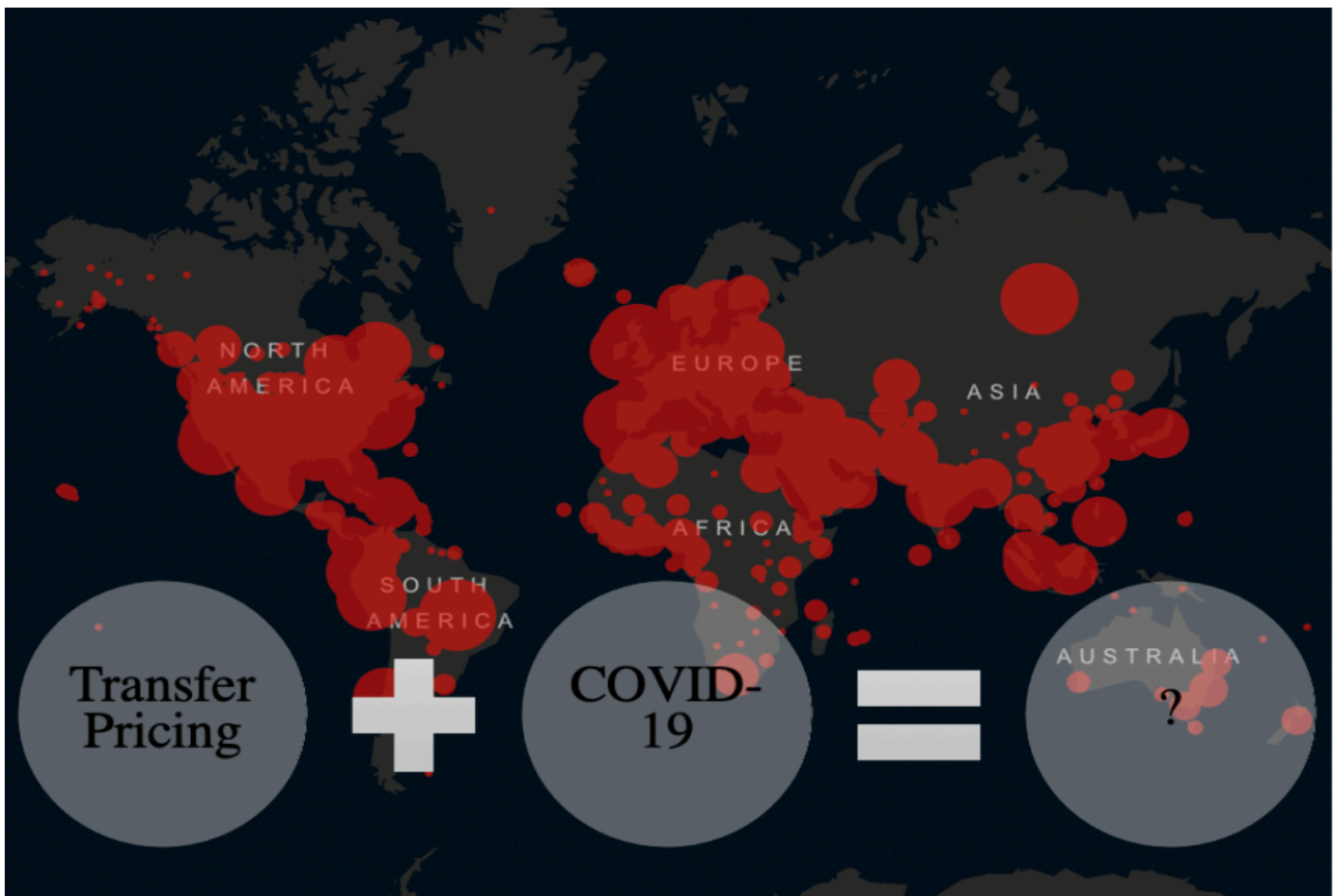




AALBORG UNIVERSITY
DENMARK

Anvendelse og udfordringer af OECD TPG 2017 i relation til de immaterielle aktiver og interne omstruktureringer, herunder påvirkningen af COVID-19



Forfattere

Jeanette Nymark Uggerhøj, 20153299

Marianne Schmidt Ellesen, 20155604

Vejleder

Erik Andresen

Specialeafhandling

19. maj 2020

Abstract

The thesis investigates business restructurings involving transfer of intangibles in Multinational Enterprises (MNEs) regarding to OECD Transfer Pricing Guidelines 2017 (TPG 2017) chapter VI and IX. These transactions lead to numerous income modifications every year made by the tax authorities. Business restructurings and the transfer of intangibles is an important focus of OECD. Transfer of value between MNEs should be based on the same conditions which would have been agreed between independent enterprises. In 2017 OECD published an updated version of the TPG. The purpose of these guidelines is to give MNEs a better understanding of how to apply the arm's length principle in situations where economic value is transferred between MNEs.

In the current situation with COVID-19 many MNEs are affected by productions shutting down, suspended employees due to COVID-19, but also the fact that intangibles owned by the MNEs may decline in value. OECD estimates, that the outbreak of COVID-19 is one of the largest threats to the global economy since the financial crisis in 2008. MNEs may want to reorganize their company structure to minimize the negative effects of COVID-19. Such business restructurings may involve the transfer of intangibles between the MNEs.

When facing business restructurings involving intangibles, MNEs should be aware of the revisions made in the updated version of TPG from 2017. The revision of chapter VI contains guidance about intangibles. One result has been a broader definition of intangibles, however not a complete clear definition. Another result of chapter VI is, that the legal ownership not itself confer any right ultimately to retain returns on intangibles. It depends however upon the functions performed, the assets used, and the risks assumed. Also, the revision of chapter IX gives guidance on how to apply the arm's length principle to business restructurings, as a business restructuring typically are accompanied by a reallocation of profit potential among the members of the MNE group.

With this knowledge, the practical challenges of the above mentioned are discussed in a fictive case involving an MNE, which goes through a business restructuring involving transfer of intangibles, and due to this, a change in the income of the entities in the MNE. The obtained knowledge provided basis for a discussion whether or not TPG 2017 provides sufficient guidance for MNEs during global crises like COVID-19.

Indholdsfortegnelse

Abstract.....	1
Begrebsdefinitioner	4
1. Indledning.....	5
1.1 Problemformulering	7
1.2 Afgrænsning.....	8
1.3 Metode og kildekritik	9
1.3.1 Retskilder og kildekritik.....	10
1.3.2 Struktur.....	10
2. Dansk og international ret.....	12
2.1. OECD's modeloverenskomst artikel 9 og armslængdeprincippet	12
2.2 Dansk ret	13
2.2.1 Ligningslovens § 2	13
2.2.2 Statsskattelovens §§ 4-6	14
2.2.3 Afskrivningslovens § 40.....	14
2.3 Transfer Pricing Guidelines	15
2.4 Hvad betyder COVID-19 for transfer pricing?	16
2.5 Delkonklusion	17
3. Immaterielle aktiver – anvendelse og udfordringer	18
3.1 TPG 2017 - Definition af immaterielle aktiver og eksempler herpå.....	18
3.1.1 Betydningen af immaterielle aktiver, TPG kapitel VI og COVID-19	18
3.1.2. Begrebsafgrænsning af de immaterielle aktiver	19
3.2. Ejerskab af immaterielle aktiver.....	24
3.2.1. Risikoanalysens 6-trin om resultatfordelingen ved immaterielle aktiver	25
3.2.2. Substanskravet og outsourcing af funktioner	28
3.2.3. Aflønning ved forskelle mellem ex ante og ex post afkast.....	29
3.3 Immaterielle aktiver og transaktioner omfattet af DEMPE-funktioner	30
3.3.1. Betydningen af COVID-19 i henhold til koncernens immaterielle aktiver	32
3.4 Overdragelse af immaterielle aktiver	33
3.5 Værdiansættelse af immaterielle aktiver.....	35
3.5.1 Hard-to-Value Intangibles (HTVI).....	38
3.6 Delkonklusion	42
4. Interne omstruktureringer involverende immaterielle aktiver	43
4.1 Definition af en intern omstrukturering og eksempler herpå.....	43
4.1.1 Generelt om interne omstruktureringer og OECD's TPG kapitel IX	43
4.1.2 Begrebsafgrænsning for interne omstruktureringer.....	44
4.2 Armslængdeprincippet i forbindelse med en intern omstrukturering	48

