Work in progress. Må ikke citeres uden tilladelse.

ØKONOMISK GENERALRAPPORT

BESKATNING AF IMMATERIELLE AKTIVER

Professor Michael Møller. Ph.d. & Lektor Claus Parum, ph.d.

Forord

Økonomer er sjældent eksperter i skatteret. Forfatterne til denne rapport er ingen undtagelse fra denne regel. Sprogbrugen vil være præget af, at økonomer ofte bruger ordene i lidt anden betydning end jurister. Økonomer har generelt endvidere en betydelig forkærlighed for at diskutere størrelsesordener. Når det er sagt, kan økonomer dog ikke sige sig fri for en vis overdreven interesse for "hotte" problemer. På området for immaterielle aktiver er der nok en lovlig stor interesse for forskning og udvikling (FoU), sammenlignet med et mere jordnært emne som eksempelvis reklame.

Indledning

Forskning er generelt et "plusord" i den økonomisk-politiske debat. De enkelte nationer har ofte målsætninger om at få den private forskning op på et vist niveau, mens der i langt ringere omfang er målsætninger mht. det totale investeringsniveau i den private sektor eller for den sags skyld for omfanget af udgifter til reklame.

Den positive holdning til FoU skyldes nok i høj grad en tro på, at FoU medfører "external economies". Ifølge denne tankegang giver FoU fordele for samfundet, der ikke udelukkende tilfalder dem, der foretager FoU. En del af den positive virkning tilfalder det omkringliggende samfund. Det vil føre til en underinvestering i FoU, med mindre FoU opmuntres på én eller anden måde.

To andre argumenter, der fremføres for, at FoU er ”godt” og skal opmuntres, er derimod fejlagtige/ufuldstændige. Man ser nogle gange den tanke fremført, at på langt sigt kommer al vækst i BNP pr. indbygger fra FoU, og derfor bør FoU opmuntres. Et andet argument er, at FoU er meget risikobeheftet, og at der derfor vil blive investeret for lidt i FoU, fordi den private sektor har for store afkastkrav til risikable investeringer. Begge argumenter afspejler en ufuldstændig forståelse af kapitalmarkeder. Risikoen på FoU kan spredes på millionvis af aktionærer, der investerer i mange forskellige selskaber. En væsentlig del af risikoen forsvinder som følge af spredning. Og der er ikke noget irrationelt i, at der forlanges et højere afkast for at foretage en risikabel investering. Japan vil formodentlig forlange større forventet afkast af atomkraftinvesteringer end af andre investeringer.

Der er flere problemer med denne næsten automatiske tro på, at der forskes for lidt, og at FoU derfor skal støttes, enten gennem tilskud eller gennem skattemæssig begunstigelse.

I de nordiske lande er forskning allerede støttet meget gennem gratis videregående undervisning, gennem støtte til Ph.D.’er og lignende. Det medvirker til at sænke lønningerne for forskere og dermed virksomhedernes omkostning til forskning. Uanset om der måtte være positive afledte effekter af forskning, er det muligt at støtte ”for meget”. Hertil kommer, at det er vigtigt at tænke over, hvorfra og hvordan de eksterne effekter kommer, fordi bl.a. skattetænkning kan gøre, at de positive eksterne effekter kun i ringe omfang havner i det land, der yder støtten, afhængig af, hvordan støttereglerne er udformet. Hvis et selskab i land X bruger mange penge på forskning, som bliver betalt af selskabet i X, mens forskningen sker for selskabets regning i land Y, kommer der måske meget få eksterne effekter i land X som følge af øget knowhow, idéspredning osv.

FoU kan begunstiges på flere måder, heriblandt:

Straksafskrivning af forskningsudgifterne, selv om der principielt er tale om en investering, hvor udgiften skulle fordeles over aktivets levetid. Nogle lande giver endog mulighed for straksafskrivning af realaktiver, indkøbt med forskningsformål. Straksafskrivning på en udgift, der i økonomisk henseende er en investering, der giver et fremtidigt cashflow, er i økonomisk henseende et skattemæssigt subsidium.

Ekstraafskrivning. Nogle lande giver på visse områder mulighed for at afskrive mere end 100% af investeringen, f.eks. 125%, selvfølgelig med det formål at øge investeringerne.

Tilskud: Nogle lande giver et skattefrit (eller skattepligtigt) tilskud til FoU, f.eks. en vis procentandel af det investerede beløb.

Barcelonamålsætningen

Den såkaldte Barcelonamålsætning blev vedtaget i EU i 2002. Den fastlagde et mål for FoU for 2010, altså en del år ud i fremtiden. Målsætningen er - lidt forenklet -, at hvert EU-land fra 2010 skal bruge 3% af BNP på FoU, hvoraf 2/3 skal finansieres af erhvervslivet. Denne formulering er i parentes bemærket let at misforstå. Vægten er *ikke* på, hvem der udfører forskningen, men hvem der finansierer den. Dvs. hvis universiteterne udfører betalt forskning for erhvervslivet, er det privat forskning. Omvendt kan man så diskutere, hvem der betaler, hvis staten yder skattemæssige tilskud til forskning. Hertil kommer så problemet med at visse institutioner kan være vanskelige at indplacere: Er de offentlige eller private? Men lad os indtil videre se bort fra disse mere tekniske spørgsmål.

En sådan offentlig målsætning for så vidt angår privatfinansieret FoU er interessant, fordi staten ikke direkte kan styre, hvor meget virksomhederne bruger på FoU. FoU-udgifterne bestemmes af virksomhederne selv. Staten kan kun påvirke FoU gennem forskellige tiltag, der gør FoU mere attraktivt, som f.eks. 125% afskrivning, mere uddannelse af forskere osv. Der er flere forskellige tiltag, men det er næppe forkert at sige, at skattemæssige tiltag udgør en ikke uvæsentlig del af ”arsenalet”.

Der er mange problemer ved at have en målsætning som Barcelonamålsætningen, i hvert fald hvis den påvirker de enkelte landes beslutninger. Hvis der kun er tale om en målsætning, som ingen regering i øvrigt føler sig bundet til at gøre noget for at opfylde, er målsætningen selvfølgelig uinteressant.

Et problem ved en sådan målsætning er, at hvis FoU af andre årsager end skatteregler bliver mere eller mindre fordelagtig (den teknologiske udvikling ændrer sig), så opstår et behov for at ændre tilskud/skatteregler. Hvis FoU bliver mere fordelagtig, så virksomhederne selv uden tilskud vil investere 2% af BNP, så vil det være logisk for staterne at fjerne tilskud, men hvis det modsatte gør sig gældende, så må staterne sætte tilskuddene op for at nå målsætningen. Men hvis de eksterne effekter er nogenlunde konstante (og der er næppe basis for at antage andet), så vil sving i erhvervslivets investeringslyst føre til enten for store eller for små tilskud, i forhold til det samfundsøkonomisk optimale.

