

Webinarrække: Nyt om transfer pricing

Temaer i krydsfeltet mellem transfer pricing og værdiansættelse

A large, stylized orange graphic element consisting of two overlapping trapezoidal shapes. The top shape is positioned to the right of the bottom shape, creating a stepped, horizontal effect.

- 1 Hvem er vi?
- 2 Værdiansættelse inden for transfer pricing
- 3 Seneste afgørelser

Agenda

Hvem er vi?



Troels Kjølby Nielsen
Partner, Transfer Pricing
troels.kjolby.nielsen@pwc.com
+45 3070 3770



Rasmus Sommer Halkjær
Partner, Valuation & Modelling
rasmus.sommer.halkjaer@pwc.com
+45 2381 0477



Christoffer Gundelach
Director, Valuation & Modelling
christoffer.gundelach@pwc.com
+45 2633 6900



Værdiansættelse inden for transfer pricing

2

Fokus for i dag



Køb og salg



Regnskabsrelaterede værdiansættelser



Skatterelaterede værdiansættelser



Krænkelser og tvister



Tilførsel af kapital



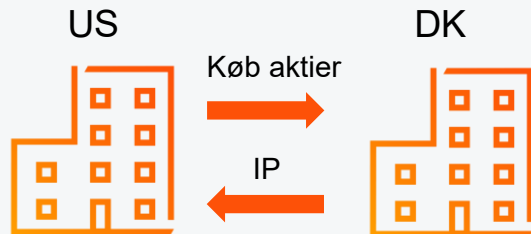
Investeringsprojekter

- **Transfer pricing ("TP") (overdragelse af aktiver mellem koncernforbundne selskaber)**
- Tynd kapitalisering
- Generationsskifte, gave- og dødsboafgift (skematisk model)
- Indgangs- eller udgangsværdi ved til- eller fraflytning
- Overgang fra skattefri til skattepligtig drift (eks. afskrivningsgrundlag for havne, el- og vandværker)
- International sambeskatning
- Medarbejderaktier/optioner
- Skattemæssig omstrukturering (grenspaltning mv.)

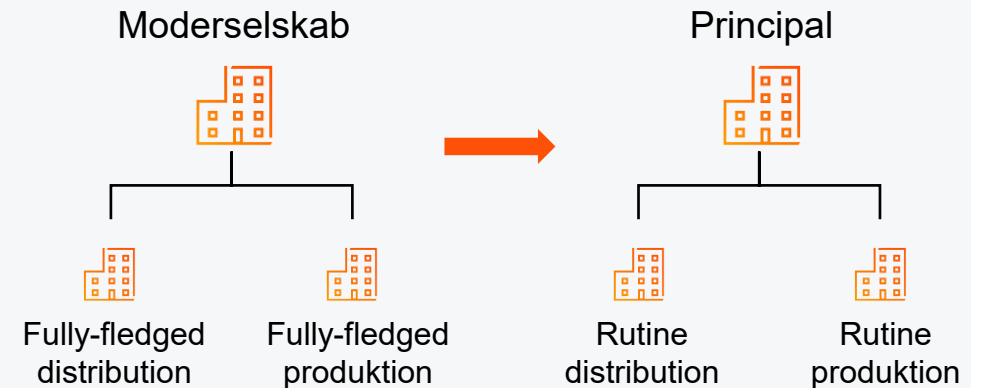
Værdiansættelsesbehov inden for Transfer Pricing

Eksempler på værdiansættelsesbehov

I forlængelse af en ekstern transaktion, hvor der kan tages udgangspunkt i en købesum (CUP) og evt. en regnskabsmæssig købesumsallokering (PPA)



Overdragelse af immaterielle aktiver uafhængigt af ekstern transaktion, eksempelvis i forbindelse med en business restructuring



