



Institut for Nationaløkonomi

Handelshøjskolen i København

Working paper 5-99

SUCCESSION OG SAMFUNDS- ØKONOMISK EFFEKTIVITET

Niels Blomgren-Hansen

Succession og samfundsøkonomisk effektivitet

(Tax succession and economic efficiency)

Niels Blomgren-Hansen

Institut for Nationaløkonomi
Handelshøjskolen i København

Abstract: As a main principle, income is taxed when earned. This principle is broken in case of unrealized capital gains (recovered depreciations, unrecorded intangible assets etc.). Such incomes are taxed when realized *or* the 'latent tax' is passed on to the new owner (tax succession). In Denmark, tax succession is allowed only if the new owner is a close relative to the previous owner. However, recently it has been proposed to extend the access to tax succession to a wider group of potential purchasers as a means of facilitating generational changes in small and medium sized firms. One argument is that taxation of capital gains gives the previous owner an incentive to delay the generational change longer than appropriate from an efficiency point of view (the 'lock-in' effect). Sections 2 and 3 analyse, within a very simple framework, the impact of tax succession on the price of a firm, the after-tax revenue to the previous owner, and the tax proceeds. The conclusion is that tax succession has significant effects on before-tax and after-tax prices and that the associated indirect tax subsidy is an appreciable expenditure. Sections 4 and 5 address the problem of efficiency losses from tax succession and 'lock-in. The conclusion is that, most probably, the former efficiency loss outweighs the latter one, in particular, if the rules are discriminatory giving the previous owner an incentive to choose a less efficient purchaser who are allowed to succeed rather than a more efficient one who is not.

Succession og samfundsøkonomisk effektivitet

Niels Blomgren-Hansen

Institut for Nationaløkonomi
Handelshøjskolen i København

1. Indledning

Det er hovedreglen i dansk skatteret, at indkomst beskattes, når den erhverves (retserhvervelses- eller samtidighedsprincippet). Men dette overordnede princip er ikke i alle tilfælde praktisabelt eller hensigtsmæssigt. Kan indkomstens størrelse ikke fastslås med tilstrækkelig sikkerhed på erhvervelsestidspunktet, tilsiger hensynet til retssikkerheden, at beskatningen udskydes, indtil indkomsten er konstateret. Kapitalgevinster, genvundne afskrivninger m.v. er eksempler på indkomster, hvis størrelse først kan fastslås, når de aktiver, hvortil de er knyttet, realiseres. Udskydelse af beskatning af kapitalgevinster mv., indtil de realiseres, indebærer en gunstigere skattemæssig behandling af disse indkomster end af løbende indkomst. Skatteudskydelsen svarer til et rentefrit lån. Værdien af skatteudskydelsen eller skattesubsidiet i forhold til en neutral eller ens beskatning af alle indkomstarter er lig den sparede renteudgift. Det er dog ikke muligt at fastslå skattesubsidiets størrelse, netop fordi man ikke objektivt kan fastslå, hvornår kapitalgevinsten er opstået.

Ønsket om, at personer med samme indkomst (ens skatteevne) beskattes ens uanset indkomstens art, tilsiger, at asymmetrien begrænses, dvs. at skatten af kapitalgevinster ikke udskydes længere, end de ovennævnte retssikkerhedshensyn kan begrunde og, følgelig, at skatten af kapitalgevinster mv. bør forfalde ved realisation.

Denne betragtning kan dog ikke stå alene. Den må vejes op mod den såkaldte indlåsnings-effekt. Herved forstås, at det forhold, at en skat, der først forfalder til betaling ved realisation, giver skatteyderen et incitament til at udskyde realisation længere end, hvad der ville være optimalt, såfremt skattesystemet havde været neutralt, og dermed - alt andet lige - også længere, end det er samfundsøkonomisk optimalt.

Det samfundsøkonomiske tab som følge af indlåsning kan neutraliseres, hvis det offentlige afstår fra at beskatte kapitalgevinster mv., eller hvis skatteyderen får mulighed for at sælge skattefordelen ved skatteudskydelsen sammen med det aktiv, hvorpå han har opnået kapitalgevinsten, dvs. hvis køber kan succedere i sælgers skattemæssige stilling, og den udskudte skat herigennem yderligere udskydes.¹

Neutraliseringen af indlåsnings-effekten gennem yderligere udskydelse af skatten har en pris. Jo længere skatten udskydes, jo større er værdien af skatteudskydelsen, og jo større er incitamenterne til at disponere sådan, at indkomst erhverves i form af kapitalgevinster mv. eller skattemæssigt kategoriseres som sådan. Det kan føre til samfundsøkonomisk inoptimalt store investeringer i aktiver, hvor de skattemæssige afskrivninger overstiger værdiforringelsen. Ved en rente efter skat på 6 procent p.a. har en skat på kr. 100.000, der kan udskydes i 5 år, en nutidsværdi på kr. 75.000. Kan den ved succession udskydes i yderligere 10 år, er nutidsværdien reduceret til kr. 42.000. Kan skatten ved fortsat succession udskydes i det uendelige, falder den til nul: indkomster i form af kapitalgevinster mv. bliver reelt skattefri. Succession er således i økonomisk henseende

¹Indlåsnings-effekten kan også neutraliseres, hvis sælger kan beholde fordelene ved skatteudskydelsen, fx. ved adgang til med skattefradragsret at indbetale provenuet på en pensionsordning.

identisk med en delvis afståelse af beskatning af kapitalgevinster mv. Hvor stor en del af skatten, det offentlige giver afkald på, afhænger af de specifikke bestemmelser for, hvornår skattemæssig succession tillades.