4.2.1 Nøjagtigt identifikation af de transaktioner som omstruktureringen omfatter	49
4.2.2 Forretningsmæssige årsager og forventede fordele ved omstruktureringen	51
4.2.3 Selskabernes realistiske og tilgængelige alternativer	52
4.3 Vurdering af ændringerne ved en intern omstrukturering.....	53
4.3.1 Sammenligning af situationen før og efter den interne omstrukturering	53
4.3.2 Aflønningen efter den interne omstrukturering	54
4.3.3 Koncerninterne omstruktureringer grundet påvirkninger fra COVID-19.....	55
4.4 Delkonklusion	57
5. Salus koncernen - en egenkonstrueret case	58
5.1 Beskrivelse af Salus koncernen.....	58
5.1.1 Det danske moderselskab, Salus A/S	60
5.1.2 Produktionsdatterselskabet i Letland, Salus Production.....	61
5.1.3 Salgsdatterselskabet i Tyskland, Salus Sales.....	62
5.1.4 Forsknings- og udviklingsdatterselskabet i Spanien, Salus R&D	62
5.2 Beskrivelse af markedet	63
5.2.1 Beskrivelse af COVID-19	65
5.2.2 Beskrivelse af produktet.....	67
5.3 6-trins risikoanalyse af koncernens transaktioner involverende immaterielle aktiver	68
5.3.1 Trin 1: Identificering af økonomisk væsentlige risici.....	69
5.3.2 Trin 2: De interne aftaler.....	71
5.3.3 Trin 3: Funktions- og risikoanalysen.....	71
5.3.4 Trin 4: Der foretages en samlet vurdering af resultaterne i trin 1-3	72
5.3.5 Trin 5: Re-allokering.....	73
5.3.6 Trin 6: Prisfastsættelse af de interne transaktioner.....	73
5.4 Intern omstrukturering af Salus koncernen den 1. maj 2020.....	74
5.4.1 Overførsel af funktioner, aktiver og risici ved omstruktureringen	76
5.4.2 Illustration af ændringerne ved den interne omstrukturering den 1. maj 2020	78
5.4.3 Aflønningen efter omstruktureringen med fokus på Danmark og Tyskland	79
5.5 Delkonklusion	84
6. Konklusion	85
7. Perspektivering	88
8. Litteraturliste	91
9. Figurliste og bilagsoversigt.....	95

Begrebsdefinitioner

- **AL § 40** - Afskrivningslovens 40 omhandler skattemæssige forhold ved immaterielle aktiver
- **APA** - Advance Pricing Agreement
- **BEPS-projekt** - Base Erosion and Profit Shifting projekt, der udbyggede TPG 2017 som led i at undgå BEPS-situationer, hvor resultatfordelingen i koncernen ikke svarer til den faktiske adfærd
- **COVID-19** - Coronavirus. Coronavirus er en hidtil ukendt virus, der minder om influenza, men har vist sig at være mere smitsom og alvorlig. Udbruddet af den nye coronavirus startede i Kina i december 2019 og har sidenhen spredt sig til hele verden, og er af WHO blevet erklæret en pandemi, som påvirker aktiviteten og økonomien i de multinationale koncerner
- **Defence file** - Supplerende materiale til selskabets TP-dokumentation
- **DEMPE** - Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation, som TPG 2017 fremhæver som de særligt vigtige funktioner i relation til immaterielle aktiver
- **FAR profiler** – Funktioner, Aktiver og Risici som kortlægges i hvert af koncernselskaberne
- **HTVI** - Hard-to-Value Intangibles, som er en særlig gruppe af immaterielle aktiver, der er svære at værdiansætte
- **LL § 2** - Ligningslovens § 2 er en dansk lovregel om anvendelse af armslængdeprincippet
- **Location savings** - Besparelser ved lavt omkostningsniveau
- **MAP** – Mutual Agreement Procedure
- **OECD** - Organization for Economic Co-operation and Development
- **PLI** - Profit Level Indicator
- **Profit split** - En aflønningsmetode som er særligt egnet ved transaktioner involverende immaterielle aktiver
- **R&D** - Research and Development
- **SL** - Statsskatteloven
- **TNMM** - Transactional Net Margin Method, nettoavancemetode for rutineselskaber
- **TP** - Transfer pricing
- **TPG** - OECD's Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, OECD's vejledning om bl.a. armslængdeprincippet og immaterielle aktiver

1. Indledning

De multinationale koncerner står på nuværende tidspunkt overfor alvorlige udfordringer, som de er nødt til at kunne håndtere. Aktuelle emner i 2020 er bl.a. forøgede omkostninger afledt af stigende miljøkrav samt usikkerheden ved COVID-19. Sidstnævnte kan påvirke leverancen af råvarer til fabrikker, hvorvidt en produktion kan gennemføres, ligesom det påvirker forbrugernes efterspørgsel. Danfoss og Ecco er danske koncerner, som har haft store udfordringer ved COVID-19, og som midlertidigt reducerede deres lokale produktion i Kina.

Den danske regering valgte i midten af marts 2020 at sende flertallet af offentligt ansatte hjem og kun opretholde de samfundskritiske stillinger i forbindelse med bekæmpelsen af COVID-19. Tilsvarende handling blev fuldt af flere private virksomheder, og denne dag er omtalt som ”da Danmark gik i stå.”¹ Flere brancher, som f.eks. hotel-, underholdnings- og restaurantbranchen oplevede et historisk stort fald i omsætningen, hvor kunder aflyste bestillinger flere måneder frem. Der var usikkerhed om, hvorvidt bankernes udlån blev tilbagebetalt, og koncernerne oplevede historisk store fald i værdien af deres aktier.

Samtidig med de samfundsskabte udfordringer er det vigtigt, at prisfastsættelsen af de kontrollerede transaktioner overholder OECD’s Transfer Pricing Guidance (TPG). COVID-19 påvirker størrelsen af residualindtjeningen i koncernen, og virussen har dermed en direkte påvirkning af aflønningen og værdien af de immaterielle aktiver.

Transfer pricing bygger på et armslængdeprincip, hvor de koncernforbundne selskaber skal anvende priser og vilkår, som svarer til de, som anvendes mellem uafhængige parter i en tilsvarende situation. Værdiskabelsen i de enkelte koncernselskaber skal afspejle, hvad de enkelte selskaber rent faktisk har af funktioner, aktiver og risiko.

Transfer pricing har til formål at sikre den korrekte resultatfordeling i koncernen, som danner baggrund for beskattningen i de enkelte lande og bekæmpelsen af skatteunddragelse. Det har OECD understreget ved BEPS-projektet, som OECD påbegyndte i 2013, og som i juli 2017 førte til den seneste offentliggjorte bogudgave af TPG. De danske skattemyndigheder anvender

¹ <https://finans.dk/politik/ECE12003467/danmark-lukker-ned-i-to-uger/?ctxref=ext>

også TPG 2017, når de i TP-kontroller vurderer, om resultatfordelingen er korrekt i de danske koncerner.

I relation til udfordringerne ved transfer pricing er det særligt BEPS Actions 8-10, som er interessante. Actions 8-10 omhandler anvendelse af armslængdeprincippet set i relation til koncernens immaterielle aktiver, som ofte er svære at værdiansætte og kan give anledning til store indkomstændringer og eventuelt dobbeltbeskatning. En forkert indkomstfordeling af profitten ved et immaterielt aktiv skaber en utilsigtet BEPS-situation, og derfor er Actions 8-10 et vigtigt fokuspunkt for koncernens anvendelse af TPG 2017.

Hjemmekarantæner, restriktioner fra staten, stilstående produktioner og en stagnation i selskabers distribution skaber store udfordringer for koncerner, som tvinges til at tænke i andre baner for at mindske de økonomiske konsekvenser af COVID-19. En koncern kunne ønske at flytte hele eller dele af sin produktion til et andet land, for at undgå at produktionen rammes af karantæner grundet COVID-19. Ligeledes kunne den multinationale koncern ønske at flytte immaterielle aktiver til et land med lavere selskabsskat for derved at begrænse sit tab.

Omstruktureringer og immaterielle aktiver er tæt forbundne og udgør ofte grundstenen i transfer pricing-situationer. Afhandlingen behandler dermed aktuelle udfordringer som optager de danske moderselskaber i 2020, samt hvordan skal de immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer behandles efter TPG 2017.

1.1 Problemformulering

Denne afhandling har til formål at undersøge anvendelse og udfordringer, som danske moderselskaber har ved den teoretiske og praktiske anvendelse af TPG 2017. Det sker med fokus på TPG kapitel VI om de immaterielle aktiver samt TPG kapitel IX vedrørende koncerninterne omstruktureringer.

For at reducere koncernens risiko for indkomstændringer, skal koncernen have en resultatfordeling, der svarer til den mellem uafhængige parter. TPG kapitel VI og IX har en afgørende betydning for, om koncernen overholder armslængdeprincippet. Dette fører frem til følgende problemstilling:

Anvendelse og udfordringer af OECD TPG 2017 i relation til de immaterielle aktiver og interne omstruktureringer, herunder påvirkningen af COVID-19, samt en case med flytning af immaterielle aktiver og aflønningen i koncernen efter den interne omstrukturering.