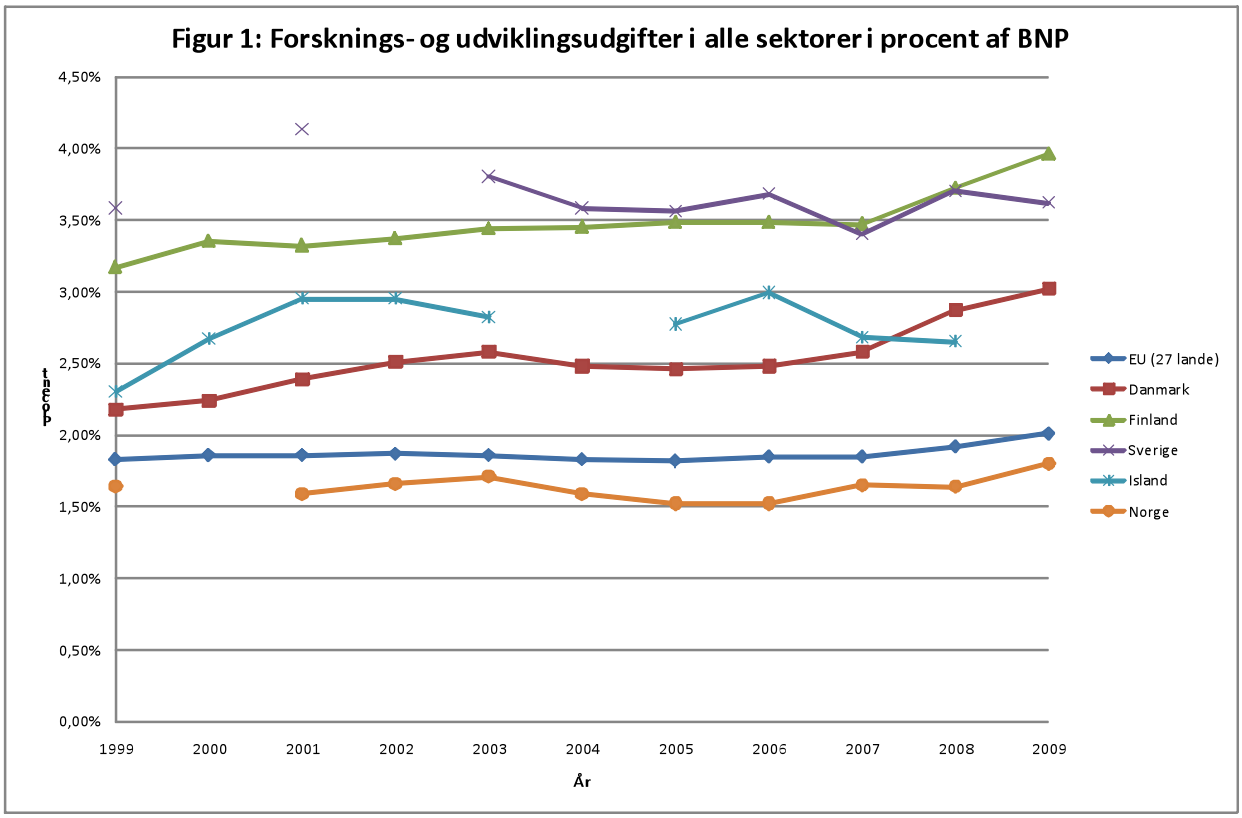
Et andet problem ved en målsætning som Barcelonamålsætningen er, at man forfølger et mål, der ikke i sig selv er noget optimum for det enkelte land. I Danmark undlader skiftende regeringer ikke at fremhæve, at FoU er godt, men samtidig er det i

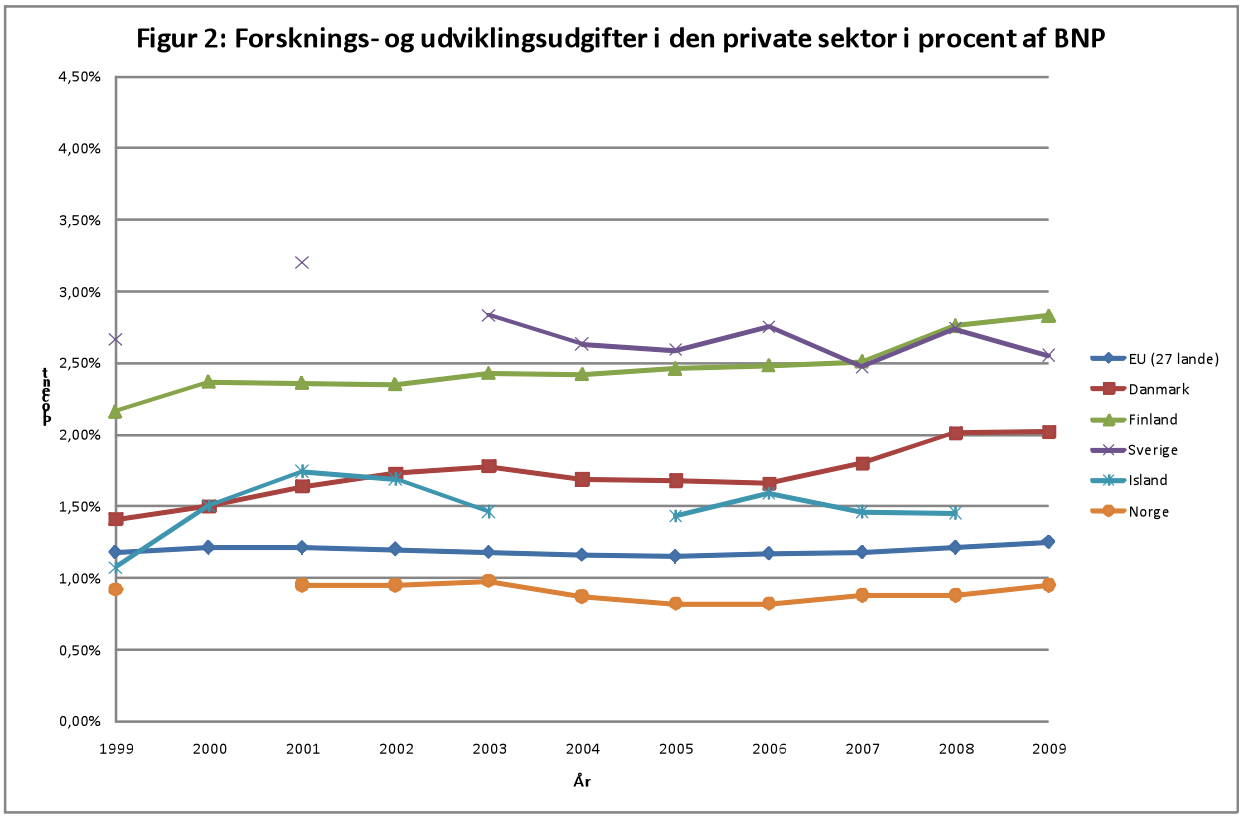
forskellige sammenhænge klart, at den danske regering ønsker at minimere det offentlige forbrug til FoU, givet Barcelonamålsætningen. Hvis de offentlige forskningsudgifter, f.eks. på grund af faldende BNP, kommer over 1%, nedsættes forskningsbevillingerne. Minimumskravet er samtidig et maksimum. I parentes bemærket kan man måske genfinde lidt af den samme tendens i, at nogle lande anser et statsunderskud på 3% af BNP ikke som det absolutte maksimum, som man meget gerne skal ligge under, men som det niveau, som det gælder om at ligge tættest på.