Det forhold, at retssikkerhedshensyn taler stærkt imod at beskatte ikke-realiserede kapitalgevinster mv., og fuldstændig neutral beskatning derfor er udelukket, stiller politikerne over for en afvejning af ulemperne ved beskatning af realiserede kapitalgevinster ved generationsskifte og ulemperne ved yderligere udskydelse af beskatningen (succession). Et samfundsøkonomisk optimalt kompromis mellem disse hensyn kunne synes at være, at der kun gives adgang til succession i sådanne tilfælde, hvor der er risici for alvorlige indlåsningsforvridninger, og at reglerne udformes således, at perioden for den yderligere udskydning af skattebetalingen begrænses.

En afgrænsning af successionsadgangen efter disse kriterier er dog langt fra uproblematisk og vil formentlig stride mod den opfattelse af "rimelighed", der må antages at ligge til grund for de gældende regler (succession af personligt ejede virksomheder er kun mulig ved overdragelse til nære slægtinge, både i levende live og ved død).

Ud fra et indlåsnings-rationalet er det *sælgers* forhold eller - mere præcist - sælgers mulighed for og incitament til at udskyde en virksomhedsoverdragelse uhensigtsmæssigt længe, der bør lægges til grund. Der er ingen grund til at give adgang til succession, hvis sælger endnu ikke har nået normal pensionsalder og derfor må formodes at være fuldt kapabel til fortsat at drive sin virksomhed effektivt, eller hvis sælger ikke er i stand til for udskyde generationsskiftet (dvs. ved død).

En afgrænsning af successionsadgangen efter *købers* forhold, herunder hans familiemæssige relationer til sælger eller hidtidige beskæftigelse i virksomheden, vil omvendt være ubegrundet og uhensigtsmæssig ud fra et effektivitetshensyn. En successionsordning, der giver et skatteincitament til at overdrage virksomheden til en afgrænset grup-

pe af successionsberettigede potentielle købere, indebærer risiko for, at virksomheden ikke overdrages til den, der mest effektivt vil kunne føre virksomheden videre.

Udformningen af reglerne for succession er en politisk afvejning, der ud over disse vanskelige samfundsøkonomiske vurderinger også må indrage politiske holdninger til brud på fundamentale lighedsgrundsætninger og hensyn til skattesystemets kohærens og administrerbarhed. Nærværende notat søger alene at kaste lys over de ovenfor skitserede *økonomiske* ræsonnementer og den mulige størrelsesorden af effektivitetstab med og uden adgang til succession.

Analysen gennemføres inden for rammerne af en stærkt simplificeret 'model' suppleret med eksemplariske numeriske beregninger. I afsnit 2 bestemmes effekten af successionsadgang på salgspris og sælgers nettoprovenu under forudsætning af, at der er flere successionsberettigede og ikke-successionsberettigede købere, og at disse er lige effektive og har samme afkastkrav. Afsnit 3 analyserer under samme forudsætninger effekten af succession på de offentliges finanser. I afsnit 4 søges besvaret to spørgsmål: Hvem får fordelene af adgangen til succession, såfremt der kun er få potentielle købere, og disse har forskellig effektivitet og afkastkrav? Hvilken mulige negative effekter har adgangen til succession på sælgers incitament til at sælge til den samfundsøkonomisk optimale køber? Afsnit 5 indeholder en analyse af effektivitetstab ved, at sælger udskyder generationsskiftet (indlåsning). Afsnit 6 sammenfatter og konkluderer.

2. Effekten af successionsadgang på salgspriser og sælgers nettoprovenu.

Nedenstående simple analyse tjener to formål: (a) at forklare, hvordan successionsadgangen påvirker salgsprisen og sælgers nettoprovenu, og (b) at illustrere den sandsynlige størrelsesorden af nettoskattefordelen ved at overdrage en virksomhed ved succession.

Vi skal antage, at der er flere konkurrerende potentielle købere. Nogle er successionsberettigede (angivet med fodtegnet S); andre er ikke successionsberettigede (angivet ved fodtegnet N). De potentielle købere danner sig et skøn over, hvor stor årlig indkomst, virksomheden vil kunne kaste af sig med dem som ejer og leder. Den *maksimale* pris, P, de er villige til at give, er (a) nutidsværdien af den forventede nettoindkomst med fradrag af indkomst i alternativ beskæftigelse i den forventede ejerperiode med tillæg af (b) nutidsværdien af retten til at foretage skattemæssige afskrivninger og (c) nutidsværdien af salgsprisen ved videresalg og med fradrag af (d) nutidsværdien af den skat, der forfalder ved salg.

For at holde eksemplet så simpelt som muligt skal det antages,

at det overtagne aktiv alene består af goodwill (bygninger, maskiner mv. forudsættes leaset),

at goodwillen er opbygget af sælger eller, hvis erhvervet, skattemæssigt afskrevet (skattemæssig værdi = 0),

at alle potentielle købere har samme vurdering af den opnåelige efter-skat indkomst ved at drive virksomheden, y, og af deres alternative arbejdsindkomst, w,

at alle potentielle købere forventer at sælge virksomheden efter n år,

at værdien af goodwillen opretholdes gennem driften,

at virksomheden efter n år kan sælges til samme pris, som potentielle købere er villig at betale ved den først forestående virksomhedsoverdragelse,

at renten efter skat er r pct. p.a. (samme kapitalafkastkrav uanset finansiering),

at goodwillens skattemæssige værdi for køber afskrives lineært over syv år, og

at skattevæsenet lægger den aftalte købspris til grund ved beregning af sælgers eventuelle avancebeskatning.