Skattestyrelsens nuværende vejledning

Den juridiske vejledning, 2026-1, C.J Værdiansættelse

1	Introduktion	>	<i>Introduktion til afsnittene i værdiansættelsesvejledningen</i>
2	Grundlæggende værdiansættelsesmodeller	>	<i>Introduktion til de tre primære værdiansættelsesmodeller: i) indkomstbaseret værdiansættelsesmodel (DCF), ii) Markedsbaseret værdiansættelsesmodel (multipler), iii) Omkostningsbaseret værdiansættelsesmodel</i>
3	Beskrivelse af værdiansættelsesmodellerne	>	<i>Beskrivelse af de tre primære værdiansættelsesmodeller</i>
4	Dokumentation af værdiansættelsen	>	<i>i) Identifikation og afgrænsning, ii) Beskrivelse af virksomheden og dens forretningsmæssige aktivitet, iii) Regnskabsanalyse og opstilling af historiske regnskabstal, iv) Dokumentation af værdiansættelsesgrundlag, v) Konklusion på værdiansættelsesrapport</i>
5	Værdiansættelse inden for transfer pricing	>	<i>i) Options realistically available, ii) Skatteeffekten, iii) Rutinefunktioner, iv) Immaterielle aktiver, der er svære at værdiansætte (HTVI)</i>
6	Ordliste, formler og beregningseksempel	>	<i>i) Ordliste, ii) Formler, iii) Beregningseksempel på DCF-model</i>
7	Oversigt over domme, kendelser og afgørelser, mv.	>	<i>Oversigt over relevante domme, kendelser og afgørelser på værdiansættelsesområdet</i>

Udvikling i Skattestyrelsens vejledning

2009

SKAT (nu Skattestyrelsen) udsender en vejledning om værdiansættelse af virksomheder, virksomhedsandele og immaterielle aktiver mellem interesseforbundne parter, "Transfer Pricing; kontrollerede transaktioner; værdiansættelse"

2019

Seneste genudsendelse af "Transfer Pricing; kontrollerede transaktioner; værdiansættelse". Bliver formelt en del af den juridiske vejledning.

2023

Skattestyrelsen omskriver "Transfer Pricing; kontrollerede transaktioner; værdiansættelse" i Den juridiske vejledning 2023-2

Udvalgte ændringer i vejledningen

Tidligere vejledning (fra 2009)

Markedsrisikopræmie: Baseret på tidligere undersøgelser, og lå i niveauet 4-5%

Illikviditet: Intet grundlag for anvendelse af illikviditetsrabatter ved koncerninterne overdragelser

Underskud: Underskud medtages hvis selskab overdrages, men ikke hvis aktivitet overdrages

Ny vejledning

Markedsrisikopræmie: Udledt MRP baseret på børsnoterede selskaber – p.t. 6.0%.

Illikviditet: Ej eksplicit behandlet

Underskud: Ej eksplicit behandlet

Fokusområder

Rutinefunktioner: Ej eksplicit behandlet

Synergier: Delvist behandlet under køber og/eller sælgers synsvinkel

Skatteeffekten: Købers afskrivningsfordel (TAB) opgjort efter danske skatteregler

HTVI: Ej eksplicit behandlet

Rutinefunktioner: Forventes ikke at generere overnormal profit / afkast på investeret kapital

Synergier: Ej eksplicit behandlet, udover i eksempler

Skatteeffekten: Værdi mellem sælgers værdi (fuld gross-up) og købers værdi (TAB)¹

HTVI: Mulighed for efterfølgende korrektion af værdiansættelse af HTVI introduceres

Noter: 1) Gælder for overdragelser efter 1. februar 2024.

Carve-out af rutinefunktioner

Skattestyrelsens holdning

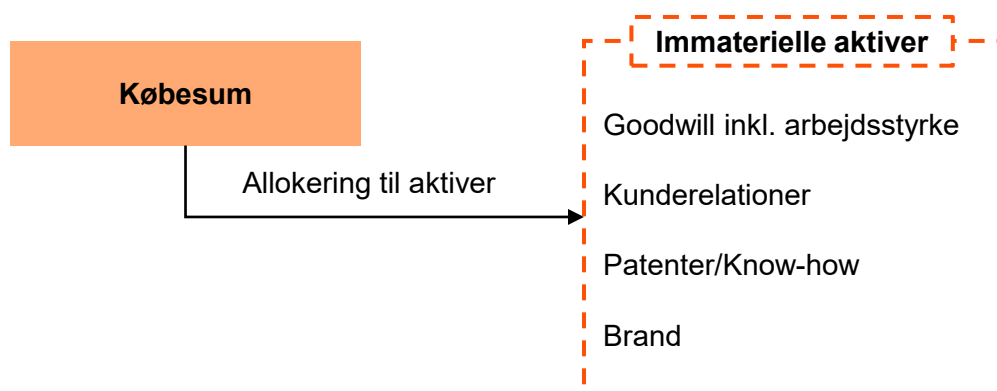
- Værdien af immaterielle aktiver anses som hovedregel for at være knyttet til principalen – rutinefunktioner har således ikke intangibles
- Aflønning bør ikke indeholde overnormal profit ift. bogført værdi af investeret kapital og hvis den gør ville principal opsig og finde anden part eller selv varetage funktioner, hvorfor overnormal profit alene kan medregnes i en begrænset periode