En offentlig målsætning om et givet niveau for private FoU-udgifter er i en vis forstand bizar, helt bortset fra alle problemer med forskelle lande imellem. Der kan være eksterne effekter, som kan begrunde, at der skal ydes tilskud til FoU, så man når op på det samfundsmæssigt optimale niveau. Pointen er, at disse argumenter normalt vil tale for et bestemt tilskud til FoU-aktiviteter. Er det samfundsmæssige afkast af FoU større end det privatøkonomiske, så vil det tale for et tilskud/skattemæssig begunstigelse, der gør, at det privatøkonomiske optimum falder sammen med det samfundsøkonomiske optimum. Givet usikkerheden på dette område, kan det formodentlig give god mening at operere med nogle generelle, langvarige begunstigelser på dette område. Men det er ikke, hvad Barcelonamålsætningen lægger op til.

Omfang af FoU i de nordiske lande

Figur 1 viser den samlede udgift (både offentlig og privat) til FoU i pct. af BNP i de nordiske lande og EU(gennemsnit) siden 1999. Det ses, at alle de nordiske lande bortset fra Norge ligger væsentligt over EU-gennemsnittet, og at Finland, Sverige og Danmark ligger på eller over Barcelonamålsætningen om 3%. Det ses i øvrigt, at EU-gennemsnittet dårligt har flyttet sig siden vedtagelsen af Barcelonamålsætningen, selv om niveauet ligger en del for lavt. De danske tal kunne godt indikere, at man har søgt at opfylde målsætningen. Det kan dog også skyldes tilfældigheder. Eurostat har ikke tal for Island for 2009, men der er uden tvivl tale om et fald, jf. den islandske økonomiske nationalrapport.


Figur 1: Forsknings- og udviklingsudgifter i alle sektorer i procent af BNP
4,50%
4,00%
3,50%
3,00%
2,50%
2,00%
1,50%
1,00%
0,50%
0,00%
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
År
EU (27 lande)
Danmark
Finland
Sverige
Island
Norge


Figur 2: Forsknings- og udviklingsudgifter i den private sektor i procent af BNP
4,50%
4,00%
3,50%
3,00%
2,50%
2,00%
1,50%
1,00%
0,50%
0,00%
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
År
EU (27 lande)
Danmark
Finland
Sverige
Island
Norge

Figur 2 viser udviklingen i de private FoU-udgifter i procent af BNP for de samme lande. Disse er vanskeligere for staten at påvirke. Billedet er meget det samme som i figur 1. Finland og Sverige overopfylder i hele perioden, dvs. at Barcelonamålsætningen vil ikke påvirke deres beslutninger. Danmark når lige præcis 2010-niveuet fra 2008, Island og Norge når ikke målsætningen. For en ordens skyld bemærkes, at Norge og Island som ikke-medlemmer af EU ikke er bundet på samme måde af Barcelonamålsætningen, men at omvendt muligheden for senere at ønske optagelse kan begrunde et ønske om alligevel at leve op til målsætningerne. De norske private FoU-udgifter ligger under halvdelen af det i Barcelonamålsætningen tilstræbte niveau for EU-landene. Det er bemærkelsesværdigt, at Norge ligger så relativt lavt på FoU i forhold til de øvrige nordiske lande og andre industrilande med tilsvarende højt BNP pr. indbygger.

Der er gode realøkonomiske grunde til, at det er optimalt for Norge at have relativt lave FoU-udgifter i pct. af BNP. Som påpeget i den norske nationalrapport, så har Norge en ganske betydelig ”rent” fra olie og gas, og det er også nødvendigt at se på industristrukturen. Der er ikke nogen grund til, at det er hensigtsmæssigt for alle lande at bruge samme andel af BNP på FoU, hverken totalt set eller i den private sektor, som vi betragter her. For det første er der visse sektorer, som er mere forskningsintensive end andre, f.eks. medicinalindustrien. For det andet er der forskel i forskningsintensitet (måske delvis pga. statistiske problemer) mellem små, mellemstore og store virksomheder. Det er vanskeligt at se nogen begrundelse for, at hvis et land specielt har erhvervsvirksomheder i sektorer med lav FoU, så vil det være optimalt for de pågældende virksomheder at investere mere i FoU end deres ”peers” i samme type virksomheder i udlandet. Der er ikke nogen økonomisk teori, der tilsiger, at der er noget specielt hensigtsmæssigt ved en bestemt aggregeret forskningsindsats i procent af BNP.

Det er dog værd at lægge mærke til, at Norge, som det fremgår af den norske økonomiske nationalrapport, har en eksplicit politisk målsætning om, at Norge skal op på samme procentsats for FoU som gennemsnittet for OECD-landene. Det er vanskeligt at se nogen begrundelse for en sådan arbitrær målsætning, jf. i øvrigt diskussionen af Barcelonamålsætningen.

Der kan i forbindelse med hele målsætningsdebatten være grund til at fremhæve, at måling af udgifter til FoU er underkastet betydelige problemer, både af datamæssig

og definitionsmæssig art, også fordi målingsmetoden skal afhænge af, hvad det er, man ønsker at måle. Det er derfor let at gå ”galt i byen” og misforstå statistikker.

For at tage et eksempel på definitionsproblemet: Er et dansk køb af patenter fra udlandet udtryk for dansk FoU? Er forskning, bestilt, købt og betalt af Danmark, men foretaget i Indien, udført af indiske forskere, dansk forskning? Er forskning, betalt af staten, men foretaget af en privat virksomhed efter regning, privat eller offentlig forskning? Og hvis forskningen finder sted i et udenlandsk 100% danskejet datterselskab, er det så dansk forskning? Det er et spørgsmål om statistikdefinitioner, hvordan disse forskellige typer af aktiviteter registreres i statistikken. Man vil typisk operere med forskellige opgørelser, afhængigt af, hvad statistikken skal bruges til.

Pointen er, at definitioner altid er rigtige, men de kan være mere eller mindre hensigtsmæssige. Hvis eksternaliteter er knyttet til, hvor aktiviteten foregår (f.eks. fordi der udvikler sig ”clustre” af forskningsmiljøer, som gensidigt befrugter hinanden), så vil det, den enkelte stat ønsker at opmuntre og yde tilskud til, være den i landet foretagne forskning. Den danske økonomiske nationalrapport viser eksempelvis, at i 2008 blev ca. 18% af samlede udgifter afholdt ved køb af FoU fra udlandet. Dvs. spørgsmålet om definition af, hvad der er omfattet af ”dansk FoU” er ikke helt irrelevant.

I en stadig mere globaliseret verden bliver sådanne problemer stadig mere væsentlige, også fordi den formelle status kan være meget afhængig af skatteforhold. De nævnte ”externalities” vil ofte være knyttet til, hvor forskningen rent faktisk finder sted.