Under disse simplificerede forudsætninger er den ikke-successionsberettiget køber, N, der forventer efter n år at videresælge til en ligeledes ikke-successionsberettiget køber, villig at betale prisen

$$P_{NN} = (y-w) \cdot (1-(1+r)^{-n})/r + (t \cdot P_{NN}/7) \cdot (1-(1+r)^{-7})/r + P_{NN} \cdot (1+r)^{-n} - P_{NN} \cdot t \cdot (1+r)^{-n}.$$

Første led er nutidsværdien af nettoindtægten $y-w$ i n perioder, andet led er nutidsværdien af at kunne afskrive investeringen lineært over de første syv år, tredje led er nutidsværdien af den forventede salgspris efter n års ejerskab (forudsætningsvis lig købspris), og fjerde led er nutidsværdien af den skat af genvundne afskrivninger, et videre salg vil udløse. Udtrykket kan reduceres til

$$P_{NN} = [(y-w)/r] \cdot [1-(1+r)^{-n}] / \{ [1-(1+r)^{-n}] + t \cdot [(1+r)^{-n} - (1-(1+r)^{-7}) / (7 \cdot r)] \}.$$

Hvis skattesatsen t var 0, eller hvis der ikke kunne afskrives på et aktiv, hvis værdi forudsætningsvis opretholdes, og der følgelig heller ikke var genvundne afskrivninger til beskatning ved videresalg, ville værdien af virksomheden være lig nutidsværdien af en evigtvarende indkomststrøm på $(y-w)$ per år $= (y-w)/r$. Med adgang til afskrivning og dermed udskydelse af skat vil køber være villig at betale mere end $(y-w)/r$.²

Til illustration skal antages, at virksomheden forventes at kunne afkaste kr. 500.000 efter skat årligt, at købers alternative arbejdsindkomst er kr. 300.000 efter skat, at han forventer at beholde virksomheden i 10 år, at renten efter skat er 6 % p.a., og at skattesatsen er 60 %. Uden skat (eller uden afskrivning og beskatning af genvundne afskrivninger) ville prisen være kr. $(500.000 - 300.000)/0,06 =$ kr. 3,333 mio. Under de angivne forudsætninger bliver prisen 48 procent højere, kr. 4,937 mio.³

² Værdien for køber af at kunne afskrive på købesummen og udskyde skatten til realisationstidspunktet er $P_{NN} \cdot t \cdot [(1-(1+r)^{-7}) / (7 \cdot r) - (1+r)^{-n}]$. Værdien er større end den "skatte-neutrale" pris, $(y-w)/r$, multipliceret med skattesatsen og udtrykket i den kantede parentes. Det skyldes, at fordelen overvælttes i købsprisen, hvilken yderligere øger fordelen ved skatteudskydelsen.

³ Merprisen i forhold til det beskatningsneutrale tilfælde er stærkt afhængig af, hvor lang tid, der går mellem hvert ejerskifte. Hvis virksomheden forventes at skifte ejer hvert femte år, bliver merprisen 19 procent; ved ejerskifte hvert 25 år bliver den 78 pct.

Sælger skal betale skat af differencen mellem salgspris og goodwillens skattemæssige værdi (= 0, da goodwillen forudsætningsvis er optjent af sælger eller, hvis erhvervet af sælger, skattemæssigt afskrevet). Herved reduceres sælgers nettoprovenu til

$$Z_{NN} = (1-t) \cdot P_{NN},$$

lig kr. 1.975 mio under de ovenfor angivne beregningsforudsætninger.

For den successionsberettigede køber, S, ser regnestykket lidt anderledes ud. Da han succederer i sælgers skattemæssige forhold, og denne forudsætningsvis ikke havde noget (resterende) afskrivningsgrundlag, kan køber heller ikke foretage skattemæssige afskrivninger. Også han forventer at sælge efter n år ($n > 7$). Hvor meget virksomheden er værd for ham, afhænger af, hvorvidt han forventer at sælge til en successionsberettiget køber eller til en ikke-successionsberettiget køber.

Forventer han at kunne videresælge til en ligeledes successionsberettiget køber, der i øvrigt vurderer virksomheden på samme måde som ham selv, og han følgelig kan videresælge til samme pris, som han selv har givet, bliver den maksimale pris, han vil være villig til at byde

$$\begin{aligned} P_{SS} &= (y-w) \cdot (1-(1+r)^{-n})/r + P_{SS} \cdot (1+r)^{-n} \\ &= (y-w)/r. \end{aligned}$$

Da han under de angivne forudsætninger ikke kan afskrive og følgelig heller ikke skal betale skat af genvundne afskrivninger, bliver prisen, som hvis skattesatsen havde været nul. Fortsat succession indebærer, at skatten udskydes i det uendelige, hvorved den reelt bortfalder.