For at kunne besvare ovenstående problemformulering, består afhandlingen af følgende spørgsmål:

1. En indkomstændring i Danmark forudsætter en dansk beskatningsmulighed. Hvordan er sammenhængen mellem OECD's artikel 9, TPG 2017 og dansk ret? Kapitlet afsluttes med en vurdering af, hvordan COVID-19 har betydning for transfer pricing.
2. Hvordan anvendes TPG kapitel VI om de immaterielle aktiver og hvilke udfordringer giver det for et dansk moderselskab? Påvirkes de immaterielle aktiver af COVID-19?
3. Hvordan anvendes TPG kapitel IX om omstruktureringer og hvilke udfordringer giver det for et dansk moderselskab? Påvirkes interne omstruktureringer af COVID-19?
4. Den opnåede viden fra de teoretiske kapitler illustreres i en egenkonstrueret case, hvor immaterielle aktiver flyttes og aflønningen fastsættes efter omstruktureringen.

1.2 Afgrænsning

For at undersøge ovenstående problemformulering vil afhandlingen fokusere på TPG 2017 kapitel VI og IX. Det antages, at læseren har et grundlæggende kendskab til transfer pricing, hvorfor de øvrige kapitler i TPG antages kendte og kun inddrages hvor de er relevante, ligesom TP-metoderne i den praktiske case. Endvidere afgrænses der fra værdiansættelse af overførte immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner.

Afhandlingen vil fokusere på de forhold, som et dansk moderselskab skal forholde sig til, når der er kontrollerede transaktioner mellem moderselskabet og dets udenlandske datterselskaber. Afhandlingen behandler relevante og aktuelle forhold i aktieselskaber, hvorfor faste driftssteder og joint ventures ikke bliver behandlet i afhandlingen.

Afhandlingen omhandler anvendelse og udfordringer indenfor transfer pricing og der afgrænses fra at redegøre eller behandle skatteretlige elementer som moms, told, afgifter o. lign. Afhandlingen afgrænser sig fra at foretage konkrete beregninger, og derfor vil der kun anvendes fiktive tal til illustration af teori.

Casen tager udgangspunkt i et dansk moderselskab og de transfer pricing-retlige problemstillinger knyttet hertil. Casen vil derfor ikke behandle transaktioner til fysiske personer eller lignende. Endvidere vil civilretlige forhold tilknyttet personer, såsom medarbejderforhold, ikke blive behandlet i casen.

Af hensyn til færdiggørelsen af afhandlingen har det været nødvendigt at stoppe materialeindsamlingen den 1. maj 2020. Efterfølgende litteratur, og forhold fra pressen og medier, vil derfor ikke blive behandlet i nærværende afhandling.

1.3 Metode og kildekritik

Denne afhandling har til formål at afdække gældende retstilstand på området for koncerninterne omstruktureringer og immaterielle aktiver, som beskrevet i den indledende del. Da afhandlingens formål er at undersøge gældende ret, anvendes den retsdogmatiske metode.²

Retsdogmatikken er en analyse og beskrivelse af et givent retsområde. Retsdogmatikken har fokus på forskningen frem for selve løsningen. Formålet med afhandlingen er derfor ikke nødvendigvis at nå frem til en konkret løsning på problemstillingen, men selve forskningen heraf.

Med den retsdogmatiske metode som fremgangsmåde for selve afhandlingen søges der en beskrivelse og analyse af retstilstanden. Metoden kan altså anvendes til at håndtere en given problemstilling i samfundet. Retsdogmatikken er deskriptiv, hvilket viser sig i, at afhandlingen først beskriver hvad transfer pricing er, herunder går i dybden med de nævnte problemstillinger, og til sidst anvendes den teoretiske viden i en praktisk case. Den retsdogmatiske metode udgør den røde tråd gennem afhandlingen, hvor der haves for øje, at formålet er at analysere og beskrive gældende retsregler, "*de lege lata*".

Retsdogmatikken er forbundet med den praktiske anvendelse og gør derfor brug af den juridiske metode, som indebærer en veksling mellem jus og fakta, med henblik på en retlig vurdering. Denne metode knytter sig i højere grad til det praktiske livs opgaveløsning og omfatter således anvendelse af love, retspraksis, sædvaner, forholdets natur og retsgrundsætninger.³ Selvom metoderne kan fremstå forskellige i forskellige situationer, så er det grundlæggende én og samme metode, som anvendes i praksis.⁴

Den juridiske metode anvendes til at tage stilling til en specifik problemstilling, uanset om der er tale om domstole, rådgivere eller studerende.

Den retsdogmatiske metode, og herunder den juridiske metode, indebærer også usikkerheder. En af disse er den sproglige usikkerhed ved metoden. Sproget, i form af ord og udtryk kan medføre forskellige forståelser. Der kan være usikkerheder i forhold til implementeringen af

² Munk-Hansen, Carsten: *Retsvidenskabsteori*, 2. udg., 2018, s. 204

³ Munk-Hansen, Carsten: *Retsvidenskabsteori*, 2. udg., 2018, s. 205

⁴ Munk-Hansen, Carsten: *Retsvidenskabsteori*, 2. udg., 2018, s. 194

gældende ret i alle OECD-lande. Lande kan have forskellig sproglig forståelse, og derfor vil reglerne ikke altid have samme ordlyd, selvom formålet er, at reglerne skal være ens.

Med disse usikkerheder in mente leder det op til overvejelser i forhold til kilder og kritiske refleksioner i forhold til afhandlingen. Dette beskrives nærmere i næste afsnit.

1.3.1 Retskilder og kildekritik

Ved brug af den retsdogmatiske metode skal alle relevante kilder inddrages, hvorfor denne afhandling gør brug af både OECD's modeloverenskomst artikel 9, TPG 2017 og danske retskilder som f.eks. Statsskatteloven (SL) og Ligningsloven (LL). Desuden anvendes også SKATs juridiske vejledning. Derudover vil afhandlingen også indeholde relevant domspraksis, hvor enkelte, relevante domme vil gennemgås for at belyse de nævnte problemstillinger.

Da den retsdogmatiske metode beskæftiger sig med læren om systematisk inddeling af kilder, vil de anvendte kilder i afhandlingen overordnet kunne opdeles i primære og sekundære kilder. De primære kilder udgør OECD's artikel 9, TPG 2017, danske love og den juridiske vejledning. De sekundære kilder udgør fagbøger, hjemmesider og artikler, som f.eks. artikler fra SKATs hjemmeside. De sekundære kilder udgør som udgangspunkt en gengivelse og fortolkning af en primær kilde, hvilket kan resultere i, at materialet i en vis grad vil være påvirket af forfatterens subjektive holdning. Som led i at have en kildekritisk refleksion over anvendelsen af TPG, så vil afhandlingen, hvor det er relevant, belyse nogle af de udfordringer som et dansk moderselskab kan have.

De primære retskilder antages derfor at have en høj retskildeværdi for afhandlingen.

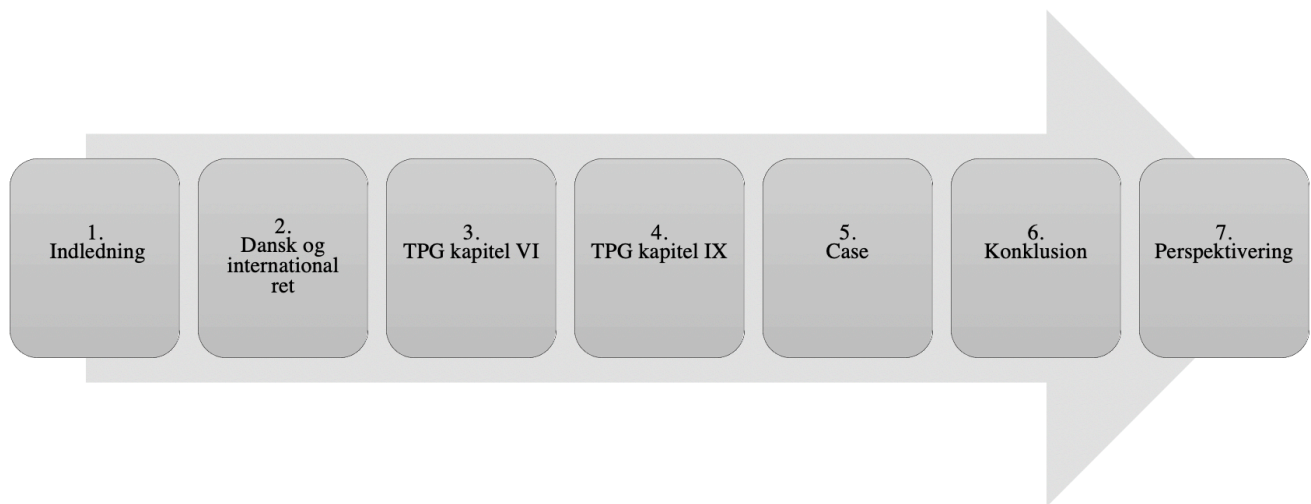
Med afhandlingens kildekritiske tilgang anses de anvendte retskilder som værende pålidelige.