Hertil kommer så de rent datamæssige problemer. Afgrænsning af, hvad der er FoU, og hvad der er almindelige driftsudgifter, kan være flydende. I mange mindre virksomheder finder der formodentlig en del aktiviteter sted, som kunne defineres som FoU, men som ikke registreres som FoU, hvor større virksomheder vil være mere opmærksomme på at få tingene registreret som FoU, jf. i øvrigt påpegningen i den norske økonomiske nationalrapport af, at den norske industristruktur er præget af mange små og mellemstore virksomheder. Dette dataproblem i små og mellemstore virksomheder gør det i parentes bemærket endnu mere vanskeligt at måle effekten af forskellige skattemæssige tiltag til forøgelse af forskning. En ordning, der tillader virksomheder at fratrække 125% af udgiften til forskning i det skattemæssige regnskab, vil med stor sandsynlighed øge den officielt registrerede forskning med mere, end den øger den reelle forskning. Tilskuddet vil give virksomheder, som indtil nu ikke har registreret FoU-indsats som FoU, et incitament til at gøre det fremadrettet.

I den forbindelse kan der specielt være grund til at fokusere på de islandske tal. Islands store krise har gjort den Islandske finansielle sektor meget lidt velfungerende. Det er oplagt, at en finansiel krise, der besværliggør lånoptagelse, vil føre til, at virksomheder skærer ned på både FoU og på investeringer. Islands krise har ført til et voldsomt fald i FoU. Tallene er for visse sektorer så drastiske, at man ikke behøver at korrigere for udvikling i BNP. Mens ”health” sektoren viste stort set uændrede nominelle private FoU-udgifter fra 2007 til 2009 (jf. tabel 1.3 i den islandske økonomiske nationalrapport), så faldt FoU-udgifterne i industrisektoren med godt 50% (jf. tabel 1.4 i den islandske rapport) og i sektoren ”landbrug og industri” fandt FoU-udgifterne til ca. 1/10.

Disse voldsomme sving understreger problemerne ved faste målsætninger. Det ville næppe være hensigtsmæssigt, hvis den islandske stat gennem tilskud havde søgt at opretholde FoU-niveauet i den private sektor.

En væsentlig årsag til, at den islandske ”health” sektor ikke blev påvirket, er formodentlig, at der her er tale om en sektor præget af større virksomheder, med stor eksport, positivt cashflow og med lav eller ingen gældsfinansiering. Sådanne virksomheder bliver ikke påvirket af hverken den økonomiske eller den finansielle krise på Island.

Ovenfor har vi argumenteret for, at faste målsætninger er mindre hensigtsmæssige, og det er bedre med konstante skatteregler, der giver en nogenlunde fast begunstigelse af FoU-udgifter, hvis størrelse må afhænge af bedømmelsen af størrelsen af positive eksternaliteter.

På den baggrund er det interessant at se, om der er sket store ændringer i skatteregler og tilskud i takt med at 2010 nærmede sig.

Nationalrapporterne – hverken de juridiske eller de økonomiske – indikerer ikke, at Barcelonamålsætningen i praksis har ført til større ændringer af skattelovgivningen, om end der selvfølgelig altid er initiativer af forskellig art, der muligvis kan tilskrives ønsker om at nå disse mål. Skattereglerne synes at være forholdsvis stabile. Det statistiske materiale er dog beskedent. Sverige og Finland ligger begge klart over ”kravet” og påvirkes derfor ikke af det. Island og Norge er ikke medlem af EU og derfor ikke omfattet af Barcelonaerklæringen, om end begge lande jo er mulige fremtidige medlemslande og derfor kan have et vist ønske om at være ”EU-konforme”. Det er først og fremmest for Danmarks vedkommende, at spørgsmålet kunne være relevant. For

Danmark synes selve tallene for FoU-udgifterne, både de private og de offentlige, at indikere, at der er sket en vis påvirkning, men der ses ikke noget større tegn på, at der er indført nye skatteinitiativer (125% afskrivning osv.) for at nå Barcelonamålsætningen.

Norge, som dels ligger lavt på investeringsområdet, dels ikke har problemet med offentlige finanser, synes ikke at have gjort en større indsats for at øge FoU gennem statslige tiltag, uanset den formelle målsætning om at nå OECD-gennemsnittet, når bortses fra "Skattefunn", jf. den norske nationalrapport.

FoU-udgifter og virksomhedsværdi

Generelt er regnskabsregler gået i retning af at blive stadig mere markedsorienterede. Aktiver optages i stigende grad i regnskaber til markedsværdi og ikke en totalt misvisende nedskreven værdi. I Danmark var det tidligere ikke ualmindeligt, at hele ejendomme kunne være nedskrevet til 1 kr. i regnskabet.

Regnskabs- og skatteregler følges ikke ad. Det er dog ganske normalt for FoU-udgifter, der afholdes i virksomheden, og som ikke købes af andre (køb af patenter, f.eks.) at afholde udgiften over driften og ikke aktivere udgifterne, dvs. skat og regnskab følges ad.

I teorien burde dette gøre, at specielt i forskningstunge virksomheder ville udgiftsførte FoU-udgifter afspejle sig i forskellen mellem markedsværdi og bogført værdi, og det samme burde gælder for værdi af brand, opbygget gennem reklame. Varemærke, markedsposition m.v. spiller en betydelig rolle. I hele luksusvareindustrien er det ikke så meget produktet, men selve varemærket, der sælger. Og selv på mindre luksuspræge de områder gælder der en betydelig vanedannelse. Avislæsere, øldrikkere, bankkunder og rygere er eksempler på forbrugere med en ganske høj trofasthed over for deres produkt.

Det er selvfølgelig dybt problematisk i praksis. Der er flere problemer. F.eks. kan nævnes:

- Det er ikke muligt uden videre at afvikle en virksomhed og sælge aktiverne til de bogførte værdier, selv om der tilstræbes at anvende markedsværdier. Det er dyrt at lukke en virksomhed ned, og der er forpligtelser over for medarbejdere osv.

- Konjunkturerne fører til større skift i værdien af selskabet end i værdien af aktiverne.

En analyse af de største selskaber i Danmark og Norge viser de enorme forskelle mellem brancher og lande, der er, og de enorme udsving, der er over tid. I Danmark ligger banker (som ikke har nogen større forskning af længerevarende værdi) på kurs/indre værdi omkring 1. For så vidt angår de forskningstunge virksomheder er kurs/indre værdi 5-10.

I Norge er forskellene mellem selskaberne langt mindre. Kurs/indre værdi svinger kun mellem 0,99 og 2,66.

De norske tal er i høj grad præget af olieselskaber, hvor en del af værdien kommer fra værdien af udvindingsret til olie og naturgas.

Hverken Danmark eller Norge har op til 2009 haft meget store børsnoterede selskaber med virkeligt værdifulde brands.

Tallene kan – meget forsigtigt – måske indikere, at skattereglerne for udgiftsførsel/afskrivning af udgifter til FoU og reklame m.v. er for gunstige.

I den forbindelse kan nævnes, at i hvert fald i Danmark handles de mindre virksomheder, der typisk er mindre forskningstunge, til væsentligt lavere kurs/indre værdi, og for mange er kurs/indre værdi under 1. Det kunne man så efter behag fortolke som om, at afskrivningerne for realaktiver ikke er gunstige nok.

Et problem ved ovennævnte metode er også, at de store virksomheder er et ”biased sample”. FoU er præget af betydelig usikkerhed. Mange virksomheder har fiasko og vokser ikke eller går fallit, en mindre andel har succes og bliver meget værdifulde. Selvom skattereglerne for FoU var helt korrekte, kunne man sagtens få som resultat, at de mest succesfulde – dvs. de største – virksomheder ville handles til kurs/indre værdi langt over 1.