Ved succession skal sælger ikke betale skat af avancen, hvorfor hans nettoprovenu er lig salgsprisen. Med de ovenfor anførte værdier bliver $Z_{SS} = P_{SS} =$ kr. 3,333

Forventer den successionsberettigede køber at videresælge til en ikke-successionsberettiget køber efter n år, er den pris, han er villig at betale, noget mindre, idet han må tage højde for at måtte betale avanceskat i forbindelse med videresalg,

$$\begin{aligned} P_{SN} &= (y-w) \cdot (1-(1+r)^{-n})/r + P_{NN} \cdot (1+r)^{-n} - t \cdot P_{NN} \cdot (1+r)^{-n} \\ &= P_{NN} \cdot [1-t \cdot (1-(1+r)^{-7})/(7 \cdot r)]. \end{aligned}$$

Med de ovenfor angivne værdier bliver $P_{SN} = Z_{SN} = P_{NN} \cdot 0,5215 = \text{kr. } 2,575 \text{ mio.}$

Endelig vil den ikke-successionsberettigede køber, der forventer at videresælge til en successionsberettiget køber, få fordelene ved både at kunne afskrive på købsprisen og undgå at betale avanceskat ved videresalg. Hans maksimale købspris er

$$\begin{aligned} P_{NS} &= (y-w) \cdot (1-(1+r)^{-n})/r + (t \cdot P_{NS}/7) \cdot (1-(1+r)^{-7})/r + P_{SS} \cdot (1+r)^{-n} \\ &= [(y-w)/r] / [1-t \cdot (1-(1+r)^{-7})/(7 \cdot r)] \end{aligned}$$

Denne pris giver sælger et nettoprovenu på $Z_{NS} = (1-t) \cdot P_{NS}$. I vor eksempel bliver $P_{NS} = \text{kr. } 6,392 \text{ mio}$ og $Z_{NS} = \text{kr. } 2.557 \text{ mio.}$

I en række skattemæssige sammenhænge, fx. ved beregning af bo- og gaveafgift, opereres med begrebet "handelsværdi". Det er en central pointe i ovenstående analyse, at en virksomheds markedspris eller "handelsværdi" ikke er defineret entydigt og uafhængigt af købers skattemæssige forhold. Det bør derfor ikke undre, at værdiansættelsen ofte giver anledning til kontroverser mellem bo eller gavemodtager på den ene side og skattemyndighederne på den anden.

I praksis søger myndighederne at tage højde for, at værdien for erhverver er mindre, hvis han succederer og dermed påtager sig at udrede den udskudte eller "latente" skat, når (og hvis) den udløses ved salg, end hvis han erhvervede virksomheden på ordinære vilkår. Det sker ved at fratække en såkaldt "passiv post" svarende til halvdelen af den

udskudte eller “latente” skat. Halvdelen svarer også i vort eksempel så nogenlunde til nutidsværdien af den udskudte betaling, $(1+0,06)^{-10} = 0,56$. Defineres “handelsværdi” som den pris en ikke-successionsberettiget, køber er villig til at betale, P_{NN} , og hvortil den successionsberettigede køber vil kunne videresælge, bliver den latente skat $t \cdot P_{NN}$. Skattemyndighederne vil da beregne bo- eller gaveafgift på grundlag af $P_{NN} \cdot (1-0,5 \cdot t)$. Dette afgiftegrundlag kan meget vel være væsentligt højere end virksomhedens værdi for den nye ejer. I vort regneeksempel giver beregningen af passivposten et afgiftsgrundlag på kr. 3,456 mio. Det er markant højere end, den pris den successionsberettigede køber ville være villig at betale, $P_{SN} =$ kr. 2,575 mio.. Problemet er, at P_{NN} er “for høj”. Den inkluderer en fordel ved at kunne afskrive på købsprisen, som den succederende erhverver ikke får.

3. Effekten af succession på de offentlige finanser.

Da prisen afhænger af den forventede skattemæssige behandling ved alle fremtidige ejerskifter, og prisen udgør såvel afskrivningsgrundlag som grundlaget for beskatning af genvundne afskrivninger, må også effekten på offentliges finanser opgøres som nutidsværdien af en uendelig strøm af ind- og udbetalinger.

I tilfælde af salg til ikke-successionsberettiget køber, vil det offentlige umiddelbart få en indtægt form af skat af den realiserede avance, $P_{NN} \cdot t$, efterfulgt i de følgende syv år af et mindre-provenu som følge af købers adgang til at afskrive på købsprisen, $P_{NN} \cdot t/7$. Nutidsværdien af skattefradraget i den nye ejers ejertid er $P_{NN} \cdot (t/7) \cdot (1-(1+r)^{-7})/r$. Denne sekvens gentager sig i al fremtid med n års mellemrum. Det samlede skatteprovenu kan følgelig opgøres som

$$T_{NN} = [P_{NN} \cdot t] \cdot [1-(1-(1+r)^{-7})/(r \cdot 7)] / [1-(1+r)^{-10}],$$

der ved indsættelse af de ovenfor ansatte værdier giver

$$T_{NN} = [4,937 \cdot 0,6] \cdot [0,2025] / [0,4416] = 1,358 \text{ mio kr.}$$

Overdrages virksomheden ved fortsat succession, betales der ingen skat ved salg, og der kan ikke foretages afskrivninger, dvs.

$$T_{ss} = 0$$

Overdrages virksomheden i første omgang til en ikke-successionsberettiget, der forventer herefter at lade virksomheden gå videre ved succession, bliver nutidsværdien af skatten

$$T_{NS} = [P_{Ns} \cdot t] \cdot [1-(1-(1+r)^{-7})/(r \cdot 7)] + 0$$

$$= [6,392 \cdot 0,6] \cdot [0,2025] = 0,777 \text{ mio kr.}$$

Sker første overdragelse ved succession og alle fremtidige overdragelser til ikke-successionsberettigede købere, bliver nutidsværdien af skatten

$$\begin{aligned} T_{SN} &= 0 + T_{NN} \cdot (1+r)^{-n} \\ &= 0 + 1,358 \cdot 0,5584 = 0,758 \text{ mio kr.} \end{aligned}$$

Resultaterne af ovenstående regneeksempler er sammenfattet i nedenstående tabel. Tallene i parentes angiver salgspris, sælgers nettoprovenu og nutidsværdien af det offentlige indtægter normeret med værdien af disse størrelser i tilfælde af fortsat overdragelse til ikke-successionsberettigede købere (NN). Den implicitte værdidom er, at realisationsbeskatning ved overdragelse er bedst i overensstemmelse med (afviger mindst fra) retserhvervelses- eller samtidighedsprincippet, og at yderligere skatteudskydelse gennem succession følgelig er et supplerende skattesusidium.