1.3.2 Struktur

Afhandlingens struktur afspejler at problemstillingen behandles ud fra såvel en teoretisk, som en praktisk tilgang. Indledningsvist vurderes sammenhængen mellem OECD's artikel 9, TPG 2017 og dansk ret. Herefter følger to analysekapitler, der vil danne fundamentet for afhandlingens egenkonstruerede case til illustration af anvendelse og udfordringer ved TPG 2017.

Afhandlingens første analysekapitel behandler anvendelse og udfordringer ved TPG 2017 kapitel VI om immaterielle aktiver. Herefter behandles anvendelse og udfordringer ved TPG 2017 kapitel IX om koncerninterne omstruktureringer. I disse analysekapitler uddybes påvirkningen fra COVID-19 pandemien.⁵ Det illustreres i casen, hvordan COVID-19 påvirker de immaterielle aktiver og interne omstruktureringer.

Afhandlingen afsluttes med en perspektivering omkring, hvorvidt TPG 2017 udgør tilstrækkelig vejledning til koncerner i krisetider som med COVID-19.



Figur 1: Overblik over afhandlingens struktur. Kilde: Egen tilvirkning.

⁵ <http://www.euro.who.int/en/health-topics/health-emergencies/coronavirus-COVID-19/news/news/2020/3/who-announces-COVID-19-outbreak-a-pandemic>

2. Dansk og international ret

Formålet med kapitlet er at belyse den internationale og nationale hjemmel for armslængdeprincippet. Herunder vil afhandlingen fokus være på OECD's modeloverenskomst artikel 9, den danske ligningslov § 2 og TPG. Afslutningsvist vil kapitlet undersøge, hvordan opdateringer i TPG skal fortolkes i overensstemmelse med ligningslovens § 2, samt undersøge hvordan COVID-19 kan påvirke transfer pricing-forhold.

2.1. OECD's modeloverenskomst artikel 9 og armslængdeprincippet

En stor del af OECD's arbejde består i at indsamle og publicere økonomiske statistikker, der belyser landenes økonomiske politikker. Herudover udarbejder organisationen hvert halve år rapporter med økonomiske fremtidsperspektiveringer og politiske anbefalinger til de enkelte medlemslande.⁶ I takt med spredningen af COVID-19 har OECD nedjusteret forventningerne til væksten i verdensøkonomien. OECD spår en nedgang i GPD Growth Rate med op til 2 procentpoint for hver måned COVID-19-restriktionerne står på.⁷ Med nedjusteringen i væksten skønner OECD, at COVID-19 udgør den største trussel mod verdensøkonomien siden finanskrisen.⁸

Transfer pricing-problematikken bunder i spørgsmålet om, hvorvidt koncerninterne transaktioner sker på armslængdevilkår. Dette danner grundlag for armslængdeprincippet, og som følge heraf skal en kontrolleret transaktion mellem koncernforbundne selskaber afregnes til samme pris og på samme vilkår, som i en transaktion mellem uafhængige parter.⁹ Armslængdeprincippets formål er at skabe skattemæssig lighed og neutralitet i transaktioner mellem afhængige og uafhængige parter.¹⁰ Armslængdeprincippet findes i OECD's artikel 9 og skal forstås på følgende måde:

⁶ <https://www.oecd.org/about/>

⁷ https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126_126448-kerc0cs6ia&title=FFEVALUATING_THE_INITIAL_IMPACT_OF_COVID_CONTAINMENT_MEASURES_ON_ECONOMIC_ACTIVITY&fbclid=IwAR0OYMKyJbnrxZALyQo6zetrIRPbWJHCv1Yjr4KMsJwJDX6WyL2NSVbd0

⁸ https://www.oecd.org/newsroom/global-economy-faces-gravest-threat-since-the-crisis-as-coronavirus-spreads.htm?fbclid=IwAR0n6yKzgLN3SSULnBcF86EBwyRlZSfSFcqNvQTCEKihf4SXsui_XoqCgi4

⁹ Den juridiske vejledning, Version 3.4, C.D.11.2.1.1

¹⁰ Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2.udg. 2018, s. 29

“(When) conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly”.¹¹

Formålet med artikel 9 er at forhindre, at der sker en international dobbeltbeskatning, hvor der pålægges sammenlignelige skatter for den samme periode i to eller flere af de kontraherende lande. Det land hvor værdiskabelsen sker, altså hvor funktioner, aktiver og risici er placeret, er det land som har beskatningsretten. Det er det primære formål med artikel 9. Hvis der i øvrigt sker en beskatning et andet sted, har artikel 9 som sekundært formål at sikre en ligelig fordeling af beskatningsretten mellem de kontraherende lande.¹²

2.2 Dansk ret

Der findes i international skatteret et princip om, at en modeloverenskomst ikke er en selvstændig hjemmel til beskatning. Dette princip kaldes “den gyldne regel”.¹³ OECD’s artikel 9 indeholder således ikke en selvstændig beskatningshjemmel, og dermed kan der kun ske en beskatning, hvis der findes lovhjemmel i intern lovgivning.

2.2.1 Ligningslovens § 2

I dansk ret findes den centrale interne beskatningshjemmel i LL § 2, som sikrer en hjemmel til priskorrektion efter armslængdeprincippet. Essensen af armslængdeprincippet i LL § 2 er at skattepligtige koncernselskaber, ved opgørelsen af den skattepligtige indkomst, skal anvende samme priser og vilkår ved handelsmæssige og økonomiske transaktioner, som uafhængige parter ville anvende. “Handelsmæssige og økonomiske transaktioner” kan f.eks. være køb af varer, tjenesteydelser og immaterielle aktiver.

LL § 2 omfatter alle forbindelser mellem de interesseforbundne parter. Det vil sige, at korrektionsadgangen omfatter alle økonomiske elementer og øvrige vilkår af relevans for beskatningen, herunder også f.eks. forfaldstid, periodisering af renter og kurstab samt den retlige kvalifikation af transaktionen. Det fremgår af Højesteretsdommen SKM 2012, 92 HR.

¹¹ OECD Model Tax Convention, Article 9

¹² Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2.udg. 2018, s. 41

¹³ Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2.udg. 2018, s. 60

LL § 2 omfatter desuden enhver ansættelsesændring vedrørende de pågældende skattepligtiges kontrollerede transaktioner. Det betyder, at ændring af skatteyderens skatteansættelse er omfattet af den særlige 6 års frist. Det ses af Højesteretsdommen SKM 2012, 221 HR. Derfor er det alle korrektionsmuligheder i TPG som er mulige i 6 års perioden.¹⁴

2.2.2 Statsskattelovens §§ 4-6

Eftersom OECD's artikel 9 ikke er en selvstændig hjemmel til beskatning i landene, er der foruden LL § 2, også SL §§ 4-6 som ligeledes giver hjemmel til selvstændig beskatning.¹⁵ §§ 4-6 definerer hvilke indkomster og formuegoder som danner grundlag for beskatning, samt hvilke udgifter som giver adgang til fradrag. § 4 er udgangspunktet for opgørelsen af den skattepligtige indkomst, og fastsætter at alle indtægter som udgangspunkt skal medregnes ved indkomstopgørelsen. Det gælder, uanset om indtægten stammer fra Danmark eller udlandet, og uanset om indtægten er optjent fra afhængige eller uafhængige parter. Det betyder, at hvis der sælges en vare eller en tjenesteydelse i en kontrolleret transaktion, og SKAT foretager en indkomstkorrektion, så vil denne indkomst være omfattet af SL §§ 4-6. En korrektion kan dermed udløse beskatning med hjemmel i SL §§ 4-6.

2.2.3 Afskrivningslovens § 40

AL § 40 oplister en række eksempler på, hvad et immaterielt aktiv kan være. Der er altså ikke tale om en udtømmende liste over immaterielle aktiver, men AL § 40 giver en retlig kvalifikation af et immaterielt aktiv. AL § 40 indeholder sammen med LL § 2 og SL §§ 4-6 en intern hjemmel, og i Danmark beskattes overdragelse af immaterielle aktiver efter disse bestemmelser. Det betyder, at hvis en multinational koncern foretager en omstrukturering ved at flytte alle dets immaterielle aktiver fra et selskab i Polen til et selskab i Danmark, så har SKAT mulighed at vurdere, om denne flytning er sket på armslængdevilkår. Hvis ikke det er foregået på armslængdevilkår, har SKAT mulighed for at foretage en korrektion, hvis der er lovhjemmel i LL § 2, SL §§ 4-6 og AL § 40.

¹⁴ Den juridiske vejledning, Version 3.4, C.D.11

¹⁵ Wittendorff, Jens: *Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret*, 1. udg. 2009, s. 410

2.3 Transfer Pricing Guidelines

Som følge af BEPS-projektet udkom den nyeste version af TPG i år 2017, hvori der blandt andet er indarbejdet Actions 8-10. Den opdaterede TPG fra 2017 har medført en uddybning og præcisering af armslængdeprincippet, men har ikke ændret på selve betydningen af armslængdeprincippet. Udbygningen af TPG har dog medført, at armslængdeprincippet i forhold til immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer nu er blevet præciseret og i overensstemmelse med TPG kapitel 1.