Når alt og sagt er gjort, efterlades man dog nok med en følelse af, at skattereglerne specielt for virksomheder med lange udviklingsperioder, som f.eks. den medicinske sektor, nok er ret gunstige. Hvor eksempelvis edb-forskning forældes relativt hurtigt, er medicinsk forskning præget af en meget lang payback-periode, fordi der går mange år, fra FoU begyndes, til det første positive cashflow fra salg af produktet kommer. På det område minder investering i medicinsk forskning om bygning af store broer og lignende.

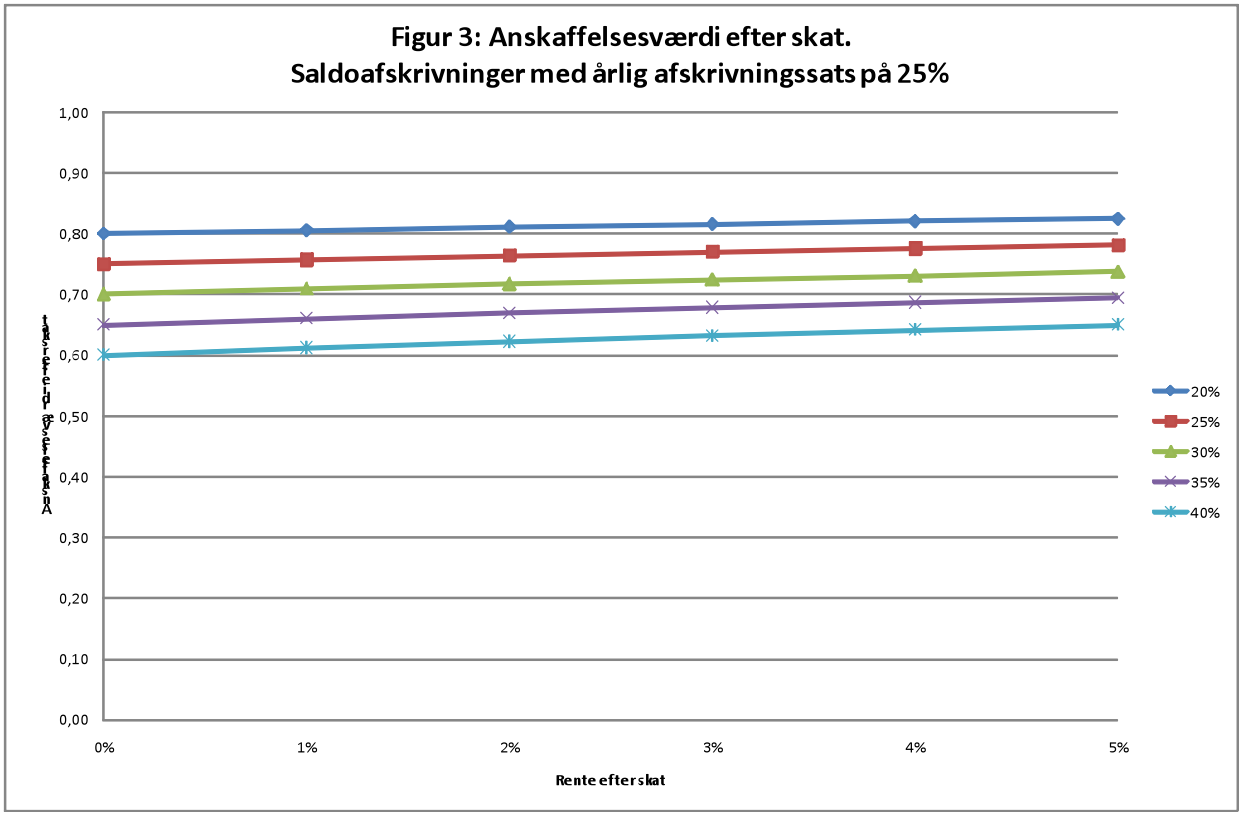
Størrelse af forskellige subsidier

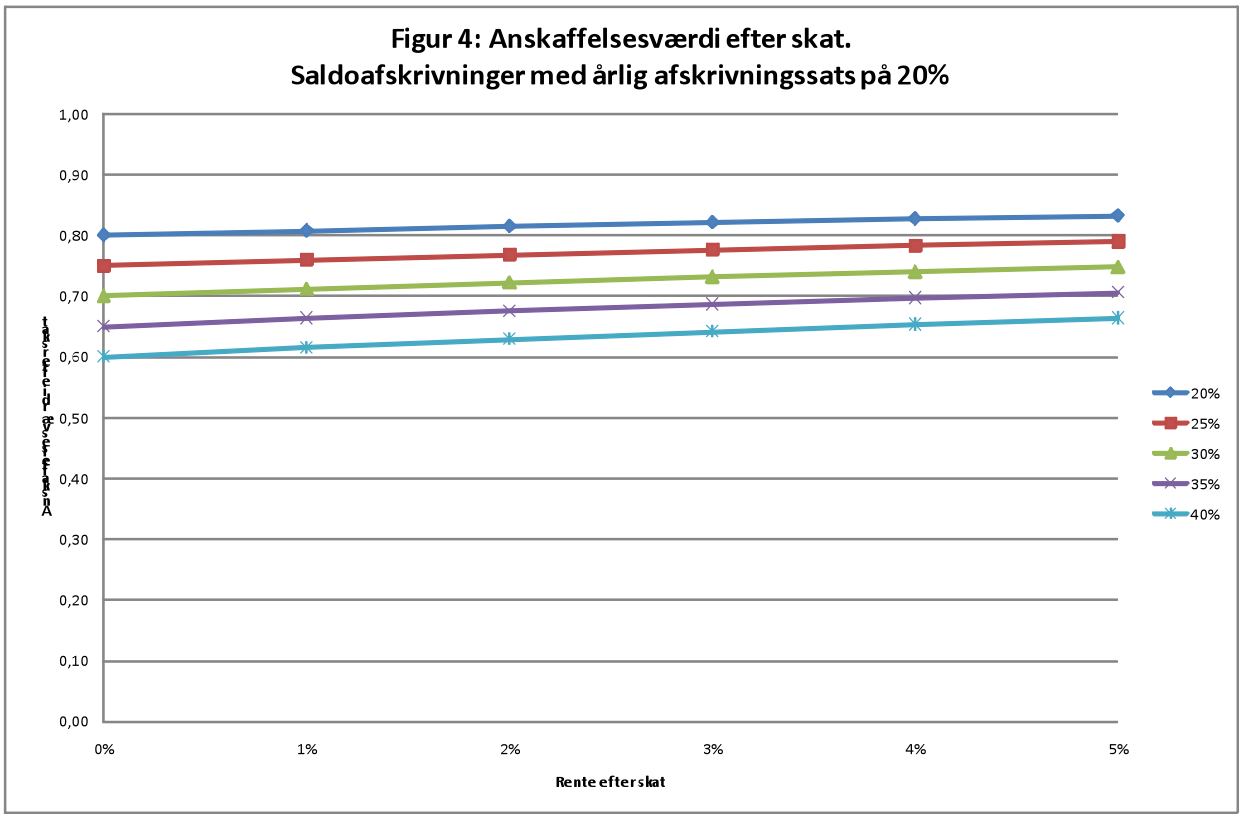
Skattemæssige afskrivninger, der sker hurtigere end svarende til det økonomiske værdifald af et aktiv, udgør et skattemæssigt subsidium. Maskiner afskrives af gode grunde hurtigere end bygninger. I hvilket omfang forskning og udvikling er specielt skattemæssigt begunstiget, afhænger af, over hvor lang tid forskning og udvikling giver indtægter.

