisbyrde. Dokumentationskravene skal findes i dokumentationsbekendtgørelsen, dokumentationsvejledningen samt i den nye værdiansættelsesvejledning. Er dokumentationen ikke udarbejdet efter de foreskrevne regler, har skattemyndighederne mulighed for at værdiansætte skønsmæssigt. Derudover er skattemyndighedernes korrektionsadgang mellem uafhængige parter tvivlsom, imens der derimod er en friere adgang til korrektion mellem interesseforbundne parter. LL § 2 hjemler kun vilkårskorrektioner i form af armslængdeprisen. Til at korrigere en transaktion, således den udføres på armslængdevilkår, er der i LL § 2 mulighed for at foretage en primær, en korresponderende samt en sekundær korrektion.

**3.3. OECD regler**

OECD’s transfer pricing regler har en stor betydning i forbindelse med de danske reglers regulering af transfer princing. Dette ses ved, at de danske regler som regulerer transfer princing – LL § 2 og SKL § 3B, henviser til OECD’s modeloverenskomst artikel 9, i disses forarbejder. OECD’s artikel 9 fastlægger armslængdeprincippet, og ved de danske reglers henvisning hertil, fastsættes brugen af dette princip, dermed også i de danske retsregler.

**3.3.1. Overblik**

OECD beskæftiger sig overordnet med at udvikle det økonomiske samarbejde i EU og omfatter på nuværende tidspunkt 34 OECD medlemslande, hvoraf ikke alle er medlem af den Europæiske Union.[[143]](#footnote-143) Dette initiativ fra OECD bunder i det faktum, at mange nationer har forskellige Transfer pricing regler, så for at undgå, at der forekommer dobbeltbeskatning og at beskatningsgrundlaget flyttes uretmæssigt, har OECD ved deres Guidelines forsøgt at udarbejde et sæt fælles spilleregler, gældende for prisfastsættelse af transaktioner mellem interesseforbundne parter. OECD guidelines indeholder således de metoder, som der anbefales at benyttes ved transaktioner mellem interesseforbundne parter.

OECD transfer princing regler omfatter dermed både OECD’s modeloverenskomster og OECD’s Guidelines. Samspillet mellem modeloverenskomsterne og guidelinen forstås således, at princippet i modeloverenskomsten opfyldes ved de angivet metoder, der er oplistet i guidelinen.

De metoder der bruges til at opfylde OECD modeloverenskomst artikel 9 - armslængdeprincippet, uddybes i OECD’s Guideline. OECD’s Guideline omfatter således de forskellige armslængdemetoder, som bruges til at fastsætte armslængdepriser i praksis – det vil sige priser, som hvis der blev handlet på markedsvilkår, hvilket blandt andet omfatter en sammenlignelighedsanalyse.[[144]](#footnote-144)

**3.3.1.1. Armslængdeprincippet i artikel 9**

OECD's modeloverenskomst artikel 9 omhandler interesseforbundne transaktioner, og fastsætter et almindeligt armslængdeprincip i international skatteret.[[145]](#footnote-145) Disse anbefalinger er anerkendte både af medlemslandene samt nogle ikke-medlemslande.[[146]](#footnote-146) Når koncernforbundne selskaber handler indbyrdes med hinanden, så skal dette foregå på armslængde, hvilket betyder at de skal handle på markedsvilkår, som hvis de var uafhængige parter. I de fleste lande skal de nationale korrektionsregler fortolkes i overensstemmelse med artikel 9, hvilket blandt andet er tilfældet for LL § 2.

Artikel 9 fastligger ligesom LL § 2, at parterne i kontrollerede transaktioner skal aftale vilkår, som hvis disse var aftalt mellem uafhængige parter. I artikel 9 fremgår det ikke, hvordan der skal fastsættes en armslængdepris. Dette fremgår derimod af OECD Guidelines, som er baseret på artikel 9.

**3.3.1.1.1. Retskildeværdi**

Efter indførslen af LL § 2 og SKL § 3 B i 1998, hvis forarbejder der udførligt omtaler og henviser til artikel 9, må denne tillægges retskildeværdi som andre forarbejder til dansk lovgivning.[[147]](#footnote-147) I dansk skattelovgivning vil der umiddelbart ikke være problemer med forskelle imellem LL § 2 og artikel 9, eftersom LL § 2 skal fortolkes i forhold til artikel 9. Skulle der være strid mellem artikel 9 og OECD Guidelines, må artikel 9 lægges til grund, eftersom det er denne, der udtrykker armslængdeprincippet, som LL § 2 er baseret på.[[148]](#footnote-148)

Ligeledes er det i Højesteret antaget, at både OECD-modeloverenskomsterne, og kommentarerne hertil, samt international skattepraksis generelt kan tillægges retskildeværdi.[[149]](#footnote-149)

**3.3.1.2. OECD Guidelines**

Modeloverenskomstens artikel 9 har ført til, at OECD har udarbejdet et sæt retningslinjer, der blandt andet indeholder en gennemgang af forskellige metoder til at fastsætte armslængdepriser i praksis. Disse retningslinjer betegnes OECD Guidelines. Retningslinjerne blev første gang udgivet i 1995, og fornyes løbende med forbedringer, hvor seneste udgave er fra 2010. I nogle lande er disse retningslinjer blevet indført direkte i national lov, mens andre lande nøjes med at henvise indirekte til disse. I Danmark henviser LL § 2’s forarbejder til OECD's Guidelines. OECD Guidelines indeholder en beskrivelse af de forskellige armslængdemetoder, dog er de fleste begreber beskrevet overordnet, hvilket gør, at det er op til national lovgivning at fortolke retningslinjerne.

**3.3.1.2.1. Sammenlignelighed**

Armslængdeprincippet bygger på, at de transaktioner der foretages mellem interesseforbundne skal kunne sammenlignes med en tilsvarende disposition mellem uafhængige parter.[[150]](#footnote-150) I forhold til immaterielle aktiver kan det være et problem, da de ved deres individuelle karakter er meget vanskelige lige at sammenligne med tilsvarende transaktioner. Dokumentationen skal efter dokumentationsbekendtgørelsen indeholde en sammenlignelighedsanalyse, som blandt andet skal omfattende en redegørelse for de valgte sammenlignelige uafhængige transaktioner. Denne vil i praksis fungere som begrundelse for valget af armslængdemetode.[[151]](#footnote-151) Sammenlignelighedsanalysen skal udføres, uanset hvilken armslængdemetode der anvendes.

OECD Guidelines oplister fem faktorer, som skal vurderes, når det skal undersøges, om der foreligger sammenlignelighed. [[152]](#footnote-152) Dokumentationsvejledningen og værdiansættelsesvejledningen henviser også til disse sammenlignelighedsfaktorer:[[153]](#footnote-153)

|  |
| --- |
| De 5 sammenlignelighedsfaktorer:  1. Sammenlignelighed af art og karakter af de pågældende produkter eller ydelser  2. En funktionsanalyse af sammenlignelige virksomheder  3. Kontraktvilkår for ansatte varer eller tjenesteydelser  4. En sammenligning af økonomiske forhold vedrørende produktion, markedsføring og salg m.v.  5. Sammenligning af forretningsstrategier |

De fem sammenlignelighedsfaktorer skal overordnede forstås som faktorer, der skal klarlægge det nødvendige datagrundlag for en værdiansættelse, da betydningen af de enkelte faktorer afhænger af den valgte armslængdemetode. Formålet med disse faktorer er, at fastlægge de betydelige forskelle på den kontrollerede transaktion, sammenlignet med den givne referencetransaktion mellem uafhængige parter. Målet ved sammenligningen at eliminere alle betydelige forskelle, således sammenlignelighedsgrundlaget er brugbart. Når immaterielle aktiver sammenlignes, så bør både sælgers og købers perspektiv inddrages, da der i nogle tilfælde kan være forskel på parterne.[[154]](#footnote-154) En sammenligning kan kræve omfattende justeringer, hvilket kan betyde, at sammenlignelighedsgrundlaget kan ende med at blive illusorisk.[[155]](#footnote-155)

Udover de fem oplistede sammenlignelighedsfaktorer, så kan der også være andre relevante faktorer, der kan være relevant at inddrage ved en sammenlignelighedstest af immaterielle aktiver.[[156]](#footnote-156) En af disse faktorer er den forventede nytte ved besiddelse af det immaterielle aktiv, som eventuelt kan udregnes som en nutidsværdiberegning.[[157]](#footnote-157) Det anbefales at foretage en nutidsværdiberegning af de forventede fremtidige fordele ved at besidde det immaterielle aktiv, til brug for sammenlignelighedsanalysen:[[158]](#footnote-158)

|  |
| --- |
| forventet indtjening, geografiske restriktioner vedrørende benyttelsen af det immaterielle aktiv, omfanget af rettighederne til det immaterielle aktiv, udgifter ved benyttelsen af aktivet, mulighederne for licenstageren til at udføre ”sub-licens, hvilket vil sige at et selskab selv har mulighed for at indgå licensaftaler med det pågældende immaterielle aktiv samt om hvorvidt licenstageren har mulighed for selv at udvikle på aktivet. |

Dokumentationsvejledningen har angivet nogle betragtninger vedrørende sammenligninger, når transaktionen vedrører immaterielle aktiver, hvilke er beskrevet nedenfor:[[159]](#footnote-159)

|  |
| --- |
| ”For immaterielle aktiver er det vigtigt at få afklaret, hvilken type rettighed det drejer sig om (patent, varemærke, knowhow, goodwill osv.), kontraktens løbetid, rettighedens beskyttelse samt de forventede fordele for brugeren (nytteværdien). Det har ligeledes betydning, om der er tale om salg eller leje (royalty).” |

Ligeledes er en funktionsanalyse vigtig ved værdiansættelse af immaterielle aktiver, da disse ofte udgør væsentlige værdier, samt medfører væsentlige risici og omkostninger, hvilket afspejles i sammenlignelighedsgrundlaget. Funktionsanalysen vedrører virksomhedsinterne forhold. I en funktionsanalyse vil det således klarlægges, hvilken rolle hvert selskab har ved en transaktion. Der fastlægges hvilke aktiver, der er anvendt, samt hvordan de forretningsmæssige aktiviteter og risici er fordelt mellem parterne. Eksempelvis kan det undersøges, hvilken part der har stået for forskning, udvikling, marketing, finansiering og ledelse. Væsentligheden af funktionsanalysen afhænger af valget af armslængdemetode.[[160]](#footnote-160)

**3.3.1.2.2. Armslængdemetoder**

I OECD Guidelines findes der ikke specielle armslængderegler til værdiansættelse af immaterielle aktiver.[[161]](#footnote-161) Værdiansættelsen foretages ud fra de generelle regler, selvom immaterielle aktivers ved deres særlige karakter kan være problematiske at sammenligne. [[162]](#footnote-162)

Overordnet består armslængdeprincippet af tre elementer:

|  |
| --- |
| 1. Den kontrollerede transaktion der skal værdiansættes 2. En sammenlignelig referencetransaktion mellem uafhængige parter 3. Selve værdiansættelsen. |

Armslængdemetoderne har til formål at efterprøve, om kontrollerede transaktioner overholder armslængdeprincippet, og kan eventuelt anvendes ved selve værdiansættelsen.[[163]](#footnote-163) I OECD Guidelines oplistes fem armslængdemetoder til at fastlægge armslængdeprisen, hvilke også fremgår også af bilagene til dokumentationsvejledningen.[[164]](#footnote-164) Ud af de fem metoder er heraf tre af metoderne, transaktionsbaserede men de to andre er resultatbaserede. OECD Guidelines tillader også at der bruges andre metoder, så længe disse er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

|  |
| --- |
| Transaktionsbaserede armslængdemetoder   1. Den fri markedsmetode (Comparable uncontrolled price - CUP) 2. Videresalgsprismetoden (Resale Price Method -RPM) 3. Kostpris plus avancemetoden (Cost Plus Method- CPM)   Resultatbaserede metoder   1. Avancefordelingsmetoden (Profit Split Method- PSM) 2. Transaktionsbestemte nettoavancemetode (Transactional Net Margin Method- TNMM) |

Når et immaterielt aktiv skal værdiansættes, så skal man tage udgangspunkt i pågældende transaktionstype, da transaktionstypen afspejler hvad der skal værdiansættes. Transaktionstyperne omfatter, i forhold til afhandlingen fokus, fuldstændig overdragelse -salg af et immaterielt aktiv eller delvis overdragelse - licensbetaling/royaltybetaling. Når et immateriel aktiv afstås, så vil det være det afståede aktiv, der skal værdiansættes. Når der derimod sker en licensoverdragelser, så vil det være licensafgiften/royaltybetalingerne, der skal værdiansættes. Værdiansættelsen for begge transaktionstyper for immaterielle aktiver vil sammenholde med de fem armslængdemetoder, som nedenfor vil gennemgås.[[165]](#footnote-165)

**3.3.1.2.2.1. Transaktionsbaserede armslængdemetoder**

De tre transaktionsbaserede armslængdemetoder sammenligner den kontrollerede transaktion med en tilsvarende sammenlignelig referencetransaktion mellem uafhængige parter.