I TPG finder koncerner hjælp til at fortolke LL § 2 og OECD's artikel 9. TPG er ikke folkeretligt bindende, men udgør et primært fortolkningsbidrag i henhold til artikel 31 i Wienerkonventionen, og derfor tillægges TPG retskildeværdi.¹⁶ TPG anvendes af skattemyndigheder verden over i afgørelser vedrørende transfer pricing, ligesom forarbejderne til LL § 2 henviser til TPG.

Der ses nogle væsentlige ændringer i TPG kapitel 1, som omhandler armslængdeprincippet. Men er der tale om så omfattende ændringer, at forståelsen af armslængdeprincippet er ændret fra sin grundlæggende betydning? Spørgsmålet om, hvorvidt opdateringer af TPG har betydning for fortolkningen af LL § 2, handler i bund og grund om, hvorvidt der er sket en væsentlig ændring af armslængdeprincippet, eller om der blot er tale om en præcisering. Hvis der er sket en væsentlig, materiel ændring af armslængdeprincippet i OECD's TPG, vil TPG ikke længere kunne anvendes som fortolkningsbidrag til LL § 2.¹⁷ Da der ved opdateringen af TPG i 2017 ikke var tale om en materiel ændring af armslængdeprincippet, men kun en præcisering heraf, kan TPG 2017 stadig anvendes som fortolkningsbidrag til LL 2.

¹⁶ Wittendorff, Jens: *Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret*, 1. udg. 2009, s. 259

¹⁷ Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2. udg. 2018, s. 72

2.4 Hvad betyder COVID-19 for transfer pricing?

Selskaber møder hele tiden nye udfordringer, som de skal forholde sig til. Det kan være samfundsmæssige udfordringer, interne udfordringer og økonomiske udfordringer. En af de aktuelle udfordringer, som stort set alle selskaber må forholde sig til, er COVID-19.

Afhandlingen har fokus på COVID-19, da det er en meget aktuel og alvorlig udfordring for mange selskaber lige nu. Konferencer, arrangementer og flyrejser bliver aflyst overalt i verden, hvilket har stor økonomisk betydning for selskaber. Produktionen og salget er gået i stå hos mange selskaber, og de økonomiske konsekvenser må selskaberne allerede nu se i øjnene.

Hvis en koncern har et dansk principalselskab og et kinesisk datterselskab som udfører kontraktproduktion, så har principalen i Danmark markedsrisikoen, herunder risikoen ved kapacitetsudnyttelse. Danmark må derfor bære de økonomiske konsekvenser, hvis produktionen i Kina stopper i en periode grundet COVID-19. Principalen har de strategisk vigtige funktioner, aktiver og risici samt de immaterielle aktiver og må bære konsekvenserne af COVID-19.

SAS er blot et af de selskaber som er hårdt ramt. Flyaflysninger på stribe samt lukkede grænser har ramt selskabet økonomisk. Derfor har både direktionen og medarbejderne indvilliget i at gå ned i løn.¹⁸ I alt har cirka 4000 ansatte, via deres fagforening, accepteret en midlertidig lønnedgang for at hjælpe selskabet. Det er af SAS et forsøg på at begrænse det enorme tab, som der er udsigter til. Efterfølgende har SAS meldt ud, at selskabet forventer, at der vil gå flere år, inden efterspørgslen er tilbage på niveauet før krisen. Derfor forventer selskabet at fyre 5000 ansatte.¹⁹

Alt dette har medført, at regeringen i Danmark i midten af marts lancerede en række hjælpepakker til virksomheder og selvstændige.²⁰ Det indebar bl.a. hjælpepakker i form af lønkomensation, forlængelse af momsbetaling og kompensation for aflyste arrangementer. Disse konkrete tiltag skal altså være medvirkende til at begrænse det økonomiske tab, som mange

¹⁸ <https://politiken.dk/rejser/art7725768/Tusinder-ansatte-går-ned-i-løn-for-at-sikre-SAS-overlevelse>

¹⁹ <https://finans.dk/erhverv/ECE12102429/sas-vil-fyre-5000-ansatte/?ctxref=ext>

²⁰ <https://fm.dk/nyheder/nyhedsarkiv/2020/marts/regeringen-og-alle-folketingets-partier-er-enige-om-omfattende-hjaelpepakke-til-dansk-oekonomi/>

selskaber oplever. Sidenhen er regeringen blevet enige om at forlænge og udvide hjælpepakkerne.²¹

I forhold til transfer pricing vil det betyde, at selskaber vil skulle forklare lave driftsresultater og de udskudte skattebetalinger til skattemyndighederne. Dette for at vise, at de negative resultater og de mulige tab en virksomhed har, ikke er fordi virksomheden ikke har overholdt armslængdeprincippet.

2.5 Delkonklusion

Armslængdeprincippet er kernen i transfer pricing og handler kort sagt om, at kontrollerede transaktioner skal ske på armslængdevilkår. Afhængige parter skal benytte samme vilkår og priser, som uafhængige parter vil gøre i en lignende transaktion. Armslængdeprincippet er en international, velkendt standard og findes i OECD's artikel 9.

Det er vigtigt at holde sig for øje, at OECD's artikel 9 ikke udgør en selvstændig hjemmel til at foretage priskorrektion, og en beskatningshjemmel skal således findes i national lovgivning. I dansk ret findes LL § 2, SL §§ 4-6 og AL § 40, som udgør en intern beskatningshjemmel.

Det kan konkluderes, at TPG udgør et væsentligt fortolkningsbidrag til armslængdeprincippet, og på trods af ændringer i TPG, har selve betydningen af armslængdeprincippet ikke ændret sig, og derfor anvendes disse guidelines stadig som fortolkningsbidrag.

COVID-19 er et eksempel på, at koncerner ikke kan gardere sig mod fremtidige samfundskriser. COVID-19 har vist sig at have store konsekvenser for både verdensøkonomien og de enkelte selskaber. For koncernselskaber er det principalselskabet, der bærer den økonomiske risiko af COVID-19.

²¹ <https://fm.dk/nyheder/nyhedsarkiv/2020/april/regeringen-og-alle-folketingets-partier-er-enige-om-at-justere-og-udvide-hjaelpepakker-til-dansk-oekonomi/?fbclid=IwAR13u2rgeSZQmed0HCB24tBxhYfDHJPBNmaAf1N-Ol8zNsqt0dWUNZqAYvk>

3. Immaterielle aktiver – anvendelse og udfordringer

Formålet med dette kapitel er at belyse de udfordringer, der er ved immaterielle aktiver i forhold til ejerskab, rette indkomstfordeling ud fra bidrag i koncernen og de særlige HTVI-aktiver. Desuden vil fokus være på de nutidige problematikker, som koncerner med immaterielle aktiver oplever ved COVID-19.

3.1 TPG 2017 - Definition af immaterielle aktiver og eksempler herpå

3.1.1 Betydningen af immaterielle aktiver, TPG kapitel VI og COVID-19

Action 8 fra OECD's BEPS-projekt har udbygget TPG kapitel VI om armslængdeprincippet i relation til de immaterielle aktiver. Immaterielle aktiver har stor betydning for multinationale koncerner, og de bidrager i høj grad til værdiskabelse i selskaber. I år med højkonjunktur vil de immaterielle aktiver bidrage positivt til selskabers værdiskabelse og give konkurrencefordele. Ejerskabet, og placeringen af immaterielle aktiver, har stor betydning for en koncern og påvirker allokeringen af det samlede afkast. Dermed påvirker det også, hvilket land som opnår skatteprovenuet. Det er altså ikke uden grund, at immaterielle aktiver er et område der har så stor interesse rent skattemæssigt.²² Den nuværende samfundskrise i form af COVID-19 har medført, at mange lande har lukket ned, samtidig med at kun de samfundskritiske funktioner er blevet opretholdt. Det påvirker bl.a. hotel-, restaurant- og underholdningsbranchen, hvor det er ejeren af de immaterielle aktiver, som står med det økonomiske tab som følge af COVID-19. Dog har COVID-19 også medført et øget salg via internettet, hvor Nemlig.com, Amazon m.fl. oplever en stor vækst i omsætningen.

Formålet med Action 8 og kapitel VI er, at OECD vil undgå BEPS-situationer, hvor koncerner flytter immaterielle aktiver til priser og vilkår, som ikke ville være anvendt mellem uafhængige parter.²³ Dette har OECD præciseret i TPG 2017 kapitel VI, hvor formålet var en bred og klar definition af immaterielle aktiver, som fuldt ud skulle erstatte det hidtidige kapitel VI.