	Salgspris (P)	Nettoprovenu (Z)	Nettoskat (T)
NN	4.937 (1.00)	1.975 (1.00)	1.358 (1.00)
NS	6.392 (1.29)	2.557 (1.29)	0.777 (0.57)
SN	2.575 (0.52)	2.575 (1.30)	0.758 (0.56)
SS	3.333 (0.69)	3.333 (1.69)	0.000 (0.00)

Regneeksemplerne viser, at adgang til succession kan have meget stor betydning for prisdannelsen. I det ene ydertilfælde, NS, hvor køber ikke er successionsberettiget, og forventer efterfølgende at kunne overdrage virksomheden ved succession, vil han være villig til at 29 % mere end i "normaltilfældet" NN. Forklaringen er, at denne køber vil kunne afskrive på købsprisen uden at blive udsat for beskatning af genvundne afskrivninger ved fremtidigt salg. I det andet ydertilfælde, hvor virksomheden i første omgang overdrages ved succession, men forventningen er, at fremtidige overdragelser vil ske til ikke-successionsberettigede købere, SN, vil købers maksimale pris ligge 48 procent

under “normalprisen”. Den lave pris er begrundet i, at han ikke har mulighed for at afskrive på købsprisen og skal betale den latente skat ved videresalg.

Sælgers nettoprovenu er større, hvis betaling af den latente skat kan udskydes ved førstkommende og /eller fremtidige ejerskifter. Nettoprovenuet er størst jo længere skatten kan udskydes, dvs. ved fortsat succession, SS. I dette tilfælde opnår sælger et nettoprovenu, der er 69 pct. højere end ved fortsat overdragelse til ikke-successionsberettigede købere (NN).

Sælger vil i eksemplet vælge at sælge til en køber, der er successionsberettiget, frem for til en, der ikke er. Sælgers merprovenu herved svarer nøjagtigt til det offentlige mindreprovenu, eksempelvis $Z_{SS} - Z_{NN} = -(T_{SS} - T_{NN}) = \text{kr. } 1,358 \text{ mio.}$ Det er altså sælger og ikke køber, der får fordel af det (yderligere) skattesubsidium, som succession indebærer. Det er det ikke noget overraskende i. Det følger umiddelbart af forudsætningen om, at der er flere potentielle købere, der alle er lige effektive, og at deres indbyrdes konkurrence vil presse prisen op til den maksimale, hver gruppe er villig til at betale.

Den økonomiske belastning for de offentlige finanser over tiden ved at ændre på adgangen til succession er illustreret i nedenstående tabel. Det forudsættes, at der i udgangssituationen ikke er adgang for succession, at der i periode 0 indføres generel adgang til succession, og at der generationsskiftes q virksomheder hvert år.

Periode	Nettoskatteprovenu = $q \cdot P_{NN} \cdot t$	Nutidsværdi
-1	$1 - 7/7 = 0$	0
0	$-7/7 = -1.00$	-1.00
1	$-6/7 = -0.86$	-0.81
2	$-5/7 = -0.71$	-0.64
3	$-4/7 = -0.57$	-0.48
4	$-3/7 = -0.42$	-0.34
5	$-2/7 = -0.28$	-0.21
6	$-1/7 = -0.14$	-0.10
7	0	0
Sum	- 4.14	-3.58

I udgangssituationen (periode -1) har det offentlige forudsætningsvist ikke noget netto-skatteprovenu. Ganske vist betaler sælgerne af årets generationsskiftede virksomheder avanceskat på $q \cdot t \cdot P_{NN}$. Men de syv senest generationsskiftede kohorter af virksomheder afskriver, og får derfor hver en negativ skat på $q \cdot t \cdot P_{NN} / 7$. År 0, hvor der indføres generel adgang til at generationsskifte ved succession, får det offentlige ingen avanceskat, mens de syv senest generationsskiftede kohorter fortsat kan afskrive. Det giver et nettoskattetab på $q \cdot t \cdot P_{NN}$. I de følgende år reduceres nettoskattetabet i takt med at de ældre virksomheder opbruger deres afskrivningsgrundlag. Efter syv år er de offentlige finanser igen i balance.⁴ Det kumulerede skattetab bliver i eksemplet $0.6 \cdot 4.14$ -værdien af den årlige omsætning af generationsskiftede virksomheder (opgjort til handelsværdi før indførelse af adgang til succession). Nutidsværdien af skattetabet ved omlægningen bliver $0.6 \cdot 3.58$ -værdien af den årlige omsætning af generationsskiftede virksomheder.

⁴Bemærk, at første års udgiften ved en udvidelse af successionsadgangen (og første års indtægten ved en stramning af reglerne) *ikke* efterfølges af en modsatrettet indtægtsstrøm, sådan som man fejlagtigt vil konkludere, hvis man alene ser på skattebetalingerne i forbindelse med generationsskiftet af en enkelt virksomhed.

Efter gældende regler er der alene muligt for en begrænset gruppe af erhververe at succedere i sælgers skattemæssige stilling. Regneeksemplet dækker derfor hverken det tilfælde, at der indføres generel adgang til succession, eller (med omvendt fortegn) en afskaffelse af den nugældende successionsadgang. Med dette forbehold efterlader beregningen det indtryk, at successionsreglernes udformning har ganske betydelige statsfinansielle konsekvenser.