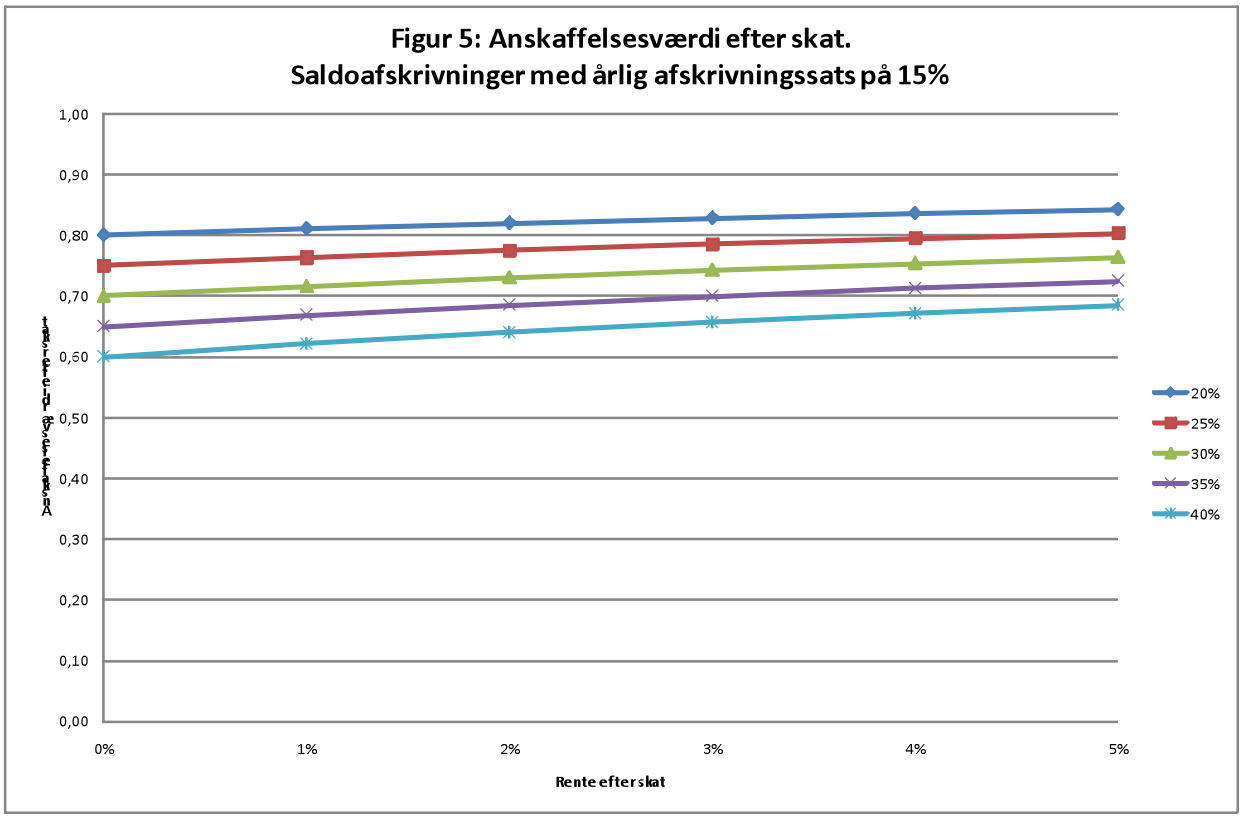
I det følgende vurderes, i hvilket omfang straksafskrivning er mere fordelagtigt end hhv. saldoafskrivning og lineær afskrivning.

Der er tre variable, som er centrale i relation til en sådan vurdering: diskonteringssatsen, afskrivningssatsen og selskabsskattesatsen. Vi antager, at selskaberne er sikre på at kunne udnytte de skattemæssige afskrivninger og benytter risikofrie renter efter skat fra 0% til 5% med 1 procentpoints intervaller. For saldoafskrivninger benytter vi afskrivningssatser på hhv. 25%, 20% og 15%. For lineære afskrivninger benytter vi afskrivningssatser på hhv. 5% (20 år) og 4% (25 år). Mht. selskabsskattesatser benytter vi fra 20% til 40% med 5 procentpoints intervaller.

For alle beregninger gælder, at vi betragter anskaffelsen af et skattemæssigt afskrivningsberettiget aktiv, der koster 1 kr. Vi beregner kapitalværdien af de skattemæssige afskrivninger og fratrækker denne fra anskaffelsesværdien før skat for derved at beregne anskaffelsesværdien efter skat. Ved straksafskrivning er anskaffelsesværdi efter skat $A^{ES} = A^{FS} \cdot (1 - T)$, hvor A^{FS} er anskaffelsesværdi før skat og T er selskabsskattesatsen. Samme resultat opnås for såvel saldoafskrivninger som lineære afskrivninger, hvis renten er nul.


Figur 3: Anskaffelsesværdi efter skat.
Saldoafskrivninger med årlig afskrivningssats på 25%
1,00
0,90
0,80
0,70
0,60
0,50
0,40
0,30
0,20
0,10
0,00
0%
1%
2%
3%
4%
5%
Rente efter skat
20%
25%
30%
35%
40%


Figur 4: Anskaffelsesværdi efter skat.
Saldoafskrivninger med årlig afskrivningssats på 20%
1,00
0,90
0,80
0,70
0,60
0,50
0,40
0,30
0,20
0,10
0,00
0%
1%
2%
3%
4%
5%
Rente efter skat
20%
25%
30%
35%
40%