Den udbyggede TPG 2017 om de immaterielle aktiver fokuserer på 2 situationer. Den ene situation er, når der sker en koncernintern overdragelse af immaterielle aktiver, hvor

²² Wittendorff, Jens: *Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret*, 1. udg. 2009, s. 724

²³ OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project - Executive Summaries, 2015 Final Reports, s. 27

udfordringen er at foretage en værdiansættelse af det immaterielle aktiv på armslængdevilkår. Den anden situation er udfordringen med koncernens resultatfordeling i den løbende samhandel, når immaterielle aktiver udnyttes som led i at sælge varer eller tjenesteydelser. Fastsættelse af armslængdepriser kan være vanskeligt, da koncernen og skattemyndighederne kan have forskellige opfattelser af de økonomiske forhold, herunder påvirkningen og konsekvenserne fra COVID-19, hvilket kan give udslag i meget store indkomstforhøjelser. Det er derfor vigtigt, at koncernen kan anvende og kender udfordringer ved TPG 2017, og at dette er afspejlet i koncernens håndtering af immaterielle aktiver. TPG 2017 har derved en afgørende betydning for koncernens resultatfordeling.

Hvis koncernens salg er reduceret eller stoppet midlertidigt som følge af begrænsninger grundet bekæmpelsen af COVID-19, og det er sket uden et tilsvarende fald i koncernens omkostninger, vil COVID-19 reducere afkastet til de immaterielle aktiver. Flere koncerner har offentliggjort, at de har svært ved at forudse de økonomiske konsekvenser i 2020, da der er usikkerhed om, hvor længe restriktionerne varer, og hvornår markedsforholdene er tilbage på samme niveau som i 2019.

3.1.2. Begrebsafgrænsning af de immaterielle aktiver

Begrebet 'immaterielle aktiver' anvendes i juridiske og økonomiske sammenhænge og begrebsafgrænsningen er vigtig for retsanvendelsen. I det følgende kapitel vil afhandlingen analysere afgrænsningen af immaterielle aktiver i henholdsvis TPG og i dansk skatteret.

3.1.2.1. Immaterielle aktiver i henhold til OECD's TPG 2017

Action 8 har central betydning for udbygningen af TPG kapitel VI omkring de immaterielle aktiver.²⁴ For at undgå BEPS-situationer havde Action 8 til formål at præcisere TPG kapitel VI, og de 3 primære forhold var at:

- 1) Vedtage en bred og klar definition af de immaterielle aktiver
- 2) Sikre at fortjeneste i forbindelse med overdragelse og anvendelse af immaterielle aktiver blev fordelt efter de enkelte koncernselskabers værdiskabelse
- 3) Udvikle transfer pricing-regler for overførsel af immaterielle aktiver der er svære at værdiansætte på transaktionstidspunktet.

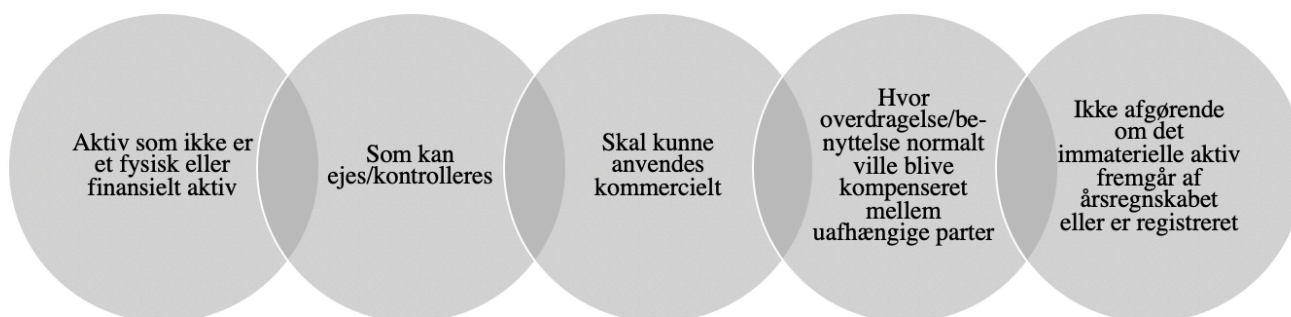
²⁴ OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project - Executive Summaries, 2015 Final Reports, s. 27

Det var vigtigt at få skabt en definition som ikke er for bred, men heller ikke er for smal. Hvis definitionen på immaterielle aktiver bliver for snæver, er der en risiko for, at der allokeres færre indtægter til de immaterielle rettigheder. Hvis definitionen omvendt er for bred, er der en risiko for, at for mange ting vil kunne anses som værende et immaterielt aktiv.²⁵

Definitionen i TPG 2017 af immaterielle aktiver fremgår af TPG kapitel 6.6:

“In these Guidelines, therefore, the word “intangible” is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances. Rather than focusing on accounting or legal definitions, the thrust of a transfer pricing analysis in a case involving intangibles should be the determination of the conditions that would be agreed upon between independent parties for a comparable transaction.”²⁶

Dermed opstiller OECD følgende krav, som alle skal være opfyldte, for at ”noget” kan være et immaterielt aktiv:



Figur 2: OECD's krav til et immaterielt aktiv. Kilde: Egen tilvirkning.

Det er ikke et krav, at aktivet kan overdrages særskilt. Der kan således godt være tale om et aktiv, som overdrages sammen med andre aktiver, det kan f.eks. være goodwill, som vedrører værdien af kunde- og forretningsforbindelser. Goodwill kan ikke overdrages alene, men skal være tilknyttet forretningsaktivitet som f.eks. overdragelse af salgsaktivitet. Det er heller ikke afgørende, om de immaterielle aktiver fremgår af årsregnskabet eller er registrerede.

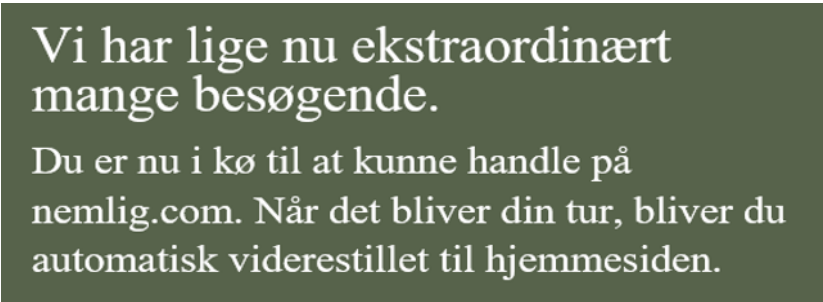
²⁵ OECD TPG 2017, kap. 6.5

²⁶ OECD TPG 2017, kap. 6.6

OECD opstiller ikke en udtømmende liste over, hvad der kan være et immaterielt aktiv, og overlader den nærmere begrebsfastsættelse til intern skatteret. Eksempler på immaterielle aktiver kan være patenter, goodwill, varemærker, rettigheder og knowhow.²⁷

Noget som ikke udgør immaterielle aktiver er gruppesynergier, da det ikke er noget som kan ejes eller kontrolleres. Et selskab kan dog drage en række andre fordele af gruppesynergier som for eksempel omkostningsbesparelser eller større mængderabat.²⁸ Det er særligt i højkonjunktur, at en principal kan opnå positive gruppesynergier, når en kontraktproducent producerer til flere lande. I relation til COVID-19 har flere principaler oplevet de økonomiske konsekvenser fra negative gruppesynergier, da salget i flere lande er helt eller delvist stoppet.

Markedsspecifikke forhold kan heller ikke udgøre immaterielle aktiver, men kan være positive i år med højkonjunktur og kan være negative i 2020 med COVID-19. Der er dog stor forskel på COVID-19-påvirkningen af markedsforholdene i de enkelte brancher. F.eks. har Nemlig.com haft en større omsætningsvækst, da salget på internetsiden voksede i slutningen af marts 2020 i forbindelse med lockdown af samfundet.

A screenshot of a website message from nemlig.com. The text is white on a dark green background. It reads: "Vi har lige nu ekstraordinært mange besøgende. Du er nu i kø til at kunne handle på nemlig.com. Når det bliver din tur, bliver du automatisk viderestillet til hjemmesiden."

Vi har lige nu ekstraordinært mange besøgende.
Du er nu i kø til at kunne handle på
nemlig.com. Når det bliver din tur, bliver du
automatisk viderestillet til hjemmesiden.

Figur 3: Udklip fra nemlig.com. Kilde: Selskabets hjemmeside (www.nemlig.com), d. 4. april 2020.

En køber til immaterielle aktiver vil derfor vurdere, om der er høj- eller lavkonjunktur, da det påvirker de økonomiske forhold fra gruppesynergier og markedsspecifikke forhold. Selvom gruppesynergier og markedsspecifikke forhold ikke i sig selv er immaterielle aktiver, så kan det stadig have stor værdi for selskaber.