Typiske problemstillinger

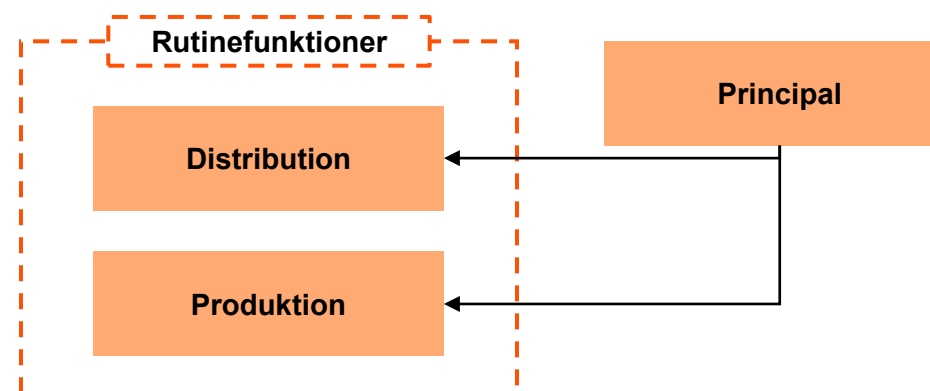
- DCF-værdiansættelse vs. bogførte værdier af investeret kapital (DCF medfører ofte merværdier ved distributionsselskaber grundet begrænset investeret kapital og omvendt ved produktionsselskaber)
- Endelig levetid vs. terminalværdi i DCF-værdiansættelse
- WACC anvendt i DCF-værdiansættelse (ift. WACC for koncern) - mere stabilt cash flow grundet fast margin, men stor eksponering mod én kunde (principal)

Konsolideret fokus vs. fokus på funktioner og enheder

Konsolideret fokus



Fokus på funktioner og enheder



Synergier

Skattestyrelsens holdning

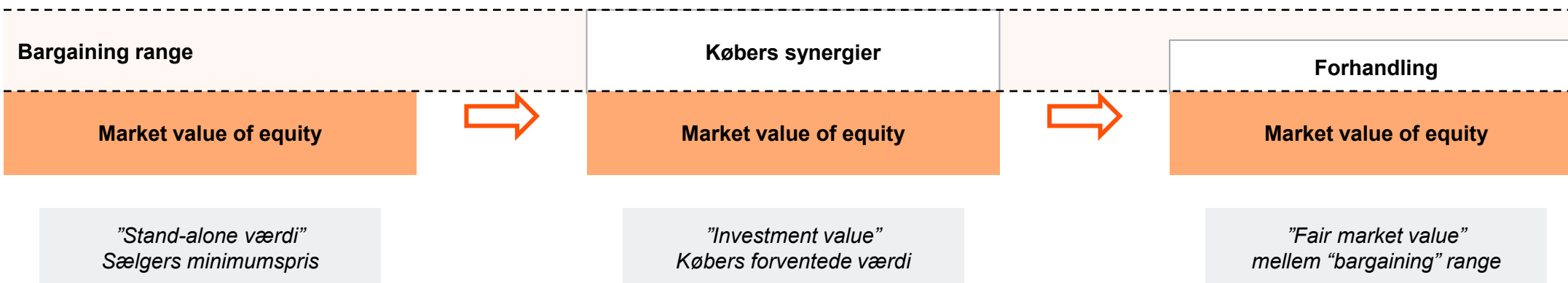
- Skattestyrelsen indikerer via de nye eksempler i vejledningen, at hvis en køber i en ekstern transaktion er villig til at betale for synergier, er argumentet, at sælger vil kunne få betaling for synergierne fra andre markedsdeltagere eller udnytte på anden vis (options realistically available)
- Værdien af synergierne bør derfor tilfalde sælgeren, og der bør ikke ske nedslag for synergier i en efterfølgende intern transaktion