**3.3.1.2.2.1.1. Den fri markedsprismetode - The comparable uncontrolled price method (CUP)[[166]](#footnote-166)**

Den fri markedsprismetode har som udgangspunkt være OECD’s fortrukne metode. Når denne metode benyttes, så tages der udgangspunkt i den kontrollerede transaktions markedspris. Det vil sige at markedsprisen på transaktionen sammenlignes med tilsvarende vare eller tjenesteydelse, som overdrages under tilsvarende omstændigheder mellem uafhængige parter.[[167]](#footnote-167)

|  |
| --- |
| Uafhængig moder  Moder  Datter |

Sammenlignelighedsgrundlaget kan både være fremskaffet internt som eksternt. I de tilfælde hvor sammenligningsgrundlaget er internt, så sælger virksomheden samme vare eller tjenesteydelse til både forbundene og ikke-forbundne parter.[[168]](#footnote-168)

|  |
| --- |
| Datter  Moder  Uafhængig køber  Uafhængig sælger |

Ved eksternt sammenligningsgrundlag, så vil der først undersøges om der findes et produkt som vil være sammenlignelig. Produktsammenligningen tager udgangspunkt i to punkter angivet i LV:[[169]](#footnote-169)

|  |
| --- |
| 1. Enten skal de eventuelle forskelle ikke påvirke prisen på det frie marked væsentligt, eller også 2. Skal der så vidt muligt kunne foretages reguleringer for at eliminere de foreliggende forskelle. |

I den forbindelse med ovenstående, vil der være en række produktafhængige faktorer som kan påvirke priserne, og LV påpeger derfor, at nedenstående punkter derfor også skal overvejes. [[170]](#footnote-170)

|  |
| --- |
| * de markeder, der hvor varerne er solgt, er økonomisk sammenlignelige * om salgstidspunktet er det samme * om varerne er solgt samme sted i kæde fra producent til forbruger osv. |

Hvis et af de ovennævnte forhold har indflydelse på prisen, så skal der foretages regulering for at eliminere disse forhold. Anvendelsesområdet for denne metode er, hvor der foreligger tilstrækkeligt sammenlignelige produkter. Da det ofte er vanskeligt at finde sammenlignelige produkter, hvilket vil være et problem ved immaterielle aktiver.

**3.3.1.2.2.1.2. Videresalgsmetoden - Resale Price Method (RPM)[[171]](#footnote-171)**

Videresalgsprismetoden anvendes primært på salgs – og distributionsvirksomheder. Ved denne metode tages der udgangspunkt i videresalgsprisen for en vare købt hos en forbundet virksomhed, som herefter bliver solgt videre til en uafhængig virksomhed. Der ses på den markedspris, som distributionsselskabet opnår ved videresalg af en vare, der er købt fra en forbunden part. Videresalgsprisen bliver reduceret med en markedsmæssig bruttoavance, som findes ved at sammenligne med en uafhængig distributør med tilsvarende funktioner og risici samt en lignende vare. Hvis virksomheden selv på lignende vilkår distribuerer varer for en uafhængig producent, så kan avancen også anvendes til prisfastsættelse. Det resterende beløb vil anses for at være armslængdeprisen med fradrag af bruttoavancen. Se illustration:[[172]](#footnote-172)

|  |
| --- |
| Uafhængig køber  Datter  Moder  Intern afregningspris Markedspris |

Det vil sige, at det er bruttoavancen, der vurderes sammenholdt med bruttoavancen i en sammenlignelig transaktion med et uafhængigt distributionsselskab. Det er ikke selve beløbet på bruttoavancen man vurderer ud fra, men hvilken procentdel bruttoavancen udgør, forskellen mellem slagspris og indkøbspris. [[173]](#footnote-173)

Denne metode kræver ofte færre reguleringer, som følge af forskelle i solgte produkter sammenholdt med den fri markedsmetode. Til gengæld skal der reguleres for de forskelle der forekommer i forbindelse med et salg. Her nævner LV eksempler på videreforarbejdning af varen, plus påføring af varemærke og garantiforpligtelser. Videresalgsprisen vil ofte fremkomme i de tilfælde hvor der ikke ændres væsentligt på produktet i forbindelse med et videresalg.

Metoden kan anvendes, på de tilfælde hvor immaterielle aktiver sub-licenseres, hvilket betegnes om de tilfælde hvor distributøren selv indgår i licensaftaler med det pågældende immaterielle aktiv. Det vil sige, hvor et koncernselskab reelt videresælger det immaterielle aktiv, og hvor værdien ikke forøges. Metoden vil være uanvendelig, i de tilfælde hvor det immaterielle aktiv ikke overdrages i kontrollerede transaktioner med henblik på en kommerciel videreoverdragelse fra distributionsselskabet.[[174]](#footnote-174)

**3.3.1.2.2.1.3. Kostpris plus avancemetoden - Cost Plus Method (CPM)[[175]](#footnote-175)**

Ifølge LV tager kostpris plus avancemetoden udgangspunkt i de omkostninger, som virksomheden afholder i forbindelse med formuegoder eller tjenesteydelser, der overføres eller ydes i en forbundet virksomhed. Til dette beløb lægges en markedsmæssig bruttoavance, og der tages således også udgangspunkt i bruttoavancen ved denne metode, som ved videresalgsprismetoden. Der ses på de omkostninger, der hører til produktionen af et produkt, og den avance som en uafhængig part, det vil sige et produktionsselskab med samme funktionalitet, ville opnå ved en sammenlignelig transaktion. Omkostningerne og avancetillægget udgør således markedsprisen - armslængdeprisen.

Kostpris plus avancemetoden benyttes i tilfælde, hvor de interne transaktioner består af produktion og videresalg af halvfabrikata, hvilket vil være når parterne har indgået integrerede produktionsaftaler, langfristede købs- og salgsaftaler, eller hvor der overdrages serviceydelser. Når denne metode skal benyttes, så skal omkostninger og bruttoavancen vurderes, da der som følge af virksomheders forskellige struktur vil opstå forskelle mellem virksomhederne. Det vil derfor være en forudsætning, at omkostninger allokeres og præsenteres på samme måde, således det vil være muligt at regulere for forskellene. Forudsætningen om at allokere omkostningen, er dog ikke optimal, da der ikke findes generelt godkendte standarder for omkostningsallokering.

Der vil normalt ikke findes nogen direkte sammenhæng mellem omkostningerne forbundet med at udvikle et immaterielt aktiv og værdien af dette. Kostpris plus avancemetoden vil således være mindre anvendelig i forbindelse med immaterielle aktiver.[[176]](#footnote-176) Ydermere vil metoden være endnu mindre anvendelig, når det drejer sig om prisfastsættelsen af værdifulde immaterielle aktiver, da forskellen på udviklingsomkostningerne og den reelle værdi vil være endnu mere udtalte.[[177]](#footnote-177)

**3.3.1.2.2.2 Resultatbaserede armslængdemetoder**

Der er i OECD Guidelines anbefalet to resultatbaserede armslængdemetoder, da de transaktionsbaserede metoder ofte er uanvendelige pga. manglede sammenlignelighedsgrundlag. De resultatbaserede metoder er baseret på det økonomiske resultat af transaktionen, det vil sige nettoavancen, og ikke prisen på en sammenlignelig transaktion. Metoderne forudsætter, at der vil være forskellige sammenlignelige virksomheder med samme afkastningsgrad. Denne forudsætning er meget vanskelig at opnå, da faktorer såsom knowhow, effektivitet osv. ofte vil bevirke en varierende afkastningsgrad mellem de ellers sammenlignelige selskaber. Det vil i disse tilfælde, derfor være nødvendigt, at korrigere for sådanne faktorer, inden der kan foretages en sammenligning. Sammenlignelighedsgrundlaget vil bestå af regnskaber og databaser med oplysninger om forskellige virksomheder og brancher. I SKL § 3 B, stk. 5 er der hjemmel til, at SKAT kan kræve en sådan databaseundersøgelse udarbejdet i forbindelse med dokumentationen.

**3.3.1.2.2.2.1 Avancefordelingsmetoden - Profit Split Method (PMS)**

Avancefordelingsmetoden tager udgangspunkt i de interesseforbundne parters samlede overskud, hvilket vil omfatte en indikation af det samlede nettoresultat, som der skal fordeles mellem de forbundne virksomheder. Der ses derved på nettoavancen for de kontrollerede transaktioner. Dernæst vil avancen fordeles ud fra en analyse, som skal fastsætte de enkelte funktioner i forbindelse med avancen. Det vil sige hvilke funktioner i virksomheden har biddraget til at skabe avancen, og ikke mindst hvem har påtaget sig risikoen. Denne funktions- risikoanalyse vil sidst sammenlignes med funktioner og optaget risiko udført og påtaget af uafhængige parter. Metoden vil ofte være en sidste udvej, når der ikke kan fastsættes et sammenligningsgrundlag i forhold til priser, bruttoavancer fra transaktioner med uafhængige parter.

Metoden kan være relevant og anvendelig i de tilfælde, hvor transaktionerne er så integrerede,

at det er vanskeligt at finde sammenlignelige transaktioner, hvilket kan være yderst relevant i forbindelse med transaktioner med immaterielle aktiver. Ligeledes vil metoden kun være anvendelig når mere end en af de involverede parter bidrager med værdifulde immaterielle aktiver, eller hvor mere end en af parterne tilfører aktivet væsentlig værdi.[[178]](#footnote-178) Metoden ses derved at være særdeles relevant i forbindelse med immaterielle aktivers ejerskabsproblematik, da problematikken her netop vedrører tilfælde, hvor flere parter har bidraget til at skabe værdien af det immaterielle aktiv.[[179]](#footnote-179)

**3.3.1.2.2.2.2 Transaktionsbestemte nettoavancmetode - Transactional Net Margin Method (TNMM)**

Den transaktionsbestemte nettoavancemetode tager ligesom avancefordelingsmetoden udgangspunkt i nettofortjenesten for sammenlignelige uafhængige transaktioner. Det vil sige at nettofortjenesten undersøges, som virksomheden realiserer ved en koncernintern transaktion. Nettoavancen fastsættes ud fra et passende grundlag, hvilket eksempelvis vurderes ud fra virksomheden omkostninger, salg eller aktiver. For at fastsætte om nettoavancen er på armslængdevilkår, så skal der konkluderes en sammenligning mellem den forbundne virksomheds udførte funktioner, anvendte aktiver og den påtagne risiko medvidere, ved den forbundne virksomheds transaktion og en tilsvarende transaktion for en uafhængig part. Ligesom avancefordelingsmetoden, så tages der ikke udgangspunkt i sammenlignelige priser, men sammenlignelige profitter/nettofortjenester.