Den tidligere udgave af TPG fra 2010 havde en ikke-udtømmende oplistning af eksempler på immaterielle aktiver. Hvis den tidligere definition i TPG 2010 sammenholdes med den nye

²⁷ Wittendorff, Jens: *Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret*, 1. udg. 2009, s. 743

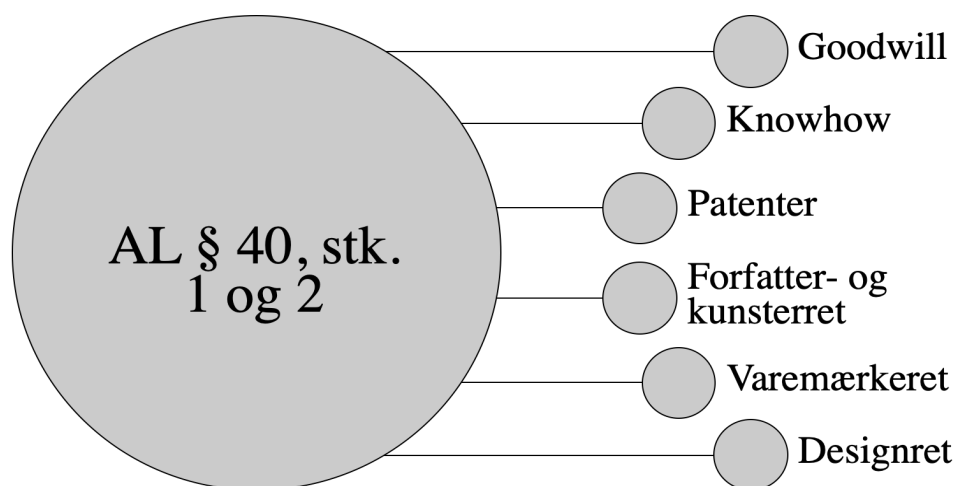
²⁸ Okholm, Klaus, PwC, *The future of transfer pricing*, 2017, s. 4

definition i TPG 2017, er definitionen på immaterielle aktiver blevet bredere.²⁹ Det betyder, at landenes skattemyndigheder kan have en forskellig opfattelse og anvendelse af 2017-definitionen for immaterielle aktiver. Det kan dermed være svært for et dansk moderselskab præcist at forudsige, hvilken værdi landene ville tillægge de immaterielle aktiver. Definitionen i 2017 af immaterielle aktiver tager dog stadig sit udgangspunkt i, hvad uafhængige parter ville have aftalt.³⁰ Et dansk moderselskab kunne have en dansk principalstruktur, hvor de immaterielle aktiver er placeret i Danmark. Moderselskabet skulle så primært forholde sig til den danske fortolkning.

TPG 2017, og det opdaterede kapitel VI om immaterielle aktiver, har dermed skabt en opdateret definition på immaterielle aktiver. En dansk indkomstændring kræver, at der er en intern lov-hjemmel, hvilket findes i AL § 40. Dette gennemgås nedenfor, ligesom det vurderes, om udbygningen af kapitel VI har medført en lovændring af AL § 40.

3.1.2.2. Den danske definition af immaterielle aktiver sker i henhold til AL § 40

Der findes ikke i dansk skatteret en generel definition på immaterielle aktiver. Den centrale bestemmelse om immaterielle aktiver findes i AL § 40, og har som TPG kapitel VI et bredt anvendelsesområde og indeholder en ikke-udtømmende liste over, hvilke immaterielle aktiver der anses som omfattet af bestemmelsen. Af AL § 40, stk. 1 og stk. 2, ses følgende eksempler på immaterielle aktiver:



Figur 4: Eksempler på immaterielle aktiver omfattet af AL § 40. Kilde: Egen tilvirkning.

²⁹ OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation 2015 Final Reports, s. 63

³⁰ Deloitte, *The new transfer pricing landscape a practical guide to the BEPS changes*, 2015, s. 17

Det er vigtigt at være opmærksom på, at bestemmelsen ikke er udtømmende, og derfor er der også andre ting, som vil kunne høre under definitionen på immaterielle aktiver. F.eks. vil en ret til at videreudvikle immaterielle aktiver også være omfattet af bestemmelsen, ligesom det også er omfattet af TPG kapitel VI. Det centrale i forhold til armslængdeprincippet er, om det er noget en uafhængig aftalepart ville have forlangt kompensation for. Dermed skal fortjeneste eller tab ved afståelse af immaterielle aktiver medregnes ved opgørelsen af den skattepligtige indkomst.

Det fremgår af den juridiske vejledning, at Skattestyrelsen kan foretage de indkomstændringer der følger af TPG, og at det er den seneste version af TPG der skal anvendes. Skattestyrelsen antager i den forbindelse, at definitionen af immaterielle aktiver i TPG kapitel VI svarer til definitionen i dansk ret, AL § 40, som er en intern lovhjemmel for danske indkomstændringer. Dermed er der ikke sket ændringer i AL § 40 på trods af den ændrede definition i TPG kapitel VI. Det bekræftes også Skatteministeren i et svar til Skatteudvalget den 23. marts 2018:

”Action 8-10 har medført en opdatering af OECD’s transfer pricing guidelines, som har betydning ved fortolkningen af den danske transfer pricing-regel i ligningslovens § 2. Der er alene tale om præciseringer og uddybninger af armslængdeprincippet. Der har derfor ikke været behov for lovgivning”³¹

3.1.2.3. Har OECD opnået målsætningen for TPG 2017 definitionen af immaterielle aktiver?

OECD ønskede, at TPG 2017 skulle indeholde en bred og klar definition af de immaterielle aktiver. Der er ingen tvivl om, at kapitel VI har fået en bredere definition, hvor ”noget” kan være et immaterielt aktivt, forudsat at kravene er opfyldt. Men er 2017 definitionen blevet en klar definition? Det vurderes ikke at være tilfældet, og der må være situationer, hvor lande kan have forskellige opfattelser af, hvor de immaterielle aktiver er placeret i koncernen og værdien af heraf.

Lande kan dermed have forskellige opfattelser af, hvordan resultatfordelingen i koncernen skal placeres i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Lande kan f.eks. have forskellige opfattelser af, hvorvidt det er tale om et low-risk salgsselskab, som skal aflønnes med TNMM EBIT, eller om der i stedet er tale om, et lokalt salgsselskab som ejer immaterielle aktiver der

³¹ Skatteministeriet, J.nr. 2018 - 1519, Svar til Skatteudvalget, spg. nr. 278

øger eller reducerer indkomsten i salgsselskabet. Ligeledes kan lande have forskellige opfattelser af resultatfordelingen i en profit split-struktur, hvor flere selskaber anses at have strategisk vigtige funktioner, værdifulde aktiver herunder immaterielle aktiver, samt at bære markedsrisici. Hvis der er foretaget indkomstændringer, kan moderselskabet søge afklaring i en MAP samt overveje en APA-anmodning til afklaring af den fremtidige resultatfordeling.

3.2. Ejerskab af immaterielle aktiver

For at belyse ejerskabet af immaterielle aktiver i en koncern involverer det identifikation af koncernselskaberne i den kontrollerede transaktion og en beskrivelse af resultatfordelingen. Resultatfordelingen skal ske på armslængdevilkår og i relation til udførte funktioner, aktiver og risiko i henhold til udvikling (D), forbedring (E), vedligeholdelse (M), beskyttelse (P) og udnyttelse (E). For immaterielle aktiver har TPG 2017 præciseret DEMPE-funktionerne som de særligt vigtige funktioner, hvor koncernselskabernes funktioner, aktiver og risici vurderes i relation til at udvikle, forbedre, vedligeholde, beskytte og udnytte de immaterielle aktiver.

Det er væsentligt at få fastlagt, hvem der har ejendomsretten til de immaterielle aktiver i en koncern, eftersom det er afgørende for indkomstallokeringen mellem koncernselskaber.³² Det har betydning for, hvem som har retten til det løbende afkast og indtægter ved salg. Her skelnes der mellem juridisk ejerskab og økonomisk ejerskab. Det juridiske ejerskab i sig selv berettiger ikke til aflønning. Kun såfremt selskabet reelt har ansatte, finansiell kapacitet til at besidde alle økonomiske risici og udføre samt kontrollere de strategisk vigtige funktioner i henhold til DEMPE-funktioner, er selskabet berettiget til residualafkastet.³³ Det økonomiske ejerskab, og dermed hvem der har markedsrisikoen ved det immaterielle aktiv, er af stor betydning. I praksis ses der på, hvem der har den faktiske og retlige råden over aktivet. Hvis den juridiske ejer ikke udøver, og heller ikke har kontrol over relevante DEMPE-funktioner i forhold til aktivet, anses det for et rent formelt ejerskab.