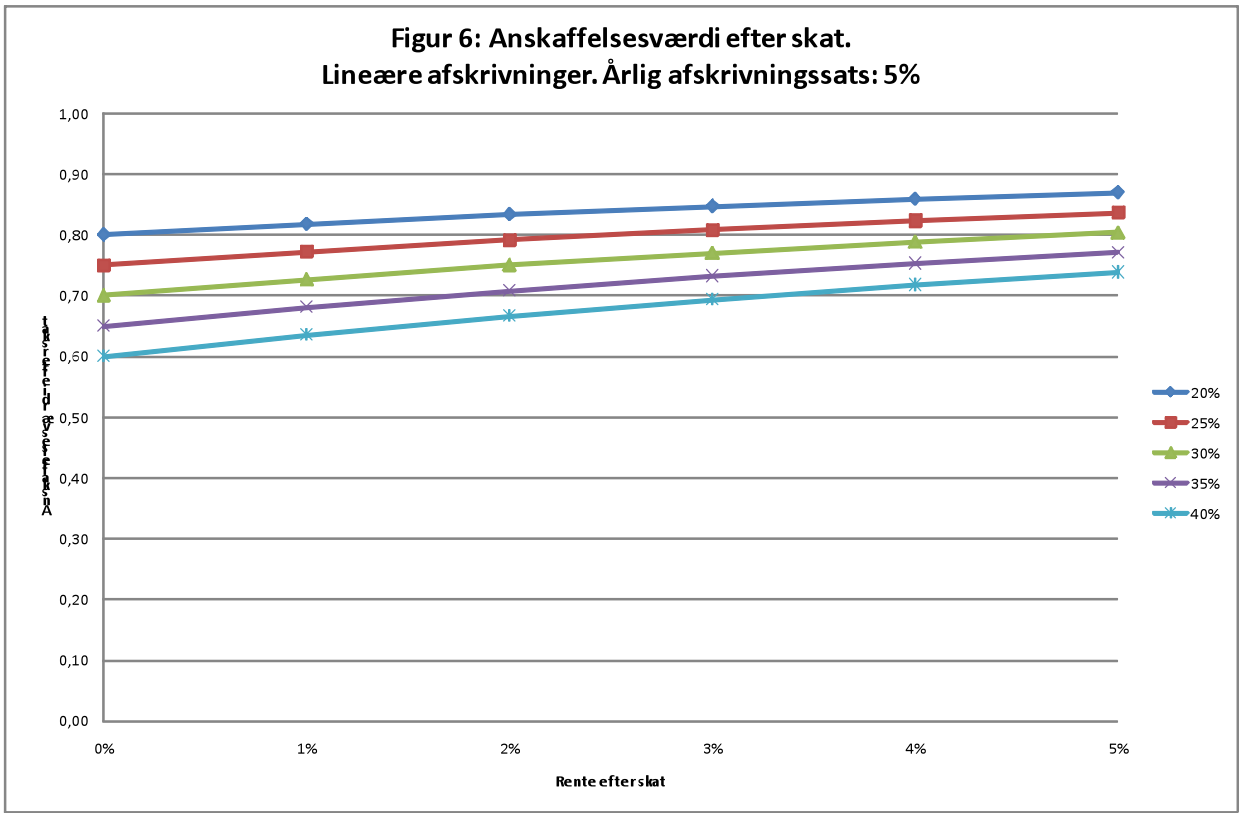
Figur 3 – figur 5 viser at:

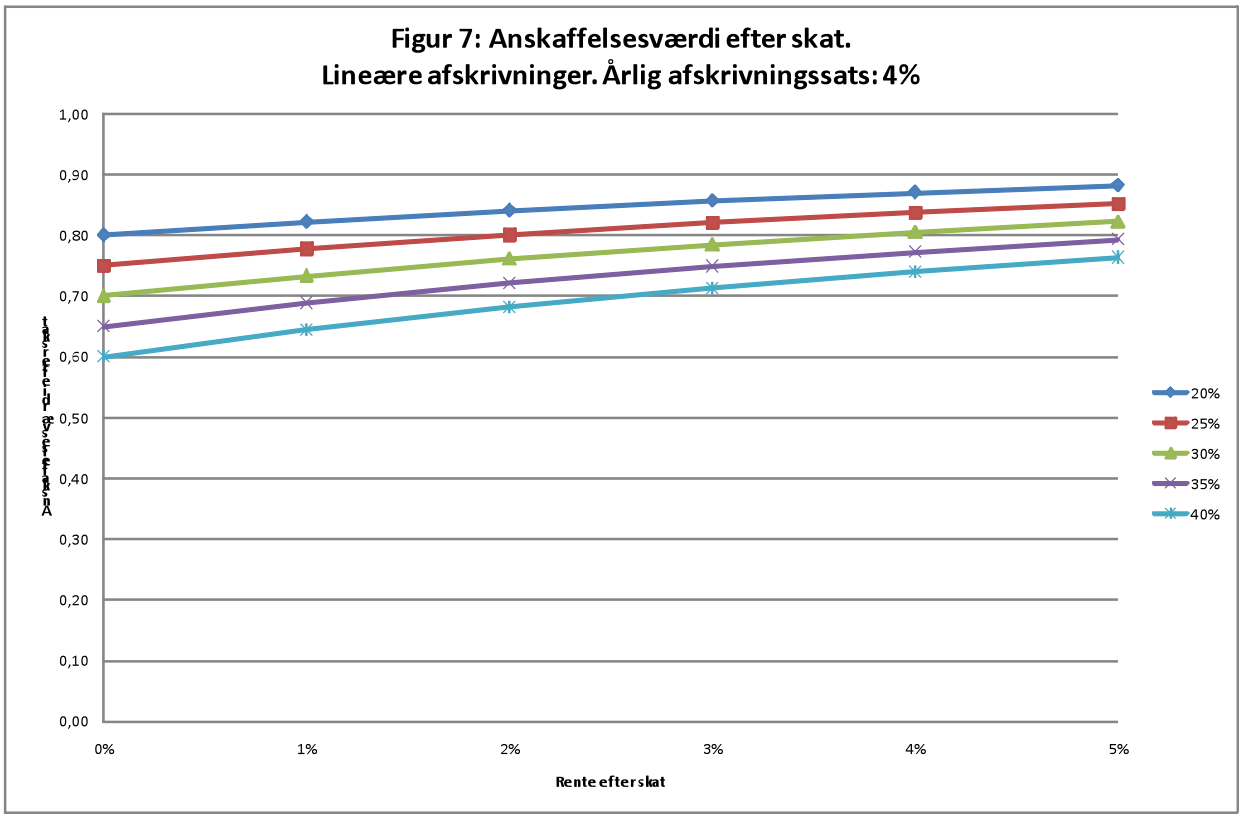
- Ved et lavt renteniveau er der kun beskeden fordel ved straksafskrivning sammenlignet med saldoafskrivning. Spørgsmålet om afskrivningssatser betyder således meget mindre i dag, end tilfældet var ved de højere renter år tilbage i tid.
- Jo lavere selskabsskattesatsen er, desto mindre betyder afskrivningssatsen. Den generelle tendens til fald i selskabsskattesatserne, der er sket over tid, har således mindsket betydningen af hastigheden, hvormed der afskrives.

Hovedbudskabet er, at ved de nuværende rente- og selskabskattesatser er betydningen af afskrivningshastigheden forholdsvis marginal. Hvis vi antager 25% saldoafskrivning, 25% selskabsskattesats og en diskonteringssats på 3%, er anskaffelsesværdien efter skat 0,77 kr. ved saldoafskrivninger og 0,75 kr. ved straksafskrivninger. Denne beskedne forskel betyder næppe det helt store for omfanget af FoU-udgifter, dvs. der er ikke væsentlig grund til at søge at indføre økonomisk sande afskrivninger, specielt da der er så stor forskel i forskellige brancher på, hvad de sande afskrivninger er, og stor usikkerhed om spørgsmålet.

Figur 6 – figur 7 viser analoge beregninger mht. lineære afskrivninger. I forhold til ovenstående beregninger er der tale om en større relativ fordel ved straksafskrivninger end lineære afskrivninger, men atter er det centralt at betone betydningen af det lave renteniveau.

Forskellen bliver atter alt andet lige større ved højere selskabsskattesats og lavere afskrivningssats. Hvis vi antager 4% lineære afskrivninger, 25% selskabsskattesats og en diskonteringssats på 3%, er anskaffelsesværdien efter skat 0,82 kr. ved lineære afskrivninger og 0,75 kr. ved straksafskrivninger.