Metoden er ikke direkte nævnt i OECD’s Transfer Pricing Guidelines kapitel VI, vedrørende immaterielle aktiver, som en metode, der kan finde anvendelse når transaktioner indbefatter immaterielle aktiver. Metoden kan dog finde anvendelse ligesom ved avancefordelingsmetoden, når det drejer som immaterielle aktiver, men kun i de tilfælde hvor det kun er en part, der bidrager med immaterielle aktiver.[[180]](#footnote-180)

Ud af de fem metoder i OECD Guidelines, er TNMM formentlig den mest anvendte i praksis, da nettoavancen ofte vil kunne findes i offentliggjorde regnskaber.[[181]](#footnote-181) Dette står i kontrast til bruttoavancen, som RPM og CPM kræver, da denne vil ofte være næsten umulig at finde Metoden stiller desuden færre krav til sammenlignelighedsgrundlaget på aktivniveau, da det er funktioner og risici, der sammenlignes.[[182]](#footnote-182)

Modstanden mod brugen af nettoavancen skyldes blandt andet, at denne kan baseres på mange andre faktorer end interne priser, som f.eks. effektivitet.[[183]](#footnote-183) Desuden vil det i praksis være svært at finde segmenterede regnskabsoplysninger, der præcist vedrører den pågældende transaktion.[[184]](#footnote-184)

|  |
| --- |
| **Oversigt over de fem OECD Guidelines armslængdemetoder**  CUP Transaktionen sammenlignes med en sammenlignelig uafhængig referencetransaktion.  RPM En videresalgspris fratrækkes en bruttoavance.  CPM Kostprisen tillægges en bruttoavance.  PSM Profitten fra transaktionen fordeles mellem køber og sælger efter vurdering af bidrag/risici.  TNMM Nettoavancen for transaktionen sættes i forhold til et passende grundlag, som der- efter sammenlignes med en sammenlignelig transaktion/virksomhed.  Andre Andre metoder er tilladte, såfremt disse overholder armslængdeprincippet. |

**3.3.1.2.2.3 Metodevalg**

Ifølge OECD skal der foretages en konkret vurdering, når en armslængdemetode skal vælges, da der ikke er en armslængdemetode der er anvendelig i alle situationer.[[185]](#footnote-185) OECD Guidelines, beskriver der ved armslængde metodevalget bør overvejes følgende:

|  |
| --- |
| * unøjagtighederne ved metoderne, * anvendelighed bestemt ud fra en funktionsanalyse * tilgængeligheden af sammenlignelighedsgrundlag * samt præferencen for en direkte og tæt sammenhæng til uafhængige referencetransaktioner. |

Generelt er en armslængdemetode ikke bedre end de data, der ligger bag den. Traditionelt set har OECD været imod anvendelsen af de resultatbaserede metoder, da disse metoder tidligere har været betegnet som en sidste udvej.[[186]](#footnote-186) I 2010 udgaven af OECD Transfer Guidelines er det synspunkt ikke medtaget. OECD ligger heri vægt på, at situationen er afgørende for valg at armslængdemetode. Valget af metode skal afgøres ud fra en vurdering af hvilken der finder bedst bedst anvendelse, på den givne situation. Samtidig beskrives således også muligheden for, at anvende flere metoder i sammenhæng, ved komplekse transaktioner.[[187]](#footnote-187) I praksis er situationen den, at det ofte kun er de resultatbaserede metoder i form af TNMM og PSM, der kan anvendes, da et sammenlignelighedsgrundlag for immaterielle aktiver i nogle industrier er næsten ikke eksisterende.[[188]](#footnote-188) Det betyder, at der ikke længere findes noget formelt hierarki mellem armslængdemetoderne, men det antages dog, at det optimale vil være en direkte sammenligning mellem den kontrollerede transaktion og en sammenlignelig referencetransaktion mellem uafhængige parter. Med denne henvisning, understreges CUP-metoden, stadig som den foretrukne metode, medmindre der ikke findes noget egnet sammenlignelighedsgrundlag.[[189]](#footnote-189) Derefter foretrækkes RPM og CPM, og til sidst de resultatbaserede profitmetoder. Denne ændring, ved afskaffelse at det traditionelle hierarki, betyder at det må forventes, at virksomheden ikke længere behøver at dokumentere, at en transaktionsbaseret metode er uanvendelig, når en resultatbaseret metode anvendes. Dette understøttes af, at det i OECD Guidelines fremgår, at det ikke er nødvendigt at bevise, at en fravalgt metode ikke er egnet, eftersom det vil være en urimelig byrde at pålægge skatteyderen.[[190]](#footnote-190) At OECD Guidelines er stoppet med at betegne de resultatbaserede armslængdemetoder, som en sidste udvej bevirker at valgmuligheden er større. Det afgørende vil derfor være at vælge den armslængdemetode der passer på den konkrete situation. Dette må ses som en erkendelse af, at de resultatbaserede i praksis er de mest anvendelige ved værdiansættelsen af immaterielle aktiver.

Ud fra ovenstående gennemgang af de fem metodetyper, kan det fastlægges om LL § 2 er opfyldt, hvis en pågældende transaktion mellem forbundne virksomheder, kan sammenlignes med en lignende transaktion mellem uafhængige parter. De metoder der kan anvendes, således LL § 2 opfyldes, vedrørende immaterielle aktiver, ses ud fra ovenstående at være:

|  |
| --- |
| 1. Den fri markedsmetode (Comparable uncontrolled price - CUP) 2. Avancefordelingsmetoden (Profit Split Method- PSM) 3. Transaktionsbestemte nettoavancemetode (Transactional Net Margin Method- TNMM) |

Der er dog nogle problemer vedrørende sammenligneligheden ved disse metoder, da sammenlignelighedstesten skal udføres på baggrund af de almindelige sammenlignelighedsfaktorer. Det betyder, som fastslået i dokumentationsvejledningen, at rettigheden skal bestemmes:

|  |
| --- |
| * hvor lang tid kontrakten løber * hvorledes rettighederne til aktivet er beskyttet * bestemmelse af nytteværdien ved det immaterielle aktiv * ejerskab, i forhold om der er tale om salg/overdragelse eller leje/licens. |

Ved den fri markedsprismetode kan der opstå problemer vedrørende identifikation af sammenlignelige selskaber, og herunder specifikt spørgsmålet omkring sammenligneligheden af forhold ved overdragelsen.

I de tilfælde, hvor kun det ene selskab i en kontrolleret transaktion benytter sig af immaterielle aktiver med betydelig værdi, kan den transaktionsbestemte nettoavancemetode anvendelse. Hvis begge parter derimod er i en kontrolleret transaktion, hvor begge er i besiddelse af værdifulde immaterielle aktiver, så kan profit split-metoden anvendes, jf. pkt. 4.3 i bilag 4 i dokumentationsvejledningen. Anvendes den transaktionsbestemte nettoavancemetode kan det ifølge dokumentationsvejledningen være vanskeligt at identificere uafhængige selskaber. Et centralt problem i sammenlignelighedstesten er at kunne estimere indtjeningspotentialet for det immaterielle aktiv.

Ud fra ovenstående problematikker ved alle de mulige metoder, som umiddelbart vil kunne benyttes ved immaterielle aktiver, ses disse også at være begrænsede. På den baggrund vil det være relevant at se på de indkomstbaserede værdiansættelsesmetoder. Ved de indkomstbaserede værdiansættelsesmetoder, finders værdien af et immaterielt aktiv ved fremtidige nytte. Denne metode benyttes ofte uden for skatteretten til værdiansættelse af aktiver.[[191]](#footnote-191) Spørgsmålet er derfor, om en sådan metode kan benyttes i forhold til OECD Guidelines, da de fem armslængdemetoder i denne er bagudrettede. Dette må antages, da der flere steder i OECD Guidelines henvises til indkomstbaserede metoder.

For det første nævnes det, at der i forbindelse med sammenlignelighedsanalysen blandt andet skal tages hensyn til den fremtidige nytteværdi af det immaterielle aktiv, bestemt ud fra en nutidsværdiberegning.[[192]](#footnote-192)For det andet angives det i OECD Guidelines, at indkomstmetoden i nogle tilfælde vil være oplagt.[[193]](#footnote-193) Metoden kan bruges som en del af PSM, eller som en selvstændig armslængdemetode. Det pointeres, at det er vigtigt, at der kan findes en passende diskonteringsrente, eftersom denne vil være afgørende for metodens pålidelighed. Derudover er der ikke nogen hjælp til den praktiske anvendelse af metoden, hvorfor denne er helt op til skatteyderen, så længe metoden overholder armslængdeprincippet. For det tredje er der en henvisning til mer-indtjeningsmetoden, der er en indkomstbaseret metode. Metoden finder forskellen på værdien af et ikke-brandet produkt og et brandet produkt, såfremt produkterne ellers er sammenlignelige.[[194]](#footnote-194) Dette er eksempelvis oplagt ved værdiansættelsen af et varemærke, der må udgøre forskellen i værdi på de to produkter.

Samlet set kan det konkluderes, at det er muligt at benytte en indkomstbaseret armslængdemetode, eftersom der flere steder i OECD Guidelines, henvises til en sådan beregning. Dette stemmer også overens med, at det er tilladt at benytte en anden armslængdemetode end de fem specificerede, såfremt en sådan er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

**3.3.1.2.3. Retskildeværdi**

OECD Guidelines omtales i forarbejderne til både LL § 2 og SKL § 3 B, hvorfor denne må anvendes på linje med almindelig lovforarbejder, og dermed tillægges betydelig retskildeværdi. Som følge af denne nære sammenhæng, må også de opdaterede udgaver af OECD Guidelines umiddelbart tillægges samme retskildeværdi, som den udgave der forelå ved implementeringen af LL § 2.[[195]](#footnote-195)

**3.4. Delkonklusion**

Det er i OECD Guidelines, at armslængdemetoderne til værdiansættelse af kontrollerede transaktioner findes. OECD Guidelines behandler kommercielle immaterielle aktiver, som er de immaterielle aktiver, der er oftest forekommende, og som denne afhandling er afgrænset til.

Et af fundamenterne bag enhver armslængemetode er udarbejdelsen af en sammenlignelighedsanalyse, der bl.a. finder et relevant sammenlignelighedsgrundlag. Der findes ikke specielle armslængdemetoder til værdiansættelsen af immaterielle aktiver, hvorfor der tages udgangspunkt i de generelle regler. I den nyeste udgave af OECD Guidelines er udgangspunktet, at det er den metode, som i situationen passer bedst, der skal benyttes. Dette betyder, at det er blevet nemmere for skatteyderen at benytte en resultatbaseret armslængdemetode. TNMM er formentlig den mest benyttede OECD armslængdemetode i praksis. Derudover må det forventes, at brugen af PSM i fremtiden vil forøges, som følge af den stigende betydning af immaterielle aktiver. Yderligere kan en indkomstmetode anses som en særdeles anvendelig armslængdemetode, selvom denne metode må betegnes som noget anderledes end de fem specificerede metoder i OECD Guidelines. Det tillades dermed ifølge OECD at tage udgangspunkt i almindelige økonomiske principper ved både sammenlignelighedsanalysen og værdiansættelsen.[[196]](#footnote-196)

**4. Værdiansættelse af transaktioner med immaterielle aktiver**

I dette kapitel vil det belyses hvorledes immaterielle aktiver værdiansættes i kontrollerede transaktioner. Denne belysning vil tage udgangspunkt i to dele. Den første del vil omfatte OECD’s armslængdemetoder i forhold til værdiansættelse af transaktioner med immaterielle aktiver. Denne del er allerede beskrevet i kapitel 3.2 og der blot vil derfor henvises til denne delkonklusion. Anden del vil beskrive hvorledes immaterielle aktiver værdiansættes ud fra dansk ret. Her vil SKAT’s anbefalinger inddrages, som er udtrykt i en værdiansættelsesvejledning. Kapitlet vil afslutningsvist sammenfattes i en delkonklusion.