Typiske problemstillinger

- Eksterne købere oplever, at de selv bidrager væsentligt til værdiskabelsen og har derfor svært ved at følge, at hele synergiværdien skattemæssigt henføres til den danske sælger i en efterfølgende intern transaktion

Fair market value



Skatteeffekten

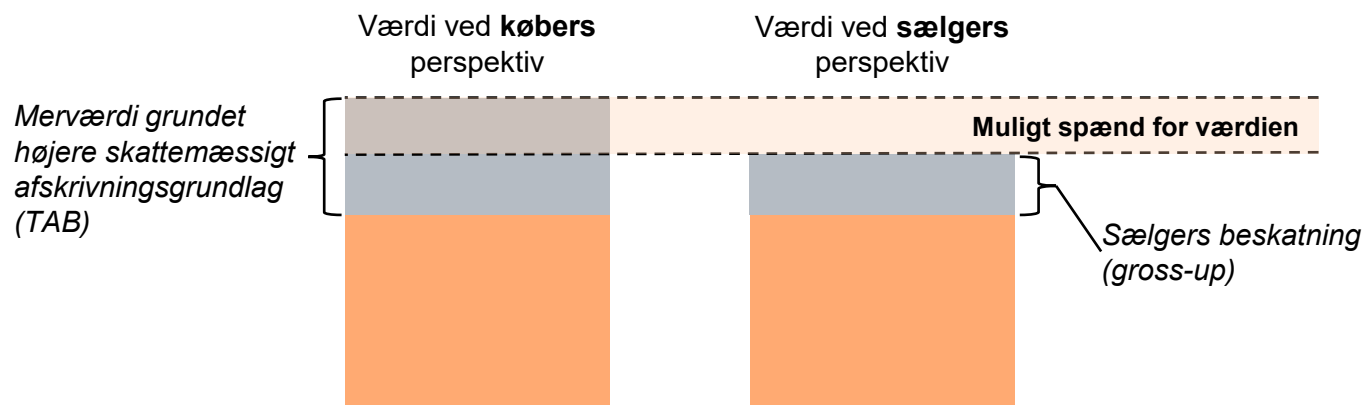
Skattestyrelsens holdning

- Værdien vurderes ud fra både købers og sælgers perspektiv (respektive skattesatser og hhv. TAB og fuld gross-up)
- Værdien fastsættes mellem købers TAB og sælgers minimumspris (gross-up), dog mindst sælgers minimumspris, og værdien afhænger af parternes forhandlingsstyrke (antages som midtpunktet ved manglende indsigt)

Typiske problemstillinger

- Sjældent købers værdi overstiger sælgers minimumspris, hvis der kun ses på skatteeffekten, dvs. samme cash flow. Vil i teorien føre til fuld gross-up/kompensation af beskatning
- Hvis værdi fra købers perspektiv er lavere end sælgers minimumspris, vil myndigheder i købende land potentielt ikke acceptere sælgers minimumspris
- Særligt udfordringer ved store forskelle i skatteregimer, eksempelvis meget lang afskrivningshorisont

Værdi ved købers vs. sælgers perspektiv



- **Beskatning for køber:** Køber opnår en skattemæssig fordel ved at kunne afskrive købesummen på de erhvervede aktiver, hvilket øger værdien set fra købers perspektiv.
- **Beskatning af sælger:** Sælger bliver beskattet af forskellen mellem købesummen og den skattemæssige værdi.

Da sælger beskattes på salgstidspunktet og køber opnår skattemæssige fordele (via højere afskrivninger) over en årrække vil sælgers minimumspris ofte være højere end købers reservationspris.