3. Succession som middel til at fremme et effektivt generationsskifte.

I generationskiftesammenhænge er de to centrale spørgsmål: (a) I hvilket omfang og under hvilke omstændigheder kommer skattesubsidiet som følge af fortsat udskydelse af den latente skat virksomheden (køber) til gode og dermed vil kunne siges at lette generationsskiftet? (b) Hvilken effekt har subsidiet på 'markedets' evne til at udvælge den mest effektive leder af virksomheden?

I ovenstående eksempel er svaret - som allerede nævnt - simpelt: Subsidiet vil tilfalde sælger, og det har ingen (positiv eller negativ) effekt på effektiviteten af virksomhedens fremtidige ledelse. Det følger af, at vi eksplicit har antaget, at de potentielle købere N og S er lige dygtige, og - implicit - at sælger har været i stand til at presse købstilbudene op til det maksimale af, hvad N og S er villige til at betale.

I virkelighedens verden er disse forudsætninger ikke nødvendigvis opfyldt. Svarene på de to centrale spørgsmål vil afhænge af de konkrete omstændigheder omkring handelen, herunder antallet af købere med og uden mulighed for at succedere, disses evner til at drive virksomheden, deres forhandlingsevner og deres relationer til sælger.

Antag, at der er flere potentielle købere, hvoraf nogle er successionsberettigede og andre ikke er det. Successionsberettigede forventer at videresælge til successionsberet-

tigede, og ikke-successionsberettigede at videresælge til ikke-successionsberettigede. Dvs. vi begrænser os til tilfældene SS og NN.

Den pris, de potentielle købere vil byde, er den *minimale* pris, hvortil de er konkurrencedygtige, dvs. en pris, der ligger marginalt over stærkeste konkurrents *maksimale* pris. Heraf følger, at andre købere end de to stærkeste i hver af de to kategorier er uinteressante og hurtigt falder fra i de videre forhandlinger. De stærkeste i hver kategori betegnes henholdsvis S1 og N1 og de næststærkeste S2 og N2.

Hvis, som ovenfor antaget, alle fire potentielle købere er tilnærmelsesvis lige dygtige virksomhedsledere (samme y), har samme alternativ indkomst (samme w), vil S1 gå af med sejren. Han må byde sin maksimale pris, P_{S1} . Hvis han byder mindre, vil virksomheden gå til den tilnærmelsesvis lige så konkurrencedygtige konkurrent S2.

Den dygtigste ikke-successionsberettigede køber, N1, er lige så dygtig som S1. Men da skattesystemet diskriminerer til fordel for de successionsberettigede købere, er han ikke en konkurrencedygtig køber.

Antag i stedet, at S2 er markant dårligere end S1 og N1 (eller har en markant højere alternativ indkomst, fx. på grund af bedre uddannelse end S1), men fortsat - i kraft af adgangen til at succedere - er en lige så konkurrencedygtig køber som N1. I så tilfælde behøver S1 kun at byde marginalt over S2, dvs. byde $P_{S2} < P_{S1}$. Så bliver det ham og ikke sælger, der indkasserer skattefordelen ved skattemæssig succession, forudsat at han kender og forstår at udnytte sin forhandlingsposition. Er sælger omvendt i stand til af "bluffe" og bibringe køber det indtryk, at der står andre og lige så købsivrige købere i kulissen, vil handelsprisen kunne presses op til P_{S1} .

I ovenstående eksempel er det samfundsøkonomisk er ligegyldigt, om virksomheden overtages af N1 eller S1; de er forudsætningsvis lige dygtige. Men det forhold, at sælger i mangel af en tilstrækkelig konkurrencedygtig alternativ køber i gruppen af succes-

sionsberettigede ikke har forhandlingstyrke til at tilegne sig skattesubsidiet, mindsker hans incitament til overhovedet at sælge. Successionsordningen modvirker ikke en evt. indlåsnings-effekt, hvis fordelene tilfalder køber.

Ud fra en samfundsøkonomisk betragtning er det et større problem, at adgangen til succession kan medføre, at en mindre dygtig successionsberettiget køber udkonkurrerer en mere effektiv ikke-successionsberettiget køber (eller en lige så dygtig ikke-successionsberettiget køber med en mindre alternativ indkomst). I begge tilfælde vil successionsadgangen resultere i et samfundsøkonomisk tab af maksimalt samme størrelse som skattesubsidiet til overdragelse ved succession.

Dette resultat fremgår ved omskrivning af de ovenfor definerede udtryk. Sælger vil sælge til en successionsberettiget køber frem for en ikke-successionsberettiget, hvis

$$Z_{SS} = (y_{SS} - w_{SS})/r >$$

$$Z_{NN} = (1-t) \cdot [(y_{NN} - w_{NN})/r] \cdot [1 - (1+r)^{-n}] / \{ [1 - (1+r)^{-n}] + t \cdot [(1+r)^{-n} - (1 - (1+r)^{-7}) / (7 \cdot r)] \}$$

dvs. hvis

$$(y_{SS} - w_{SS}) / (y_{NN} - w_{NN}) > (1-t) \cdot [1 - (1+r)^{-n}] / \{ [1 - (1+r)^{-n}] + t \cdot [(1+r)^{-n} - (1 - (1+r)^{-7}) / (7 \cdot r)] \}$$