**4.1. Overblik**

I forbindelse med transfer pricing og immaterielle aktiver er det interessant, at undersøge, hvorledes værdiansættelsen af immaterielle aktiver fastlæggeses. Værdiansættelsen er helt afgørende for anvendelsen af transfer pricing reglerne, eftersom reglernes formål er at sætte interne afregningspriser i overensstemmelse med priser på markedsvilkår - armslængdeprincippet. Det afgørende er derfor at klarlægge markedsvilkår, således prisen for et immaterielt aktiv

handlet efter armslængdeprincippet, kan fastsættes.

Når immaterielle aktiver overdrages mellem interesseforbundne parter skal der, som ved overdragelser af alle andre aktiver, ske en værdiansættelse af de overdragne aktiver. Værdiansættelsen har i den forbindelse også en skattemæssig betydning, da der vil ske en opgørelse af gevinst hos overdrageren og opgørelse af anskaffelsessum og afskrivningsgrundlag hos erhververen.[[197]](#footnote-197) Opgørelsen af gevinsten er også et udtryk for beskatningsgrundlaget ved et salg og opgørelsen af anskaffelsessummen er ligeledes et udtryk for fradragsgrundlaget ved køb. I forbindelse med problemformuleringen vil værdiansættelsen, således omfatte salgsprisen ved en fuldstændig overdragelse, hvilken vil have indflydelse på afståelsesbeskatning. Ved delvis overdragelse vil det være royaltybetalingerne der skal værdiansættes.

Anvendelsen af armslængdeprincippet forudsætter, at den pågældende koncerninterne transaktion kan sammenlignes med en transaktion foretaget mellem parter, der ikke er interesseforbundne, således værdien af det immaterielle aktiv derved kan estimeres. For en sådan sammenligningen reelt kan foretages, skal de pågældende transaktioner være identiske, eller der skal kunne korrigeres for eventuelle forskelle, hvilket kan være forbundet med en del vanskeligheder.[[198]](#footnote-198)

Dette problem er særligt eksisterende ved immaterielle aktiver på grund af deres specielle uhåndgribelige karakter, hvilket medfører, at transaktioner af identiske immaterielle aktiver sjældent vil finde sted. Ligeledes er det vigtig at fastslå, at overdragelser mellem uafhængige parter og parter med interessesammenfald, ikke altid vil være sammenlignelige.[[199]](#footnote-199)

**4.1.1. OECD’s Guideline vedrørende værdiansættelse af immaterielle aktiver**

Det er i OECD Guidelines, at armslængdemetoderne til værdiansættelse af kontrollerede transaktioner findes. OECD Guidelines behandler kommercielle immaterielle aktiver, som er de immaterielle aktiver, der er oftest forekommende, og som denne afhandling er afgrænset til. Et af fundamenterne bag enhver armslængemetode er udarbejdelsen af en sammenlignelighedsanalyse, der bl.a. finder et relevant sammenlignelighedsgrundlag. Der findes ikke specielle armslængdemetoder til værdiansættelsen af immaterielle aktiver, hvorfor der tages udgangspunkt i de generelle regler.

I den nyeste udgave af OECD Guidelines er udgangspunktet, at det er den metode, som i situationen passer bedst, der skal benyttes. Dette betyder, at det er blevet nemmere at benytte en resultatbaseret armslængdemetode. TNMM er formentlig den mest benyttede OECD armslængdemetode i praksis. Derudover må det forventes, at brugen af PSM i fremtiden vil forøges, som følge af den stigende betydning af immaterielle aktiver. Yderligere kan en indkomstmetode anses som en anvendelig armslængdemetode, selvom brugen af en sådan metode må betegnes som noget anderledes end de fem specificerede metoder i OECD Guidelines. Det tillades dermed ifølge OECD at tage udgangspunkt i almindelige økonomiske principper ved både sammenlignelighedsanalysen og værdiansættelsen.[[200]](#footnote-200)

**4.1.2. Dansk ret vedrørende værdiansættelse af immaterielle aktiver - værdiansættelsesvejledningen**

Før værdiansættelsesvejledningen blev indført i 2009, var det kun muligt, at forholde sig til de fem traditionelt anbefalede armlængdemetoder i OECD Guidelines. [[201]](#footnote-201) Og først ved ændringerne af OECD Guidelines i 2010, blev det muligt, ud fra denne, at forholde sig til andre armslængde metoder, da der her blev anerkendt, at benytte den armslængdemetode, som i situationen passer bedst. Det betød blandt andet anerkendelse af den indkomstbaserede armslængdemetode. Anerkendelse af denne metode ses dog allerede forinden OECD’s udmelding i 2010, at være delt af andre, da denne metode allerede blev reguleret i værdiansættelsesvejledningen i 2009. Ydermere ses den også anerkendt forinden da, da denne blev anerkendt i forbindelse med et ministersvar ved en lovændring i 2003,[[202]](#footnote-202) samt ved efterfølgende bindende svar fra skatterådet vedrørende værdiansættelse af goodwill.[[203]](#footnote-203)

Formålet med værdiansættelsesvejledningen er, at fremlægge SKAT’s anbefalinger til, hvordan der skal foretages en værdiansættelse af virksomheder som f.eks. immaterielle aktiver ved koncerninterne transaktioner. Deslige er formålet at kunne skabe en større sikkerhed og ensartethed omkring værdiansættelsen. Værdiansættelsesvejledningen indeholder en beskrivelse af forskellige værdiansættelsesmetoder samt anbefalinger til hvordan disse bruges. Derudover indeholder vejledningen også anbefalinger til dokumentationen.

Vejledningen tager udgangspunkt i, at der i praksis primært benyttes indkomstbaserede og multiple værdiansættelsesmetoder, hvilket forinden kun har været nævnt og anerkendt ved det føromtalte ministersvar og bindende svar fra skatterådet. [[204]](#footnote-204) Disse metoder anses for at være dem der bedst afspejler den reelle markedsværdi, hvorfor disse ofte bliver forelagt SKAT.[[205]](#footnote-205) Værdiansættelsesvejledningen tager udgangspunkt i FSR’s værdiansættelsesnotat fra 2002, da SKAT grundlæggende er enig i denne.[[206]](#footnote-206) Metoderne i værdiansættelsesvejledningen følger som udgangspunkt FSR notatet, dog med enkelte forskelle. De tre værdiansættelsesmetoder der heri forslås omfatter:[[207]](#footnote-207)

|  |
| --- |
| 1. Indkomstbaserede metoder 2. Markedsbaserede metoder og 3. Omkostningsbaserede metoder |

De indkomstbaserede DCF- og EVA-værdiansættelsesmetoder er de fortrukne i værdiansættelsesvejledningen, men andre metoder kan også benyttes, hvilket ofte benyttes som en kontrol, kaldet et sanity check.[[208]](#footnote-208)

**4.1.2.1. Indkomstbaserede metoder**

Indkomstbaserede metoder er en samlebetegnelse for flere varianter af metoder, der værdiansætter baseret på den fremtidige indtjening. De metoder, der gennemgås værdiansættelsesvejledningen, er:[[209]](#footnote-209)

|  |
| --- |
| DCF-metoden (discounted cash flow)  Relief-from-royalty metoden  EVA-metoden (economic value added method) |

Ifølge SKAT er indkomstmetoderne de mest pålidelige, og foretrækkes derfor frem for andre metoder.[[210]](#footnote-210) Værdien af det immaterielle aktiv findes ved at udregne nutidsværdien af de fremtidige frie pengestrømme. Generelt anbefales det i værdiansættelsesvejledningen at benytte flere metoder, da små ændringer i opstillede forudsætninger vil give forskellige resultater.

**4.1.2.1.1. DCF-metoden (discounted cash flow)**

I værdiansættelsesvejledningen foretrækkes DCF-metoden, frem for de andre indkomstmetoder. DCF-metoden er den mest benyttede i praksis, ligesom den ofte også vil være den mest pålidelige.[[211]](#footnote-211) DCF-metoden handler om, at finde nutidsværdien af det immaterielle aktiv ved at tilbagediskontere de fremtidige frie pengestrømme,[[212]](#footnote-212) hvilket ses to overordnet trin:

|  |
| --- |
| 1. Først skal de frie pengestrømme, der kan henføres til det immaterielle aktiv, identificeres, ligesom den tidsmæssige placering af disse. 2. Dernæst skal en passende diskonteringsfaktor findes. |

Diskonteringsfaktoren skal kompensere for tid og risiko i forhold til de frie pengestrømme. Det vigtigste er, at identificere de forventede pengestrømme korrekt, da diskonteringsfaktoren ellers vil være ligegyldig.[[213]](#footnote-213)

Der er ikke forskel på, om DCF-metoden benyttes til værdiansættelse af materielle eller immaterielle aktiver. Metoden er dog noget vanskeligere at bruge på immaterielle aktiver, da disse er sværere at identificere, ligesom det er svært at identificere, hvilke pengestrømme der er knyttet til det enkelte immaterielle aktiv. DCF-modellen bliver derfor oftest benyttet på selskabsniveau, og det er også i denne form, den er præsenteret i værdiansættelsesvejledningen. Når det i vejledningen angives, at DCF er den mest benyttede metode, så er det ikke i forhold til immaterielle aktiver, da det er relief-from-royalty metoden.

**4.1.2.1.2. Relief-from-royalty metoden**

Der findes flere varianter af indkomstmetoden, og for immaterielle aktiver er det i praksis umiddelbart relief-from-royalty metoden, der er den mest anvendte.[[214]](#footnote-214) Metoden tager udgangspunkt i den værdi, som ejeren af et immaterielt aktiv sparer ved at eje aktivet, i stedet for at skulle betale royalty for at brugsretten til aktivet. Værdien udgør således den tilbagediskonterede værdi af alle royalties eller andre betalinger, som hvis det immaterielle aktiv var blevet delvist overdraget mod en sådan royaltybetaling. Royaltymetoden er en mellemting mellem en indkomstbaseret og markedsbaseret værdiansættelse.[[215]](#footnote-215) Ved fastlæggelse af royaltysatsen foretrækkes eksisterende uafhængige royaltyaftaler for samme immaterielle aktiv. Er dette ikke muligt, kan sammenlignelige royaltyaftaler benyttes. Ved vurderingen af sammenlignelighed henvises til sammenlignelighedsfaktorerne i OECD Guidelines, ligesom der i værdiansættelsesvejledningen gives eksempler på sådanne faktorer.[[216]](#footnote-216) Royaltymetoden kan benyttes ved produkter eller produktrelaterede kommercielle immaterielle rettigheder, eksempelvis varemærker og patenter. Metoden anbefales i værdiansættelsesvejledningen primært til sanity checks af DCF-metoden. Metoden er kritiseret for ikke at medregne hele den økonomiske værdi af ejerskabet af et immaterielt aktiv, idet en licenstager normalt kun opnår begrænsede rettigheder over aktivet, hvorfor det altså er problematisk at sammenligne med en sådan.[[217]](#footnote-217)

**4.1.2.1.3. EVA-metoden (economic value)** method)

EVA-metoden anbefales at anvendes til at kontrollere beregninger efter DCF-metoden. Metoden bruges normalt på forretningsenheder, forretningsafdelinger eller på virksomhedsniveau, og er derfor sjældent anvendelig ved værdiansættelse af et immaterielt aktiv. Det er også på dette niveau, at metoden er beskrevet i værdiansættelsesvejledningen. Metoden vil derfor ikke blive behandlet yderligere i denne afhandling.

Der findes desuden flere indkomstbaserede metoder, deriblandt merindtjeningsmetoden, som er vanskelige at anvende i praksis. Generelt er problemet med de foreslåede indkomstmetoder, at de er beskrevet på selskabsniveau.