HTVI

Skattestyrelsens holdning

- HTVI omfatter aktiver, hvor det på transaktionstidspunktet gælder, at der ikke findes pålidelige sammenlignelige immatrielle aktiver, og hvor de fremtidige cash flows eller parametre til værdiansættelse er meget usikre, hvorfor det er vanskeligt at forudsige "the level of ultimate success"
- Skattestyrelsen introducerer ex post-korrekationer, hvis de faktiske resultater afviger væsentligt fra forudsætningerne, medmindre skatteyder kan dokumentere, at værdiansættelsen byggede på realistiske antagelser eller hvis faktiske tal ikke medfører en ændring af værdiansættelse med mere end 20%



Typiske problemstillinger

- Begrænset historisk anvendelse af HTVI-regler

Eksempler på HTVI

• Eksempler på HTVI:

- Aktiver, der kun er delvist udviklet på overdragelsestidspunktet
- Aktiver, der først skal udnyttes kommercielt om flere år efter overdragelsen
- Aktiver, som ikke kan adskilles fra HTVI
- Aktiver, der overdrages med henblik på ny kommerciel udnyttelse, og der ikke er andre sammenlignelige aktiver

Værdiansættelse på transaktionstidspunkt

Værdiændring >20% grundet **forudsigelig** hændelse

Ex-post korrektion



Værdiændring <20% grundet **forudsigelig** hændelse

Ikke ex-post korrektion



Overdragelse af HTVI omfattet af bilateral APA

Ikke ex-post korrektion





Seneste afgørelser

Seneste afgørelser (1/3)

SKM2025.704.LSR (indbragt)

Baggrund: Sagen vedrørte fastsættelse af værdien af de immaterielle aktiver, der blev overdraget til et nyetableret udenlandsk selskab. Det danske selskab og dets datterselskaber fungerede efter overdragelsen som rene salgs- og serviceselskaber, der blev aflønnet efter en kost-plus-model.

Skattestyrelsen havde anvendt en mere end 16 måneder gammel CUP (aktiehandel) som grundlag for fastsættelsen af værdien.

Selskabet havde anvendt DCF-metoden (før-og-efter-metoden).

Den væsentligste forskel mellem parternes positioner vedrørte carve-out af rutineforretningen, som udgjorde mere end 50 pct. af den samlede værdi.

I selskabets DCF-analyse var WACC for den samlede forretning fastsat til 20 pct., mens WACC for rutineforretningen var fastsat til 8 pct. Den interne rente (IRR) i PPA'en udgjorde 20,9 pct. og var således på niveau med den WACC, der var anvendt for den samlede forretning.

Skattestyrelsen henviste til selskabets transfer pricing-dokumentation for at fastslå, at det danske selskab før den eksterne erhvervelse ejede alle immaterielle aktiver i den historiske koncern, mens det nyetablerede udenlandske selskab efterfølgende ejede alle immaterielle aktiver. Dermed var al IP overført ud af Danmark. Endvidere indgik der ikke immaterielle aktiver i omkostningsgrundlaget for kost-plus-aflønningen.

Aftalevilkårene, herunder opsigelsesbestemmelser med et varsel på 90 dage, understøttede ligeledes, at der ikke forelå immaterielle aktiver ud over de bogførte aktiver i den fortsættende forretning. Hertil kom, at forretningen alene havde én kunde (den nye IP-ejer), hvilket indikerede en høj risikoprofil.

På denne baggrund foretrak Skattestyrelsen CUP-metoden, men gennemførte tillige beregninger baseret på selskabets DCF-model, dog med anvendelse af en WACC på 20 pct. også for rutineforretningen.

Seneste afgørelser (2/3)

SKM2025.704.LSR (indbragt)

”Skattestyrelsen afviser klart selskabets metodik med differentieret WACC. Der lægges vægt på, at serviceselskabernes cash flow vedrørende rutinefunktionerne er en fuldt integreret del af det samlede cash flow vedrørende H-forretningen. Selskabernes fremtidige indtjening er således helt afhængig af den fremtidige udvikling i den samlede forretning.

Kommer den samlede forretning eksempelvis i problemer og går konkurs, eller falder salget af koncernens produkter væsentligt, forsvinder også serviceselskabernes forretningsgrundlag. Basalt set er risikoen ved driften af en virksomhed således den samme for alle virksomhedens "underaktiviteter", idet de alle er afhængige af den underliggende forretningsidé og risiciene ved denne. Det er derfor arbitrært at separere en virksomheds samlede cash flow i forskellige delelementer og anvende forskellige WACC ved tilbagediskonteringen.”