Indsættes de ovenfor antagne parameter-værdier i udtrykket fås, at sælger vil foretrække den successionsberettigede køber, selv om dennes bidrag til samfundsøkonomien som virksomhedsleder måtte være 40 % ringere end den ikke-successionsberettigede køber,

$$(y_{SS} - w_{SS}) / (y_{NN} - w_{NN}) > 0.59.$$

Hvis den ikke-successionsberettigede køber som ovenfor antaget kan skabe sig en årlig nettoindtægt på $y_{NN} - w_{NN} = 500.000 - 300.000 = \text{kr. } 200.000$, behøver den successionsberettigede køber kun at skabe kr. 118.500. Salg til den ringeste, stadig konkurrence

dygtige successionsberettigede køber er således forbundet med et årligt produktionstab på kr. 81.500. Nutidsværdien af et permanent årligt produktionstab af denne størrelse er kr. 1,358 mio. Dette beløb er nøjagtigt lig skattetabet ved adgang til succession, $T_{NN} - T_{SS}$. I denne - den værst tænkelige situation - går altså hele det offentlige nettoskatteudgift ved succession til subsidiering af udygtighed.

Samfundsøkonomisk uheldig subsidiering af udygtighed vil kunne undgås, hvis alle potentielle købere stilles lige i konkurrencen, dvs. hvis ingen kan succedere, eller hvis successionsadgangen udstrækkes til alle købere. Det er diskriminationen, opdelingen i successionsberettigede og ikke-successionsberettigede købere, der skaber problemet.

Begge løsninger er kritisable. Hvis den latente skat udløses ved ejerskifte, er der risiko for, at sælger udskyder ejerskiftet længere end det er samfundsøkonomisk optimalt (indlåsning). Generel successionsadgang giver incitamenter til samfundsøkonomisk uhensigtsmæssige dispositioner, f.eks. overinvestering i aktiver, der kan skattemæssigt afskrives hurtigere end deres reelle værdiforringelse.

4. Indlåsningseffektens mulige størrelse

Der er ikke nogen entydig måde at angive indlåsningseffekten på. Det ideelle må være et mål for det samfundsøkonomiske tab, som et udskudt salg medfører. Indlåsningseffekten har således to dimensioner: et samfundsøkonomisk mindreafløst per periode med den hidtidige ejer som leder, og antallet af perioder, hvor generationsskiftet udskydes.

Der er ikke nogen indlåsningseffekt i fire "rene" tilfælde, nemlig såfremt (a) der ikke er nogen udskudt skat, (b) den udskudte skat ikke skal betales (udskydes i det uendelige gennem fortsat succession), (c) sælger ikke har noget økonomisk attraktivt alternativ til salg uanset den skattemæssige behandling af kapitalgevinster mv., og (d) nettoafka-

stet (virksomhedsoverskud minus indkomst i bedste alternative beskæftigelse) er lige så stort med sælger som fortsat leder som med en ny ejer af virksomheden.

Antag, at sælgers alternativ til salg nu er at fortsætte som ejer og leder i yderligere m år. Hans forventede virksomhedsoverskud er y_0 per periode og hans alternative arbejdsindkomst er w_0 . Uden skattebetingede forvridninger vil sælger generationsskifte sin virksomhed, når hans nettoindkomst ved fortsat at drive virksomheden er mindre end den, den en ny ejer vil kunne opnå, dvs. hvis

$$y_0 - w_0 < y - w.$$

Det ville være tilfældet ved konsekvent gennemførelse af samtidighedsprincippet, dvs. såfremt goodwill og kapitalgevinster mv. beskattes, når de skabes / opstår, og der ikke er muligt skattemæssigt at afskrive aktiver hurtigere end de værdiforringes. Det vil også være tilfældet ved en indførelse af generel adgang til at overdrage virksomheden ved succession.

I begge tilfælde vil han ved salg kunne opnå et nettoprovenu på

$$Z = P = (y - w) / r$$

Vælger han i stedet at fortsætte i m år, og kan han til den tid opnå samme pris, bliver hans nettoprovenu nutidsværdien af den løbende nettoindkomst i den fortsatte driftsperiode plus provenuet ved salg ved afslutningen heraf⁵,

$$Z_0 = (y_0 - w_0) \cdot (1 - (1 + r)^{-m}) / r + Z \cdot (1 + r)^{-m}.$$

⁵ Det er et ofte hørt argument, at en virksomhed, som den ældre ejer fastholder for længe, falder bagud i konkurrencen og derfor er mindre værd for en ny ejer. Det er implicit forudsat, at ejer inkluderer dette værditab i sin opgørelse af indkomsten ved at drive virksomheden videre.

Han vil vælge at sælge, såfremt

$$Z > Z_0.$$

Denne betingelse er opfyldt, hvis $y - w > y_0 - w_0$, dvs. hvis det er samfundsøkonomisk optimalt, at virksomheden generationsskiftes .

Bemærk, at optimalitetskriteriet vedrører *netto*indkomsten ved virksomhedsdrift, dvs. indkomsten med fradrag af alternativ arbejdsindkomst. Hvis alternativindkomsten er lavere for den ældre ejer end for en ny køber, kan det meget vel være både privatøkonomisk og samfundsøkonomisk optimalt, at den ældre fortsætter, selv om han driver virksomheden mindre effektivt end en yngre, $y_0 < y$. Alternativindkomsten for potentielle købere kan være større end for den hidtidige ejer, fordi virksomheden befinder sig i en branche i relativ tilbagegang, og en potentiel ny ejer har mulighed for at etablere sig i et mere profitabelt fremgangserhverv. Det er således samfundsøkonomisk helt rationelt (og altså ikke nødvendigvis et udslag af uheldig 'indlåsning' eller andre generationsskiftehæmmende mekanismer), at det i tilbagegangserhverv er relativt mange ældre virksomhedsejere med beskedent afkastkrav,.