**4.1.2.2. Markedsbaserede metoder**

De markedsbaserede metoder afhænger af sammenlignelige uafhængige referencetransaktioner. Der kan sondres mellem en direkte og en relativ prissammenligning. Den direkte prissammenligning er i er tidligere beskrevet, hvor en sammenlignelig uafhængig referencetransaktion benyttes.[[218]](#footnote-218) De store krav til sammenlignelighed ved en direkte prissammenligning betyder, at denne sjældent vil kunne benyttes i forhold til immaterielle aktiver.[[219]](#footnote-219) Som følge af problemerne med sammenlignelighed for immaterielle aktiver, er metoden stort set begrænset til situationer, hvor det immaterielle aktiv kort forinden er blevet overdraget mellem uafhængige parter. Da vil der kunne tages udgangspunkt i denne pris, med visse justeringer. En sådan anvendelse nævnes i værdiansættelsesvejledningen at være oplagt som sanity check.[[220]](#footnote-220)

**4.1.2.3. Omkostningsbaserede metoder**

Armslængdeprisen kan fastsættes ud fra de historiske omkostninger, der er brugt til at udvikle det immaterielle aktiv, eventuelt fratrukket værdiforringelser, eller den kan fastsættes ud fra omkostningerne forbundet med at udvikle et tilsvarende aktiv, også kaldet erstatningsomkostninger. Det fremgår af værdiansættelsesvejledningen, at disse metoder som udgangspunkt er uforenelige med armslængdeprincippet, da et aktivs værdi bestemmes af pengestrømme, det kan generere, og at denne værdi er uafhængig af tidligere afholdte omkostninger.[[221]](#footnote-221)

Omkostningsmetoderne har den styrke, at de ofte kan anvendes, når andre metoder ikke kan. Omkostningsmetoden kan være brugbar ved værdiansættelse af aktiver uden direkte kommercielt sigte eller forbindelse til et bestemt produkt, og som kan anvendes bredt i virksomheden, såsom kundelister, knowhow, interne systemer osv. som virksomheden selv har udviklet.[[222]](#footnote-222) Desuden kan metoderne benyttes som sekundære metoder til eksempelvis sanity.[[223]](#footnote-223)

Ud fra ovenstående fremstår værdiansættelsesvejledningen som en opsummering af alment accepterede værdiansættelsesmetoder fra et finansieringsmæssigt synspunkt. Værdiansættelsesvejledningen ses dog at brede sig mere end det, da denne ud fra ovenstående ses at vejlede omkring værdiansættelse ved transfer pricing. Metoderne og her især de anbefalede indkomstbaserede ses at favne bredt og ikke mindst være brugbare i forhold til at værdiansætte immaterielle aktiver. Især royaltymetoden må konkluderes at være yderst anvendelig ved værdiansættelse af transaktioner med immaterielle aktiver og det ved både fuldstændig og delvis overdragelse af et immaterielt aktiv.

**4.1.2.4. Retskildeværdi**

Vejledninger indeholder SKAT’s opfattelse af gældende praksis og er som udgangspunkt bindende

for SKAT’s medarbejdere, medmindre vejledningen direkte strider mod en højere rangeret

retskilde.[[224]](#footnote-224) Normalt antages det, at skattemyndighederne kun kan fravige en vejledning ved værdiansættelse, såfremt der findes sikre oplysninger, der kan begrunde en sådan fravigelse.[[225]](#footnote-225)

En vejlednings virkelige betydning kan undervurderes, når der udelukkende ses på retskildeværdien, hvilket er en følge af, at landsskatteretten og domstolene vil anvende vejledningen

udfyldende, når andre retskilder ikke er tilstrækkelige. Desuden vil en vejledning i praksis

have en betydelig retskildeværdi, idet denne vil blive lagt til grund i mangel af andre holdepunkter.

Dette gælder både for skattemyndighederne og for domstolene, hvor dommerne typisk er generalister, og derfor ikke kan forventes at besidde et detaljeret kendskab til transfer

pricing.[[226]](#footnote-226) Dette betyder, at skattepligtige i praksis må overveje en ekstra gang, om værdiansættelsesvejledningen eventuelt skal fraviges.[[227]](#footnote-227) Værdiansættelsesvejledningen er ikke bindende for skatteyderne og domstolene. Selvom værdiansættelsesvejledningen ikke er bindende for skatteyderne, har de dog stadig mulighed for at støtte ret på denne, jf. lighedsprincippet. Dette betyder, at skatteyderen kan støtte ret, når en afgørelse umiddelbart vil stille denne dårligere end efter værdiansættelsesvejledningen. En konsekvens af manglen på detaljerede beregningsregler i værdiansættelsesvejledningen er, at dette øger muligheden for, at der kan foretages skøn. Som beskrevet i forrige afsnit, vil beregningerne i værdiansættelsesvejledningen formentlig kunne fraviges, så længe dette kan retfærdiggøres. Beregningsreglerne er derimod som udgangspunkt bindende for skattemyndighederne. En værdiansættelse vil formentlig kunne korrigeres, såfremt SKAT kan godtgøre, at en sådan ikke følger armslængdeprincippet, jf. afsnit om korrektion ved interessefællesskab. Dette er også tilfældet, selvom en værdiansættelse ligger inden for rammerne af værdiansættelsesvejledningen.

Konklusionen på retskildeværdien er derfor, at værdiansættelsesvejledningen besidder en

stærk retskildeværdi, idet den vil have en betydelig indflydelse på den administrative praksis.

Den vil som udgangspunkt være bindende for skattemyndighederne, ligesom skatteyderen,

pga. vejledningens betydning i praksis, er bedst stillet, såfremt vejledningen følges. Da værdiansættelsesvejledningen ikke er detaljeret, er risikoen, at der ikke skabes en ensartet administrativ praksis.

**4.2. Delkonklusion**

Ud fra værdiansættelsesvejledningen ses en opsummering af alment accepterede værdiansættelsesmetoder fra et finansieringsmæssigt synspunkt. Heri ses hvilke armslængdemetoder der i dansk ret anbefales ved koncern interne transaktioner. I modsætning til OECD’s anbefalede metoder, så ses de indkomstbaserede metoder, anbefalet i værdiansættelsesvejledningen, hvilke der i højere grad vil kunne anvendes til værdiansættelse af koncerninterne transaktioner vedrørende immaterielle aktiver. Især royaltymetoden må konkluderes at være yderst anvendelig ved værdiansættelse af transaktioner med immaterielle aktiver.

Formålet med værdiansættelsesvejledning er at vejlede i anvendelsen af armslængdemetoder. Der er dog ikke gjort meget for at skabe en sammenhæng mellem værdiansættelsesvejledningen og armslængdemetoderne i OECD Guidelines. Dette kan være begrundet ved, at OECD Guidelines er meget blødt formuleret, således at det er op til de enkelte lande, at sætte nærmere retningslinjer for værdiansættelsen af immaterielle aktiver. Der ses derved at være et begrænset sammenspil mellem disse to retskilder.

Danmark er et af de første lande, der indfører en vejledning omkring værdiansættelse ved

transfer pricing.[[228]](#footnote-228) Som følge af at værdiansættelsesvejledningen tager udgangspunkt i alment anvendte værdiansættelsesmetoder, må det antages, at udenlandske skattemyndigheder generelt er enige i disse. Hvis værdiansættelsesvejledningen derimod konsekvent havde henvist til

OECD Guidelines, ville det yderligere have mindsket risikoen for uoverensstemmelser med udenlandske skattemyndigheder. Netop ved ikke at forholde sig til fælles retningslinjer, kan betyde uoverensstemmelser mellem danske og udenlandske skattemyndigheder, og eventuelt internt i en international koncern.

**5. Konklusion**

Afhandlingens konklusion vil udgøre en sammensætning af afhandlingen løbende delkonklusioner, som har belyst den gældende retstilling vedrørende den i afhandlingens fastsatte problemformulering.

Det blev i kapitel to fastsat, at immaterielle aktivers ejerskab defineres i overensstemmelse det civilretlige ejendomsbegreb. Ejerskabet fastlægges som udgangspunkt på grundlag af de civilretlige regler, hvilket må sidestilles med et juridisk ejerskab. Her foretages en registrering, der bevirker, at ejendomsretten tilfalder den part, der har registreret retten til det immaterielle aktiv, og som derved har taget de nødvendige juridiske skridt til at opnå ejendomsretten.

Andre ejendomsretsbegreber end det juridiske inddrages, såfremt baggrunden for det juridiske ejerskab kun er baseret på formelle betingelser, og ikke afspejler den økonomiske involvering og de risici, der er forbundet med ejerskabet. I sådanne tilfælde kan et selvstændigt skatteretligt ejendomsretsbegreb benyttes, hvor der både tages hensyn til det juridiske og økonomiske ejendomsretsbegreb. Der sker med andre ord en realitetsbedømmelse af det pågældende forhold, således den retmæssige ejer opnår ejendomsretten. Det vil sige en bedømmelse af hvem der har foretaget registrering og hvem, der bærer omkostninger og risici, vil kunne konkluderes som den retmæssige ejer.

Ejerskabet til samme immaterielle aktiver kan være forskelligt alt efter hvilket lands

ejerskabsdefinition, der lægges til grund. Dette kan have økonomiske og dermed også skattemæssig betydning for internationale koncerner, hvorimellem der udføres transaktioner med immaterielle aktiver. Det vil derfor være hensigtsmæssigt hvis OECD i fremtiden kunne fastslå/anbefale en decideret definition vedrørende ejerskab til immaterielle, således ejerskabskonklifter koncernlandene imellem, kan undgås.

Transfer pricing regulering af immaterielle aktiver finder anvendelse både ved fuldstændigt- og delvis overdragelse, hvor ejendomsretten henholdsvis overdrages fuldstændigt og delvist. Armslængdevurderingen afhænger således af, hvilken type overdragelse transaktion omfatter. Det vil sige, om det er det immaterielle aktiv i sig selv, der skal prisfastsættes – fuldstændig overdragelse, eller det er de royaltybetalinger, der følger af licensoverdragelsen, som skal prisfastsættes – delvis overdragelse.

Der findes ikke specielle armslængdemetoder til værdiansættelse af immaterielle aktiver i OECD guideline, men udgangspunktet i OECD nyeste Guideline er, at benytte den armslængdemetode der passer bedst på den givne transaktion. Ud fra betragtningen om at immaterielle aktiver er svære at sammenligne med en lignende transaktion mellem uafhængige parter, så må det antages at værdiansættelsesvejledningen anbefalede indkomstmetode – royaltymetoden er den mest anvendelig i forhold til immaterielle aktiver. Denne metode kritiseres dog for ikke at medregne hele det immaterielle aktivs samlede værdi, hvorfor det ud fra denne kritik, må antages, at metoden finder bedst anvendelse ved delvis overdragelse, hvor der ikke sker en fuldstændig afståelse af det immaterielle aktiv. I denne sammenhæng vil det være relevant at benytte TNMM og PSM metoderne, som netop tager udgangspunkt i nettofortjenesten ved realisering af en koncernintern transaktion, hvilket stemmer overens med en fuldstændig overdragelse, som netop realiseres ved en afståelse.

I denne sammenhæng vil eventuelle skattemæssige problemstiller også kunne opstå, ved uenighed om anvendt værdiansættelsesmetode. En sådan uenighed vil ikke være usandsynlig mellem koncernselskaber, beliggende i forskellige lande, da de formentlig ikke har reguleret samme værdiansættelsesmetoder i disses nationale lovgivninger.