Endelig anførte Skattestyrelsen, at rutineforretningens økonomiske levetid (RUL) ikke kunne overstige 10 år, og at der derfor ikke skulle indregnes en terminalværdi. Begrundelsen var, at rutineaktiviteten ansås for let substituerbar, hvorfor en uafhængig tredjepart normalt ikke ville være villig til at betale en merpris over en længere periode, men højst op til genopførelsesomkostningen ved at etablere en ny salgsorganisation.

Skatteyderen gjorde gældende, at ikke alle immaterielle aktiver identificeret i PPA'en i forbindelse med den eksterne erhvervelse var blevet overdraget mere end 12 måneder senere. Endvidere blev det anført, at anvendelse af skattemæssig afskrivningsret (TAB) ikke nødvendigvis var relevant som følge af underskud i køberselskabet eller -koncernen.

Det blev desuden fremført, at en del af værdien ikke længere eksisterede som følge af markedsforhold, øget konkurrence eller teknologisk forældelse. En del af værdien blev anset for at vedrøre synergier i den købende koncern eller en kontrolpræmie, ligesom en del kunne henføres til incitamentsbetalinger (stay-on-bonusser) til tidligere aktionærer. Yderligere blev det anført, at en del af værdien fortsat var knyttet til det danske selskabs eksisterende datterselskaber, samt at en del af værdien kunne henføres til den fortsættende rutineforretning i Danmark.

Landsskatteretten tiltrådte anvendelsen af DCF-metoden (muligvis som følge af, at CUP'en blev anset for forældet), men gav Skattestyrelsen medhold i, at WACC skulle være den samme for rutineforretningen som for den samlede forretning, dvs. 20 pct.

Seneste afgørelser (3/3)

CA Software ØR (anket)

Baggrund: Sagen vedrørte en business restructuring pr. 1. oktober 2010, hvor det danske selskab blev omdannet fra en fuldt integreret eksklusiv distributør til en kommissionær. Omlægningen medførte et fald i EBIT på ca. 30 pct.

Et nyetableret og tomt schweizisk selskab overtog distributionsaftalen med det amerikanske moderselskab for EMEA-området. Royaltysatsen udgjorde 30 pct. både før og efter kontraktændringen. Skattestyrelsen anså dette for dokumenteret armslængdevilkår.

Det danske selskab blev tildelt et længere opsigelsesvarsel (6 måneder) end fastsat i kontrakten og bevarede alle kundeindtægter på kontrakter indgået frem til implementeringen af den nye struktur den 1. oktober 2010.

Skattestyrelsen foretog en indkomstforhøjelse som følge af en påstået overdragelse af IP og/eller goodwill. Værdiansættelsen blev gennemført ved anvendelse af DCF-metoden (før-og-efter-metoden) med indregning af en terminalperiode. Det bemærkes endvidere, at Skattestyrelsen i denne sag anvendte en terminalværdi på den fortsættende kommissionær- og serviceforretning, hvilket afviger fra Skattestyrelsens sædvanlige praksis for rutine carve-out, hvor værdien typisk fastsættes til nul eller baseres på en begrænset levetid på 3-5 år. I denne sag blev der desuden fratrukket materielle aktiver, nettoarbejdskapital og eksisterende kundekontrakter. Normalt vil man enten anvende et rutine carve-out eller et carve-out af bogførte materielle aktiver.

Landsskatteretten reducerede den økonomiske levetid (RUL) af den påståede overdragne IP til 10 år, hvilket oversteg den typiske varighed af kundekontrakter på 3-5 år. Landsskatteretten fandt, at kundekontrakter og kundeforhold var overdraget, men ikke goodwill (med dissens fra ét retsmedlem).

Østre Landsret fandt, at der ikke var overdraget immaterielle aktiver og tog således ikke stilling til værdiansættelsesspørgsmålet.

Det centrale spørgsmål var, om det danske selskab overhovedet ejede sådanne immaterielle aktiver, som kunne overdrages. Det danske selskab havde i henhold til kontrakten ingen ret til at overdrage kundeforhold, kundelister eller kontrakter. Ved aftalens ophør (30 dage) skulle sådanne rettigheder tilbageføres til det amerikanske selskab, og selskabet var omfattet af en konkurrenceklausul i ét år, hvilket effektivt begrænsede adgangen til kunder og indtjening.

Spørgsmål



Tak for i dag