Er den ældre virksomhedsejers alternativ at sælge nu eller senere til en ikke-successionsberettiget køber er kriteriet for, at han vil sælge nu frem for at vente m år

$$Z_0 = (y_0 - w_0) \cdot (1 - (1+r)^{-m})/r + Z_{NN} \cdot (1+r)^{-m} < Z_{NN}$$

eller

$$(y_0 - w_0)/(y - w) < (1-t) \cdot [1 - (1+r)^{-n}] / \{ [1 - (1+r)^{-n}] + t \cdot [(1+r)^{-n} - (1 - (1+r)^{-7}) / (7 \cdot r)] \}$$

Betingelsen for, at den ældre virksomheder vil sælge til en ikke-successionsberettiget køber, er den samme som udledt ovenfor for, at han bør foretrække ikke-successionsberettiget køber frem for en successionsberettiget. Med de her anvendte parametervær-

dier vil han sælge, når han forventer ikke længere at kunne opnå en nettoindtægt, der udgør mindst 59 % af den, en ny ejer vil kunne skabe,

$$(y_0 - w_0) / (y - w) < 0.59.$$

Det maksimale årlige produktionstab ved at den ældre ejer fortsætter, selv om han bidrager mindre til samfundsproduktionen end en ny ejer, er under de ovenfor beskrevne antagelser kr. 81.500.

Hvor stort det kumulerede samfundsøkonomiske tab er ved, at den latente skat 'indlåser' den ældre virksomhedsejer, afhænger af, hvor mange år, der går fra $y_0 - w_0$ er begyndt at falde under $y - w$, til $y_0 - w_0$ er nået ned på den kritiske værdi.

Antag til illustration, at $(y_0 - w_0)$ begynder at falde under $(y - w)$, når ejeren når 60 års alderen, og at forskellen udvides med fire procentpoint (kr. 8.000) om året. Under disse omstændigheder, vil han fortsætte til han bliver 70 år - ti år længere end samfundsøkonomisk optimalt - og det kumulerede samfundsøkonomiske tab i 'indlåsningsperioden' nå op på kr. 440.000 (nutidsværdi kr. 296.000). Tapper hans indtjeningssevne hurtigere af, fx. med 20 pct. om året, falder 'indlåsningsperioden' til blot 2 år, og det kumulerede samfundsøkonomiske tab til kr. 120.000 (nutidsværdi kr. 109.000).

5. Konklusion

Ovenstående analyse er meget simplificeret. Den er stationær (der tages ikke højde for samfundets og virksomhedens udvikling over tiden). Den er partiel (der ses bort fra afledede virkninger på andre virksomheder i branchen og på samfundsøkonomien). Den analyserede virksomhed er ekstremt forenklet. Der ses bort fra eventuelle likviditetsrestriktioner (alle potentielle købere kan finansiere til samme efter-skat rente). Der

forudsættes fuld (individuel) rationalitet og forudseenhed. Der er ikke plads for den virksomhedsejer, hvis væsentligste drivkraft er ønsket om at opbygge et 'fideikommis' til benefice for sine måske mindre driftige efterkommere. Regnestykkerne bygger på forudsætninger, hvis realisme der kan stilles mange spørgsmålstejn ved.

Med disse forbehold peger analysen på, at indlåsningseffekten af realisationsbeskatning af goodwill, genvundne afskrivninger mv. (incitamentet til for sent generationsskifte) kan tænkes at indebære et ikke uvæsentlig samfundsøkonomisk forvriddningstab. Men også, at skattemæssig succession som middel til at neutralisere dette forvriddningstab meget vel kan være forbundet med endnu større samfundsøkonomiske effektivitetstab. Dette gælder uanset, om successionsadgangen begrænses til en relativ snæver kreds af potentielle overtagere eller gøres generel. Diskriminationen mellem successionsberettigede og ikke-successionsberettigede købere / arvinge indebærer risiko for, at virksomheden overdrages til en mindre effektiv effektiv virksomhedsleder. Generel adgang til succession øger incitamentet til at foretage ikke-samfundsøkonomisk velbegrundede dispositioner med det formål, at en større del af indkomsten erhverves i form af ikke-beskattede avancer mv.

Hertil kommer, at adgang til skattemæssig succession formentlig er ganske bekostelig for de offentlige kasser, ikke mindst fordi, der formentlig knytter sig et betydeligt "støttespild" eller "dødvægtstab" hertil. Det følger af, at adgang til skattemæssig succession er et skattemæssigt subsidium, der kommer virksomhedsejere eller disses bo til gode, også i de tilfælde hvor der ikke foreligger noget indlåsningstab, enten fordi sælger fortsat er 'på toppen' og blot ønsker at trække sig tilbage, eller hvor generationsskifte alligevel ville finde sted, fordi den ældre virksomhedsejer er død, eller hans indkomst er faldet under den grænse, der gør generationsskifte privatøkonomisk profitabelt, uanset, at der herved udløses realisationsskat.

Analysen lægger følgelig op til, at der bør søges andre veje end skattemæssig succession til at modvirke incitamentet til samfundsøkonomisk for sent generationsskifte af

personligt ejede virksomheder. Den mest nærliggende vil selvsagt være at begrænse adgangen til at udskyde skat, f.eks ved at stramme afskrivningsreglerne i de tilfælde, hvor de skattemæssige afskrivninger er større end de berørte aktivers værdiforringelse. En anden nærliggende mulighed er, at give sælger henstand med realisationsskatten, fx. ved at give adgang til at avancen kan indsættes med fradragsret på en pensionsordning med løbende udbetaling.