Ud fra ovenstående skattemæssige problemstillinger ved den nuværende regulering, for immaterielle aktiver i transfer pricing sammenhæng, vil der være et behov for en fælleskabsretlig betegnelse for værdiansættelsesmetoder, samt en fælles ejerskabsdefinition vedrørende immaterielle aktiver. Hvis OECD indførte sådanne, så ville der ikke herske samme usikkerhed vedrørende skattemæssige konsekvenser ved koncerninterne transaktioner med immaterielle aktiver, som på nuværende tidspunkt, hvilket kan medføre dobbeltbeskatning.[[229]](#footnote-229)

**6. Perspektivering**

Den seneste udvikling indenfor transfer pricing området, og som led i det stigende fokus på dette område,[[230]](#footnote-230) ses det fremsatte lovforslag fra den 1. februar 2012, som blandt andet fremsætter krav om en revisorerklæring vedrørende retvisende transfer pricing dokumentation.[[231]](#footnote-231)

Lovforslaget omhandler flere ændringer inden for transfer pricing området, men udgangspunktet for perspektiveringen til denne afhandling, vil tage afsæt i, det i lovforslaget fremsatte krav om en revisorerklæring.

Revisorerklæringen omhandler en godkendelse af virksomheder transfer pricing forhold og kravet om en sådan revisorerklæring, vil ifølge lovforslaget være et pålagt krav for de virksomheder, der over en periode på fire år har haft et samlet driftsmæssigt underskud. Ydermere det være et krav for de virksomheder der vil, eller som har indgået transaktioner med koncernforbundne parter hjemmehørende i lande udenfor EU/EØS-området, og som Danmark ikke har indgået dobbeltbeskatningsoverenskomster med.[[232]](#footnote-232) I den forbindelse vil revisorer ved en revisorerklæring skulle erklære, hvorvidt en virksomhed overholder de forhold, som giver anledning til mistanke:

* at den af virksomheden udarbejdede transfer pricing-dokumentation ikke er retvisende,
* ikke er udarbejdet i overensstemmelse med transfer pricing-bekendtgørelsen og
* at virksomhedens transfer pricing-politik ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

Lovforslaget indebærer en skærpelse af transfer pricing-kontrollen i Danmark, hvilken en revisor udover selskabet selv, ved vedtagelse af lovforslaget, skal stå til ansvar for. I forbindelse med afhandlingens emne - transfer pricing og immaterielle aktiver, så må det ses som meget vidtgående ansvar at pålægge revisorer, da immaterielle aktiver netop her ses at være meget svære at værdisætte ud fra en bestemt armslængde metode. Det er ud fra afhandlingen fastlagt, at der ikke er en angivet en bestemt armslængde metode til generel brug på immaterielle aktiver, hvorfor en virksomhedens transfer pricing-politik i forbindelse med armslængdeprincippet let vil kunne anfægtes.

Afhandlingens emne må netop derfor, ses som et emne der i denne relation, vil være meget svære at forenes.

**Litteraturliste**

**Bøger og artikler:**

* Andersen, P.S. 2003, "Transfer Pricing: Ny Vejledning om dokumentationspligten fra Told- og Skat", Revision & Regnskabsvæsen, vol. 72, nr. 9, s. 12-23.
* Bernsen, J., Kelstrup, A.M. & Toftemark, K. 2009, "Ny dansk værdiansættelsesvejledning", Skat udland, vol.2009, nr. 10, s. 703-708.
* Blume, P. 2009, Juridisk metodelære, 5. udgave, Jurist- og Økonomforbundet, Kbh.
* Brauner, Y. 2008, "Value in the Eye of the Beholder: the Valuation of Intangibles for Transfer Pricing Purposes",
* Bundgaard, J. 2003, "Sekundære korrektioner", Revision & Regnskabsvæsen, vol. 72, nr. 3, s. 45-57.
* Bundgaard, J. & Wittendorff, J. 2001, Armslængdeprincippet & transfer pricing, 1. udgave, Magnus Informatik, Kbh.
* Cohen, J.A. 2005, Intangible assets: valuation and economic benefit, John wiley & sons inc, Hoboken, N.J.
* Engholm Jacobsen, J.O. 2004, Skatteretten 1, 4. udgave, Thomson – Gad Jura, Kbh.
* Evald, J. 2005, At tænke juridisk: juridisk metode for begyndere, 3. udgave, Nyt Juridisk Forlag, Kbh.
* Foreningen af Statsautoriserede Revisorer. Rådgivningsudvalget 2002, Fagligt notat om den statsautoriserede revisors arbejde i forbindelse med værdiansættelse af virksomheder og virksomhedsandele, Rådgivningsudvalget, FSR, Kbh.
* Hedegaard Eriksen, C. 2007, Beskatning af immaterielle aktiver, 1. udgave, Jurist- og Økonomforbundet, Kbh.
* Hougaard, A. 2010, "Adgangen til at foretage korrektion i dansk indkomstskatteret",
* Jul Andersen, J. & Bjerre, T. 2004, "Transfer pricing af immaterielle aktiver", Skat udland, vol. 2003, nr. 2, s. 172-179.
* Kerzel, M. 2005, "Det skatteretlige værdiskøn", Tidsskrift for skatter og afgifter, vol. 25, s. 1963-1973.
* Madsen, A. 2005, ”Værdiansættelse af immaterielle rettigheder”, Skatterevisoren, nr. 2.
* Markham, M. 2005, The transfer pricing of intangibles, Kluwer Law International, The Hague, Netherlands.
* Michelsen, A. 2003, "Højesterets betydning for skatteretten i de seneste 10 år", Tidsskrift for skatter og afgifter, vol. 41, nr. 10, s. 3026-3040.
* Michelsen, A. 2003, International skatteret, 3. udgave, Thomson – Gad Jura, Kbh.
* Michelsen, A., Askholt, S., Bolander, J. & Engsig, J. 2009, Lærebog om indkomstskat, 13. udgave, Jurist- og Økonomforbundet, Kbh.
* Møllin Ottosen, A. 2004, "Værdiansættelse af immaterielle rettigheder", Skat udland, vol. 2003, nr. 2, s. 154-160.
* Nicolaisen, N. 2008, Introduktion til juridisk metode, 1. udgave, SB, Kbh..
* OECD 2009, OECD transfer pricing: guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2009,
* OECD 2010, OECD transfer pricing: guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2010,
* Oreby Hansen, A. & Andersen, P. 2008, Transfer pricing i praksis, 1. udgave, Magnus Informatik, Kbh.
* Pedersen, J. 2009, "Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret", SR-skat, vol. 21, nr. 6, s. 304-309.
* vol. 72, nr. 1, s. 6-15.
* Pedersen, J. 1998, Transfer pricing: i international skatteretlig belysning, 1. udgave, Jurist- og Økonomforbundet, Kbh.
* Pedersen, J., Siggaard, k., Winther-Sørensen, N., Bundgaard, J., Langhave Jeppesen, I.,
* S. 2009, Skatteretten 1, 5. udg., Forlaget Thomson / Gad Jura, København.
* Pedersen, S., Friis Hansen, S. & Jul Clausen, N. 2004, Festskrift til Ole Bjørn, 1. udgave, Jurist- og Økonomforbundet, Kbh.
* Ramskov, B. 2005, "Transfer pricing - udviklingen i praksis, herunder den første højesteretsdom - rådighed kontraanvendelse og sammenlignelighedstesten, del 1", Tidsskrift for skatter og afgifter, vol. 2005, nr. 40, s.3080-3091.
* Journal, vol. 29, nr. 9, s. 9-
* Vistisen, E. 2010, Transfer pricing i en foranderlig verden: indtryk fra en OECD-konference, Magnus, Kbh.
* Winther-Sørensen, N. 2009, Skatteretten 3, 5. udg., Thomson Reuters Professional, Kbh.
* Wittendorff, J. 2010, "Valuation of Intangibles under Income-Based Methods – Part I", International Transfer Pricing Journal, vol. September/October.
* Wittendorff, J. 2010, "Valuation of Intangibles under Income-Based Methods – Part II", International Transfer Pricing Journal, vol. October.
* Wittendorff, J. 2009, "Armslængdeprincippet i skatteretligt limbo", SR-skat, vol. 21, nr. 2, s. 89-122.
* Wittendorff, J. 2009, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, 1. udgave, Thomson Reuters, Kbh.
* Wittendorff, J. 2007, "Transfer pricing og immaterielle aktiver", Skat udland, vol. 2007, nr. 8, s. 635-652.

**Øvrige publikationer:**

* Finansministeriet – Økonomisk redegørelse, December 2010
* OECD Project - Transfer pricing and intangibles: Scope of the OECD project
* Document approved by the committee on fiscal affairs on 25 January 2011, (http://www.oecd.org/dataoecd/10/50/46987988.pdf)
* SKAT - Den juridiske vejledning 2011-1
* SKAT - Ligningsvejledningen; Selskaber og aktionærer 2011-1
* SKAT - Ligningsvejledningen; Erhvervsdrivende 2011-1

**Love:**

* AL Afskrivningsloven (LBK nr. 1191 af 11/10/2007)
* LL Ligningsloven (LBK nr. 1365 af 29/11/2010)
* SKL Skattekontrolloven (LBK nr. 1126 af 24/11/2005)
* SL Statsskatteloven

**Direktiv**

* Rådets direktiv 2003/49/EF af 3. juni 2003 om en fælles ordning for beskatning af renter og
* royalties mellem associerede selskaber i forskellige medlemsstater

**Domme og afgørelser:**

* SKM2010.46 VLR Transfer pricing - TP dokumentation
* SKM2001.190 LR Værdiansættelse af goodwill - virksomhedens erfaring og omdømme – varierende kundekreds - personlige kvalifikationer
* TfS 2006, 312 SR Ansættelse af goodwill
* TfS 2003, 44 LSR Betingelser for armslængderegulering
* TfS 2000, 256 LR Bindende forhåndsbesked – goodwill - værdiansættelse

**Internetadresser:**

* [www.oecdobserver.org](http://www.oecdobserver.org)
* [www.kpmg.com](http://www.kpmg.com)
* [www.skat.dk](http://www.skat.dk)
* [www.magnus.dk](http://www.magnus.dk)
* [www.skatteministeriet.dk](http://www.skatteministeriet.dk)
* [www.folketinget.dk](http://www.folketinget.dk)
* www.thomson.dk

1. http://www.skat.dk/skat.aspx?oId=1987007&vId=0 [↑](#footnote-ref-1)
2. http://www.skat.dk/getFile.aspx?Id=91718 [↑](#footnote-ref-2)
3. Eriksen, Claus Hedegaard: Beskatning af immaterielle aktiver, 2007, side 7 [↑](#footnote-ref-3)
4. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 33 ff. [↑](#footnote-ref-4)
5. Pedersen, SR-skat 2009, s. 307. [↑](#footnote-ref-5)
6. Eriksen, Claus Hedegaard: Beskatning af immaterielle aktiver, 2007, side 1 – Miyatake, Toshio m.fl.: Cahiers de droit fiscal international – Transfer pricing and intangibles, 2007, side 19 [↑](#footnote-ref-6)
7. Markham, The transfer pricing of intangibles, s. 58. [↑](#footnote-ref-7)
8. Eriksen, Claus Hedegaard: Beskatning af immaterielle aktiver, 2007, side 7 [↑](#footnote-ref-8)
9. Pedersen, SR-skat 2009, s. 307. [↑](#footnote-ref-9)
10. Fastlægges i KSL § 2. stk.1, litra i, samt SEL § 2, stk.1, litra g, der begge henviser til royaltydefinitionen i KSL § 65C, stk. 4. [↑](#footnote-ref-10)
11. Afsnit 1.1.1 [↑](#footnote-ref-11)
12. Positiv afgræsning afsnit 1.2.1 [↑](#footnote-ref-12)
13. Positiv afgræsning afsnit 1.2.1 [↑](#footnote-ref-13)
14. Positiv afgræsning afsnit 1.2.1 [↑](#footnote-ref-14)
15. Afsnit 3.1.1.2 [↑](#footnote-ref-15)
16. http://www.skm.dk/public/dokumenter/lovstof/2012/nulskat/lovforslag.pdf [↑](#footnote-ref-16)
17. Nicolaisen, Introduktion til juridisk metode, s. 7. [↑](#footnote-ref-17)
18. Blume, Juridisk metodelære, s. 161. [↑](#footnote-ref-18)
19. Nicolaisen, Introduktion til juridisk metode, s. 118. [↑](#footnote-ref-19)
20. Blume, Juridisk metodelære, s. 161 ff. [↑](#footnote-ref-20)
21. Kapitel 2, kapitel 3 og kapitel 4 vil inddrage retskilder, hvilke vil vurderes ved deres gennemgang. [↑](#footnote-ref-21)
22. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 130. [↑](#footnote-ref-22)
23. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 101. [↑](#footnote-ref-23)
24. Nicolaisen, Introduktion til juridisk metode, s. 29. [↑](#footnote-ref-24)
25. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 104. Uenig i dette synspunkt er dog