Som bekendt har der i nogle lande været tiltag fremme om ret til 125% fradrag for udgifter til FoU. Virkningen af sådanne tiltag er af større betydning end straksafskrivning er, hvis alternativet er 20-25% saldoafskrivning (maskininvesteringer), og af nogenlunde samme effekt som forskellen mellem bygningsafskrivning og straksafskrivning. Ved en selskabssats på 25%, bliver anskaffelsesprisen for en "investering" på 1 kr. i FoU 0,75 kr. efter skat ved straksafskrivning, mens den bliver 0,6875 kr. efter skat ved 125% straksafskrivning. Også her ses det, at jo større selskabsskat, desto større bliver virkningen.

Andre immaterielle rettigheder

I debat om immaterielle rettigheder og udgifter hertil har økonomer nok en tendens til at fokusere for meget på FoU, fordi det er et emne med politisk bevågenhed. Der kan dog være grund til at påpege, at en del af udgifterne til reklame, nemlig udgifter til opbygning af varemærke, på mange måder har samme karakteristika som FoU. En del reklame er af kortsigtet karakter, som f.eks. tilbudsaviser om ugens tilbud i det lokale supermarked. Omvendt er reklamer for Carlsberg, Coca Cola, Louis Vuitton, Nivea etc. reklamer, der skal slå navnene fast og dermed skabe en fremtidig efter-

spørgsel. For disse luksusvarers vedkommende er reklame i høj grad at betragte som en investering, der set ud fra en teoretisk betragtning ikke burde kunne udgiftsføres øjeblikkeligt, men derimod burde afskrives over en periode.

Når der er grund til at nævne disse, er det fordi, der for disse immaterielle rettigheder, der skattemæssigt i høj grad behandles som FoU, snarere er grund til at antage, at der er ”external diseconomies” end ”external economies”. Når Pepsi og Coca Cola hver afholder store udgifter for at slå deres navn fast og fortrænge konkurrentens navn fra forbrugernes hukommelse, er der tale om, at hver af dem gennem deres reklame påfører modparten et tab; det minder om et våbenkapløb, og konkurrencen efterlader dem begge fattigere. Set ud fra en samfundsøkonomisk synsvinkel kunne der være god grund til at pålægge denne form for reklame en afgift, snarere end at subsidiere den gennem muligheden for straksafskrivning.

Konklusion

Skatteregler kan give forvridninger, så investeringerne ikke bliver samfundsøkonomisk optimale. Det største problem er i mange lande boliginvesteringer, hvor der dels er tale om meget store beløb, dels ofte om ganske store skattemæssige forvridninger.

For så vidt angår udgifter til FoU er der generelt næppe tale om et stort problem. De private investeringer til FoU ligger i niveauet 1-2% af BNP, dvs. niveauet er beskedent i forhold til erhvervsinvesteringer og boliginvesteringer.

Umiddelbart gælder, at der generelt er meget betydelige muligheder for straksafskrivning af FoU-udgifter. Det udgør en skattemæssig begunstigelse, i det udgifterne må betragtes som investeringer, der giver et fremtidigt afkast. På vise områder, f.eks. medicinområdet, hvor der ofte er tale om, at der først er en langvarig periode, hvor forskningsudgifter afholdes, så en lang periode, hvor produkter godkendes, vil den gennemsnitlige periode fra udgiften afholdes, til den første indtægt kommer, være ganske lang. Den økonomisk korrekte afskrivning ville derfor være, at der i de første år overhovedet ikke kunne afskrives. Med andre ord, FoU burde på dette område kunne afskrives væsentligt langsommere end maskiner. Problemet er selvfølgelig, at der er meget stor spredning i forskellige sektorer på, hvordan FoU økonomisk set burde afskrives.

Der er i hvert fald to begrundelser for straksafskrivninger. Den ene er den rent praktiske, at der er visse afgrænsningsproblemer mht., hvad der er FoU. Dette problem bør dog ikke overvurderes. De store FoUudgifter afholdes i bestemte sektorer, og her er afgrænsningsproblemerne næppe større, end de er i eksempelvis ejendomsbranchen, hvor der er et afgrænsningsproblem mellem, hvad der er forbedring (der skal afskrives), og hvad der er løbende vedligeholdelse, der kan udgiftsføres. Den anden begrundelse er, at FOU-udgifterne giver anledning til betydelige ”external economies”. Der er dog meget betydelig usikkerhed om størrelsen af disse eksterne effekter, og man skal være opmærksom på, at der også findes argumenter for, at udgifterne er for store. Da eksempelvis patenttagning er en ”winner takes all”-investering, kan der være god grund til at afholde store udgifter for at komme først med en opdagelse, uanset om de store udgifter samfundsøkonomisk ikke retfærdiggøres af en fremskyndelse af det ny produkt nogle få uger eller måneder.

Men nok så væsentligt er, at ved lave renter og lave selskabsskatter bliver betydningen af afskrivningsreglerne ikke så stor. Ved de nuværende rente- og skatteniveauer er forskellen mellem, om FoU skattemæssigt behandles som en driftsudgift (straksafskrivning) eller som en maskininvestering, forholdsvis beskeden.

Skattetiltag som 125% afskrivning har en større effekt.

For så vidt angår udgifter til erhvervelse af et andet immaterielt aktiv, nemlig reklameudgifter til opbygning af varemærkekendskab, sker der ligeledes en skattemæssig subsidiering gennem straksafskrivning (udgiftsføring) frem for den teoretisk mere korrekte periodisering af udgifterne.

Den store usikkerhed om størrelsen af eventuelle ”external economies” gør det vanskeligt at afgøre, om FoU samfundsmæssigt set er for lave eller for høje. Omvendt synes det klart, at man i EU snarere bør forsøge at give ens subsidier til FoU i de enkelte lande (f.eks. gennem straksafskrivning eller gennem mulighed for 125% afskrivning af FoU-udgifter) end gennem at fastlægge et ens tilstræbt *niveau* for FoU / BNP i alle EU-lande, som det sker gennem Barcelonamålsætningen. Følgen vil – hvis landene søger at leve op til målsætningen – være, at lande med en erhvervsstruktur, der er præget af relativt små investeringer i FoU, vil være nødt til at give meget store skattemæssige incitamenter til FoU for at nå målsætningen, mens andre lande ikke vil give nogen overhovedet, fordi de allerede lever op til målsætningen. Det kan ikke være optimalt.

For at sige det på en anden måde:

- Vi ved meget lidt om, hvor store eventuelle eksternaliteter er.
- Det optimale FoU-niveau vil svinge over tid, være afhængigt af det enkelte lands konjunktursituation, velstandsniveau og erhvervssammensætning, jf. f.eks. Danmarks store, forskningstunge medicinalsektor, og den meget store forskel, der er nationalstaterne imellem mht. private FoU-udgifter. Hvor Japan, Sverige og Finland bruger 2,5-3% af BNP herpå, bruger et stort antal lande i EU under 1%.

Forøgelse af FoU bør ske gennem tilskud, der svarer til et skøn over de positive eksternaliteter, og man bør så acceptere det FoU-niveau, der så fremkommer i det enkelte land.