    Pedersen; Siggaard; Winther-Sørensen, et al., Skatteretten 1, s. 108. [↑](#footnote-ref-25)
26. Blume, Juridisk metodelære, s. 63. [↑](#footnote-ref-26)
27. Pedersen; Siggaard; Winther-Sørensen, et al., Skatteretten 1, s. 102. [↑](#footnote-ref-27)
28. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 111. [↑](#footnote-ref-28)
29. Pedersen; Siggaard; Winther-Sørensen, et al., Skatteretten 1, s. 111. [↑](#footnote-ref-29)
30. Afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-30)
31. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 112. [↑](#footnote-ref-31)
32. Pedersen; Siggaard; Winther-Sørensen, et al., Skatteretten 1, s. 112. [↑](#footnote-ref-32)
33. Nicolaisen, Introduktion til juridisk metode, s. 65. [↑](#footnote-ref-33)
34. Evald, At tænke juridisk: juridisk metode for begyndere, s. 30. [↑](#footnote-ref-34)
35. Blume, Juridisk metodelære, s. 68. [↑](#footnote-ref-35)
36. Pedersen; Siggaard; Winther-Sørensen, et al., Skatteretten 1, s. 121. [↑](#footnote-ref-36)
37. SKAT, Juridisk information; Den juridiske vejledning 2011-1, A.A.7.1.3. [↑](#footnote-ref-37)
38. Blume, Juridisk metodelære, s. 66. [↑](#footnote-ref-38)
39. Michelsen, Tidsskrift for skatter og afgifter 2003, s. 3026 ff. [↑](#footnote-ref-39)
40. Blume, Juridisk metodelære, s. 67. [↑](#footnote-ref-40)
41. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 115. [↑](#footnote-ref-41)
42. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 134 ff. [↑](#footnote-ref-42)
43. Afsnit 1.1.1 [↑](#footnote-ref-43)
44. Schovsbo, Jens & Rosenmeier, Morten: Immaterialtret, 2008, side 19 [↑](#footnote-ref-44)
45. Hedegaard Eriksen, Beskatning af immaterielle aktiver, s. 31. [↑](#footnote-ref-45)
46. Afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-46)
47. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 4 [↑](#footnote-ref-47)
48. Eriksen, Claus Hedegaard: Beskatning af immaterielle aktiver, 2007, side 32 [↑](#footnote-ref-48)
49. Wittendorff, Skat udland, 2007, s. 638. [↑](#footnote-ref-49)
50. Dokumentationsvejledningen, bilag 4, afsnit 4.2. [↑](#footnote-ref-50)
51. Dokumentationsvejledningen, afsnit 5.2.4 [↑](#footnote-ref-51)
52. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.3 [↑](#footnote-ref-52)
53. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.3. [↑](#footnote-ref-53)
54. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.3 [↑](#footnote-ref-54)
55. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.3 og 6.9 [↑](#footnote-ref-55)
56. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.9 [↑](#footnote-ref-56)
57. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.9 [↑](#footnote-ref-57)
58. Wittendorff, Jens: RR.2004.11.0040: Allokering af det økonomiske afkast af marketingaktiver mellem

    koncernselskaber – del 1, side 1 [↑](#footnote-ref-58)
59. OECD guideline, afsnit 6.5 [↑](#footnote-ref-59)
60. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.12. [↑](#footnote-ref-60)
61. OECD’s modeloverenskomst artikel 12, pkt. 11 [↑](#footnote-ref-61)
62. Afsnit 1.1.1. [↑](#footnote-ref-62)
63. Afsnit 1.1.1 [↑](#footnote-ref-63)
64. Royalty er defineret i kildeskatteloven § 65 C, stk. 4: ”Til royalty henregnes betalinger af enhver art, der modtages

    som vederlag for anvendelsen af eller retten til at anvende ethvert patent, varemærke, mønster eller model tegning, hemmelig formel eller fremstillingsmetode eller som vederlag for oplysninger om industrielle, kommercielle

    eller videnskabelige erfaringer.” den vil ikke særskilt jf. afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-64)
65. Afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-65)
66. Afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-66)
67. Jf. Andersen, Jørgen Juul & Bjerre, Thomas: SU 2004, 85: Transfer pricing af immaterielle aktiver, side 3 og 4 [↑](#footnote-ref-67)
68. Afsnit 2.3 [↑](#footnote-ref-68)
69. Afsnit 1.1.1 [↑](#footnote-ref-69)
70. Ligningsvejledningen; Erhvervsdrivende 2009-1, afsnit 1 E.C.1.1.2 – Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 5 [↑](#footnote-ref-70)
71. Pedersen, Jan m.fl.: Skatteretten 2, 4. udgave, 2006, side 105 [↑](#footnote-ref-71)
72. Ligningsvejledningen; Erhvervsdrivende 2009-1, afsnit E.C.1.1.2 [↑](#footnote-ref-72)
73. Udover registrering danner ibrugtagning også baggrund for et juridisk ejerskab jf. varemærkeloven § 3 [↑](#footnote-ref-73)
74. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 5 [↑](#footnote-ref-74)
75. Ligningsvejledningen; Erhvervsdrivende 2009-1, afsnit E.C.1.1.2 [↑](#footnote-ref-75)
76. Ligningsvejledningen; Erhvervsdrivende 2009-1, afsnit E.C.1.1.2 [↑](#footnote-ref-76)
77. Ligningsvejledningen; Erhvervsdrivende 2009-1, afsnit E.C.1.1.2 [↑](#footnote-ref-77)
78. TfS 2000.101. H [↑](#footnote-ref-78)
79. Wittendorff, Jens: RR.2004.11.0040: Allokering af det økonomiske afkast af marketingaktiver mellem

    koncernselskaber – del 1, side 3 [↑](#footnote-ref-79)
80. Ligningsvejledningen; Erhvervsdrivende 2009-1, afsnit E.C.1.1.2 [↑](#footnote-ref-80)
81. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 6 [↑](#footnote-ref-81)
82. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 7 [↑](#footnote-ref-82)
83. Andersen, Jørgen Juul & Bjerre, Thomas: SU 2004, 85: Transfer pricing af immaterielle aktiver, side 4 [↑](#footnote-ref-83)
84. OECD Guidelines 2010, kapitel 6. [↑](#footnote-ref-84)
85. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.37 [↑](#footnote-ref-85)
86. OECD modeloverenskomst artikel 9 [↑](#footnote-ref-86)
87. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.38 [↑](#footnote-ref-87)
88. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.3. [↑](#footnote-ref-88)
89. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.38 [↑](#footnote-ref-89)
90. OECD Guidelines 2010, kapitel IIV [↑](#footnote-ref-90)
91. Afsnit 1.2 -afgrænsning [↑](#footnote-ref-91)
92. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 6 [↑](#footnote-ref-92)
93. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 9 [↑](#footnote-ref-93)
94. Wittendorff, Jens: RR.2004.11.0040: Allokering af det økonomiske afkast af marketingaktiver mellem koncernselskaber – del 1, side 2. [↑](#footnote-ref-94)
95. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 6 [↑](#footnote-ref-95)
96. Begrebsdefineret i OECD Guidelines kapitel VIII og i dokumentationsvejledningen, afsnit 5.2.5 - Begrebet indeholder en lang række andre eksempler end behandling af immaterielle aktiver og ejerskabsproblemstillinger forbundet hermed. I denne afhandling vil begrebet omkostningsfordelingsaftaler kun blive belyst i det omfang det er relevant for afhandlingens emne. [↑](#footnote-ref-96)
97. Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter: Transfer pricing i praksis, 2008, side 176 [↑](#footnote-ref-97)
98. Andersen, Jørgen Juul & Bjerre, Thomas: SU 2004, 85: Transfer pricing af immaterielle aktiver, side 4 – Hansen,

    Anders Oreby & Andersen, Peter: Transfer pricing i praksis, 2008, side 181 [↑](#footnote-ref-98)
99. Andersen, Jørgen Juul & Bjerre, Thomas: SU 2004, 85: Transfer pricing af immaterielle aktiver, side 4 [↑](#footnote-ref-99)
100. Andersen, Jørgen Juul & Bjerre, Thomas: SU 2004, 85: Transfer pricing af immaterielle aktiver, side 4 [↑](#footnote-ref-100)
101. Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter: Transfer pricing i praksis, 2008, side 189 og 190 [↑](#footnote-ref-101)
102. Afsnit 4.1.3 [↑](#footnote-ref-102)
103. Michelsen, Aage m.fl.: Lærebog om indkomstskat, 12. udgave, 2007, side 1041 – Michelsen, Aage: International [↑](#footnote-ref-103)
104. TfS.1998.292.H [↑](#footnote-ref-104)
105. CIR nr. 136 af 7. november 1988, pkt. 46, stk. 3 [↑](#footnote-ref-105)
106. Gam, Henrik m.fl.: International beskatning, 2. udgave, 2007, side 107 [↑](#footnote-ref-106)
107. http://www.oecd.org/document/48/0,3746,en\_2649\_201185\_1876912\_1\_1\_1\_1,00.html [↑](#footnote-ref-107)
108. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 663. [↑](#footnote-ref-108)
109. Bestemmelserne i SL §§ 4-6, kan stadig finde anvendelse i tilfælde der ikke er underlagt bestemmelserne i LL § 2 jf.

     afsnit 3.1.1.1. [↑](#footnote-ref-109)
110. Afhandlingen vil ikke behandle rentefiksering jf. afsnit 1.2, men nævnes i forbindelse med et overblik over hvorfor transfer pricing reglerne blev ændret [↑](#footnote-ref-110)
111. Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter: Transfer pricing i praksis, 2008, side 37 – Pedersen, Jan m.fl.:

     Skatteretten 3, 4. udgave, 2006, side 341 [↑](#footnote-ref-111)
112. Gam, Henrik m.fl.: International beskatning, 2. udgave, 2007, side 114 – Michelsen, Aage m.fl.: Lærebog om

     indkomstskat, 12. udgave, 2007, side 1044 [↑](#footnote-ref-112)
113. Ramskov, Tidsskrift for skatter og afgifter 2005, s. 3080-3091. [↑](#footnote-ref-113)
114. Dam, Henrik m.fl.: Skatteret – Speciel del, 8. udgave, 2008, side 557 [↑](#footnote-ref-114)
115. En nærmere definition af forhold vedrøerende fast drifts sted afgrænes der fra jf. afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-115)
116. Forslag L101 – Lovfæstelse af armslængdeprincippet og værn mod tynd kapitalisering (Lov 1998 131). [↑](#footnote-ref-116)
117. Forslag L84 – Oplysningspligt vedrørende koncerninterne transaktioner (Lov 1998 432). [↑](#footnote-ref-117)
118. Afsnit 3.1.1.2. [↑](#footnote-ref-118)
119. Afsnit 3.1.1.1. [↑](#footnote-ref-119)
120. lovforslag L 84 1997-1998 (første samling) [↑](#footnote-ref-120)
121. Dokumentationsbekendtgørelsen [↑](#footnote-ref-121)
122. Pedersen, Jan m.fl.: Skatteretten 3, 4. udgave, 2006, side 363 [↑](#footnote-ref-122)
123. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.20. [↑](#footnote-ref-123)
124. Det fremgår dog af lovforabejderne til SKL § 3 B, at en korrektion skal begrundes, hvilket er i overensstemmelse

     med OECD’s Guidelines jf. lovforslag L 84 1997-1998 (første samling). [↑](#footnote-ref-124)
125. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 302. [↑](#footnote-ref-125)
126. Pedersen; Friis Hansen og Jul Clausen, Festskrift til Ole Bjørn, s. 423. [↑](#footnote-ref-126)
127. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 109. [↑](#footnote-ref-127)
128. Michelsen, Tidsskrift for skatter og afgifter 2003, s. 3037. [↑](#footnote-ref-128)
129. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 423. [↑](#footnote-ref-129)
130. Pedersen; Friis Hansen og Jul Clausen, Festskrift til Ole Bjørn, s. 429. [↑](#footnote-ref-130)
131. Pedersen; Friis Hansen og Jul Clausen, Festskrift til Ole Bjørn, s. 430. [↑](#footnote-ref-131)
132. Pedersen; Friis Hansen og Jul Clausen, Festskrift til Ole Bjørn, s. 430. [↑](#footnote-ref-132)
133. Hedegaard Eriksen, 2005, s. 9. [↑](#footnote-ref-133)
134. Halling-Overgaard og Sølvkær Olesen, Generationsskifte og omstrukturering: det skatteretlige grundlag, s. 16

     ff. og Ligningsvejledningen 2011-1, afsnit E.I.4.1.3.1. [↑](#footnote-ref-134)
135. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 425. [↑](#footnote-ref-135)
136. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 47. [↑](#footnote-ref-136)
137. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 51. [↑](#footnote-ref-137)
138. OECD Guidelines 2010, afsnit 4.32-4.39. [↑](#footnote-ref-138)
139. Bundgaard, Revision & Regnskabsvæsen 2003, s. 45. [↑](#footnote-ref-139)
140. Winther-Sørensen, Skatteretten 3, s. 396. [↑](#footnote-ref-140)
141. Bundgaard, Revision & Regnskabsvæsen 2003, s. 45. [↑](#footnote-ref-141)
142. OECD Guidelines 2010, afsnit 4.69. [↑](#footnote-ref-142)
143. http://www.oecd.org/document/58/0,3746,en\_2649\_201185\_1889402\_1\_1\_1\_1,00.html [↑](#footnote-ref-143)
144. Afsnit 3.3.1.2.3. [↑](#footnote-ref-144)
145. Winther-Sørensen, Skatteretten 3, s. 368. [↑](#footnote-ref-145)
146. OECD Observer – Transfer pricing: A challenge for developing countries. [↑](#footnote-ref-146)
147. Afsnit 3.1.1.1.3 [↑](#footnote-ref-147)
148. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 292. [↑](#footnote-ref-148)
149. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 128. [↑](#footnote-ref-149)
150. Winther-Sørensen, Skatteretten 3, s. 371. [↑](#footnote-ref-150)
151. Dokumentationsbekendtgørelsen § 6, stk. 1. og Andersen, Revision & Regnskabsvæsen 2003, s. 16. [↑](#footnote-ref-151)
152. OECD Guidelines 2010, afsnit 1.36. [↑](#footnote-ref-152)
153. Dokumentationsvejledningen, afsnit 5.2 og værdiansættelsesvejledningen, afsnit 1.1.1. [↑](#footnote-ref-153)
154. Jul Andersen og Bjerre, Skat udland*,* 2004, s. 173. [↑](#footnote-ref-154)
155. Pedersen, SR-skat 2009, s. 308. [↑](#footnote-ref-155)
156. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.20. [↑](#footnote-ref-156)
157. En nutidsværdiberegning kan også betegnes som en indkomstbaseret metode, hvorfor disse begreber vil blive anvendt ens. [↑](#footnote-ref-157)
158. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.20 [↑](#footnote-ref-158)
159. Dokumentationsvejledningen, afsnit 5.2.4 [↑](#footnote-ref-159)
160. Afsnit 3.3.1.1. [↑](#footnote-ref-160)
161. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 788. [↑](#footnote-ref-161)
162. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.13. [↑](#footnote-ref-162)
163. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 814. [↑](#footnote-ref-163)
164. Dokumentationsvejledningen, bilag 4.3. [↑](#footnote-ref-164)
165. Afsnit 2.2 [↑](#footnote-ref-165)
166. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.13. [↑](#footnote-ref-166)
167. [http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105#133101](http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105" \l "133101) , LV S.I.2.7.2.1. [↑](#footnote-ref-167)
168. [http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105#133101](http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105" \l "133101) , LV S.I.2.7.2.1. [↑](#footnote-ref-168)
169. http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105#133101 [↑](#footnote-ref-169)
170. http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105#133101 [↑](#footnote-ref-170)
171. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.21. [↑](#footnote-ref-171)
172. [http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105#133102](http://skat.dk/SKAT.aspx?oId=133110&vId=205105" \l "133102), LV S.I.2.7.2.2. [↑](#footnote-ref-172)
173. Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter: Transfer pricing i praksis, 2008, side 108 [↑](#footnote-ref-173)
174. Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter: Transfer pricing i praksis, 2008, side 164 [↑](#footnote-ref-174)
175. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.39. [↑](#footnote-ref-175)
176. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 14 [↑](#footnote-ref-176)
177. Dokumentationsvejledningen, bilag 4, afsnit 3 [↑](#footnote-ref-177)
178. Vejledning fra SKAT: Transfer pricing – kontrollerede transaktioner – dokumentationspligt, februar 2006, bilag

     4, afsnit 4.3 – OECD Guidelines 2010, kapitel VI, afsnit C pkt. 6.26 – Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter: Transfer pricing i praksis, 2008, side 165 [↑](#footnote-ref-178)
179. afsnit 2.3. [↑](#footnote-ref-179)
180. Wittendorff, Jens: SU 2007, 292: Transfer pricing og immaterielle aktiver, side 14 [↑](#footnote-ref-180)
181. Oreby Hansen og Andersen, Transfer pricing i praksis, s. 117 og Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk

     og international skatteret, s. 850. [↑](#footnote-ref-181)
182. Oreby Hansen og Andersen, Transfer pricing i praksis, s. 106. [↑](#footnote-ref-182)
183. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.64 [↑](#footnote-ref-183)
184. Oreby Hansen og Andersen, Transfer pricing i praksis, s. 118. [↑](#footnote-ref-184)
185. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.2. [↑](#footnote-ref-185)
186. OECD Guidelines 2009, afsnit 3.50. [↑](#footnote-ref-186)
187. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.10-2.11. [↑](#footnote-ref-187)
188. Markham, The transfer pricing of intangibles, s. 128. [↑](#footnote-ref-188)
189. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.3. [↑](#footnote-ref-189)
190. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.2. [↑](#footnote-ref-190)
191. Foreningen af Statsautoriserede Revisorer. Rådgivningsudvalget, Fagligt notat om den statsautoriserede revisors arbejde i forbindelse med værdiansættelse af virksomheder og virksomhedsandele. [↑](#footnote-ref-191)
192. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.20. [↑](#footnote-ref-192)
193. OECD Guidelines 2010, afsnit 2.123. [↑](#footnote-ref-193)
194. OECD Guidelines 2010, afsnit 6.25. [↑](#footnote-ref-194)
195. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 295. [↑](#footnote-ref-195)
196. Jul Andersen og Bjerre, Skat udland*,* 2004, s. 173. [↑](#footnote-ref-196)
197. Eriksen, Claus Hedegaard: Beskatning af immaterielle aktiver, 2007, side 202 [↑](#footnote-ref-197)
198. OECD Guideline 2010, kapitel I, afsnit C pkt. 1.15 [↑](#footnote-ref-198)
199. Dam, Henrik m.fl.: Skatteret – Speciel del, 8. udgave, 2008, side 566 – Hansen, Anders Oreby & Andersen, Peter:

     Transfer pricing i praksis, 2008, side 162 – Pedersen, Jan m.fl.: Skatteretten 3, 4. udgave, 2006, side 343 [↑](#footnote-ref-199)
200. Jul Andersen og Bjerre, Skat udland*,* 2004, s. 173. [↑](#footnote-ref-200)
201. Disse metoder er, de samme som dokumentationsbekendtgørelsen henviser til i dokumentationsvejledningen [↑](#footnote-ref-201)
202. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 136. [↑](#footnote-ref-202)
203. Afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-203)
204. Skatteudvalget L62 – bilag 166 (2003/04) – Spørgsmål 106 ad B. Se desuden Wittendorff, Armslængdeprincippet

     i dansk og international skatteret, s. 793. [↑](#footnote-ref-204)
205. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 1.1 og 1.2. [↑](#footnote-ref-205)
206. Dette FSR notat, vil ikke blive behandlet yderligere, end i forbindelse med baggrunden for værdiansættelsesvejledningen jf. afsnit 1.2. [↑](#footnote-ref-206)
207. Foreningen af Statsautoriserede Revisorer. Rådgivningsudvalget, Fagligt notat om den statsautoriserede revisors arbejde i forbindelse med værdiansættelse af virksomheder og virksomhedsandele. [↑](#footnote-ref-207)
208. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.4. [↑](#footnote-ref-208)
209. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.4. [↑](#footnote-ref-209)
210. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.4. [↑](#footnote-ref-210)
211. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.4. [↑](#footnote-ref-211)
212. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.1. [↑](#footnote-ref-212)
213. Cohen, Intangible assets: valuation and economic benefit, s. 77. [↑](#footnote-ref-213)
214. Madsen, Skatterevisoren 2005. [↑](#footnote-ref-214)
215. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 4. [↑](#footnote-ref-215)
216. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 4.4.1 og OECD Guidelines 2010, afsnit 6.20-6.22. [↑](#footnote-ref-216)
217. Wittendorff, Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, s. 785 og Madsen, Skatterevisoren 2005. [↑](#footnote-ref-217)
218. Afsnit 3.3.1.2.5.1. [↑](#footnote-ref-218)
219. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.2.1. [↑](#footnote-ref-219)
220. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.2.1. [↑](#footnote-ref-220)
221. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.3. [↑](#footnote-ref-221)
222. Madsen, Skatterevisoren 2005. [↑](#footnote-ref-222)
223. Værdiansættelsesvejledningen, afsnit 3.3. [↑](#footnote-ref-223)
224. Michelsen; Askholt; Bolander og Engsig, Lærebog om indkomstskat, s. 112. [↑](#footnote-ref-224)
225. Engholm Jacobsen, Skatteretten 1, s. 107. [↑](#footnote-ref-225)
226. Andersen, Revision & Regnskabsvæsen 2003, s. 21. [↑](#footnote-ref-226)
227. Bernsen; Kelstrup og Toftemark, Skat udland, 2009, s. 703-708. [↑](#footnote-ref-227)
228. Bernsen; Kelstrup og Toftemark, Skat udland, 2009, s. 703-708. [↑](#footnote-ref-228)
229. Dobbeltbeskatning vil ikke yderligere defineres jf. afsnit1.2 [↑](#footnote-ref-229)
230. Kapitel1, hvor det stigende fokus fra regeringen belyses i forhold til afhandlingen emne. [↑](#footnote-ref-230)
231. L 173  Forslag til lov om ændring af selskabsskatteloven, kildeskatteloven, skattekontrolloven, skatteforvaltningsloven og forskellige andre love - http://www.skm.dk/public/dokumenter/lovstof/2012/nulskat/lovforslag.pdf) [↑](#footnote-ref-231)
232. Der afgrænses fra dobbeltbeskatningsoverenskomster I afhandlingen jf. afsnit 1.2 [↑](#footnote-ref-232)