Selvom udgangspunktet er det juridiske ejerskab og de interne aftaler, er det selskabernes faktiske adfærd, og dermed deres placering på FAR-kurven, som er afgørende.³⁴ Dette kan dog

³² Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2.udg. 2018, s. 370

³³ OECD TPG 2017, kap. 6.40

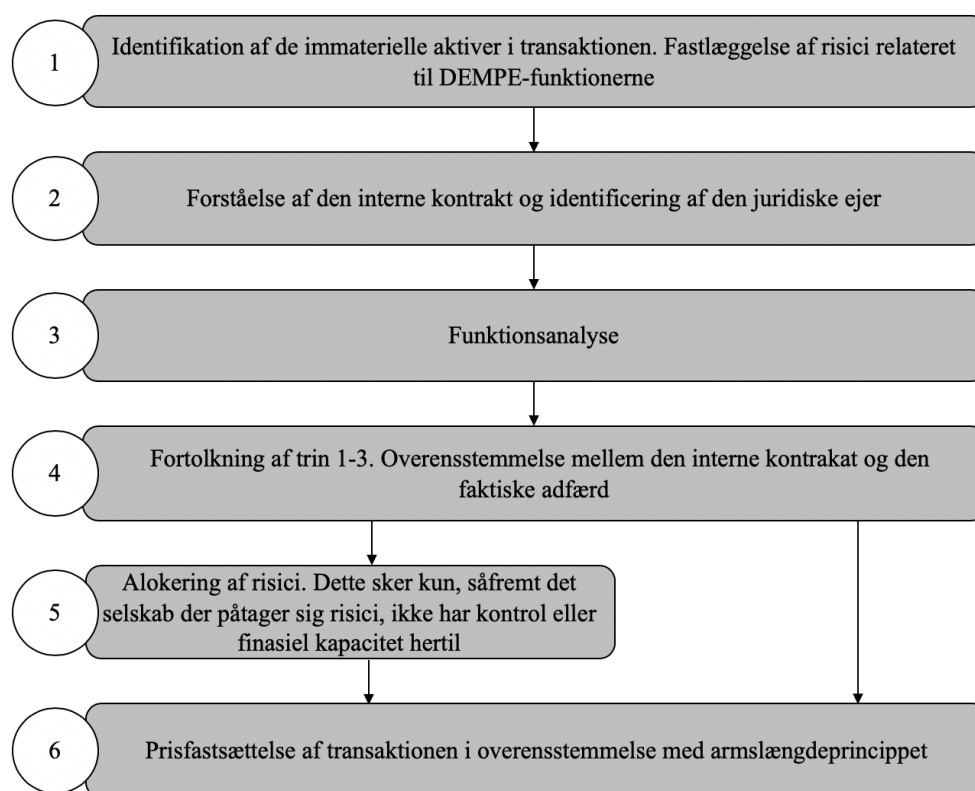
³⁴ Den juridiske vejledning, Version 3.4, C.D.11.6.2

give anledning til udfordringer mellem lande, hvorfor det er væsentligt at få dokumenteret, hvem der rent faktisk er økonomisk ejer og besidder risici og funktioner i henhold til DEMPE.

3.2.1. Risikoanalysens 6-trin om resultatfordelingen ved immaterielle aktiver

For at kortlægge hvilke koncernselskaber der skal aflønnes for bidrag til værdiskabelsen af det immaterielle aktiv, er der i TPG 2017 foretaget en stor udbygning af funktionsanalysen, hvor der er udarbejdet en ny 6-trins analyse.

Når skattemyndigheder verden over skal vurdere, hvorvidt en intern transaktion mellem koncernselskaber er sket på armslængdevilkår, skal de foretage en sammenlignelighedsanalyse. Sammenligningen kan være udfordrende i forhold til immaterielle aktiver. Det kan være svært at finde en sammenlignelig situation mellem uafhængige parter, da immaterielle aktiver ofte er unikke. For at imødegå udfordringerne ved immaterielle aktiver, bruges 6-trins analysen som hjælp og vejledning til værdiansættelsen af immaterielle aktiver. Dette ses illustreret nedenfor:



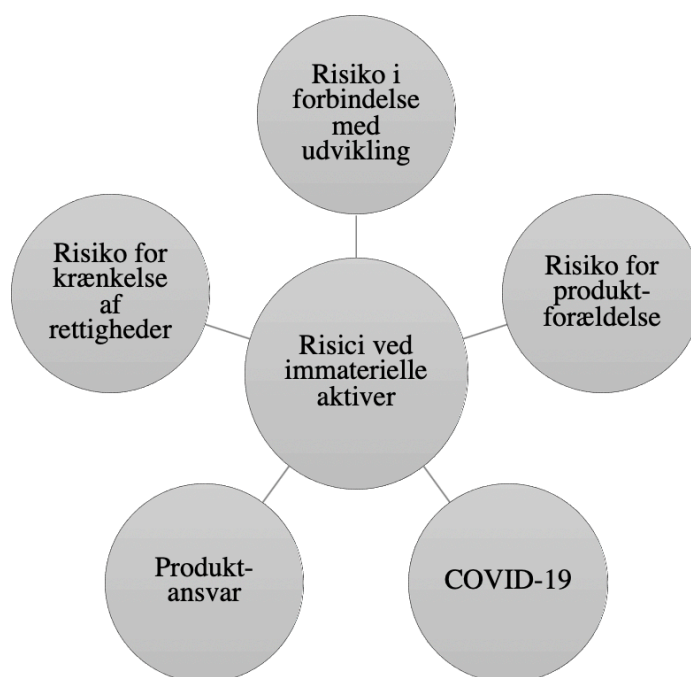
Figur 5: Illustration af 6-trins analysen. Kilde: Egen tilvirkning.

- Trin 1 om identifikation af immaterielle aktiver og fastlæggelse af risici:

Det første trin går ud på at identificere de immaterielle aktiver, der bliver udnyttet eller overdraget i transaktionen og få fastlagt risici relateret til de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne.

Eksempler på økonomiske, signifikante risici i forhold til de immaterielle aktiver kan være i forbindelse med udvikling af immaterielle aktiver eller produktforældelse. En anden meget aktuel risiko, i henhold til immaterielle aktiver, er COVID-19. En risiko ved COVID-19 er, om det tager længere tid at genstarte salget, når restriktionerne ved COVID-19 ophæves. En anden risiko er, om købsadfærden er ændret, da kunderne er blevet mere forsigtige, eller om en større del af salget sker på internettet fremfor fysisk salg i butikkerne.

Nedenfor ses en række eksempler på risici ved immaterielle aktiver.



Figur 6: Eksempler på risici ved immaterielle aktiver. Kilde: Egen tilvirkning.

- Trin 2 om forståelse af den interne kontrakt og identificering af den juridiske ejer:

Dette trin går ud på at forstå kontrakten, og identificere hvilket selskab der er den juridiske ejer. Hertil er et vigtigt element den interne aftale. Den interne aftale betragtes kun som et "starting-point", hvorefter det må vurderes, om aftalen er i overensstemmelse med den faktiske adfærd. Det er den faktiske adfærd som er afgørende. Et eksempel kan være, hvis parterne har

givet transaktionen en forkert overskrift, som ikke er i overensstemmelse med selve indholdet af transaktionen. Her er det den faktiske substans af transaktionen der skal anerkendes og ikke parternes betegnelse heraf. Har parterne ikke udarbejdet en kontrakt, skal alle aspekter vedrørende transaktionen udledes af parternes faktiske adfærd.

- Trin 3 om funktionsanalysen:

Dette trin er funktionsanalysen, hvor der tages afsæt i et DEMPE-perspektiv. Selskaber skal kompenseres for den andel af funktioner, som de udfører og kontrollerer. Nogle specifikke funktioner bidrager væsentligt til værdiskabelsen af det immaterielle aktiv. Det er særligt kontrol af R&D, kontrol over strategiske beslutninger vedrørende udvikling og styring, kontrol over budgetter samt beskyttelse af immaterielle aktiver. Retten til afkast tilfalder de selskaber, som udfører kontrolfunktioner i henhold til DEMPE-funktioner. Der ses desuden på, hvem der påtager og styrer de væsentligste risici, og hvem der har kapacitet hertil.

- Trin 4 om overensstemmelse mellem interne aftaler og den faktiske adfærd:

Ved dette trin foretages en samlet fortolkning af resultaterne udledt af trin 1-3. Det vurderes, hvorvidt de i kontrakten påtagede risici er i overensstemmelse med den faktiske adfærd, og hvorvidt den kontraktpart, som har påtaget sig risici, også er den som udøver kontrol og bærer den finansielle kapacitet hertil. Det er vigtigt at bemærke, at trin 4 kan vise om der er tale om en BEPS-situation. Det kan være tomme koncernselskaber beliggende i udlandet. TPG 2017 omtaler disse tomme koncernselskaber som cash-boxes, hvor skattemyndighederne ikke anerkender de kontrollerede transaktioner og derfor træder ud af 6-trins analysen.

- Trin 5 om en evt. allokering af risici hvis der ikke er kontrol eller finansiell kapacitet:

Dette trin indeholder en allokering af risici. Dette skal kun foretages, hvis vurderingen i trin 4 blev, at den part som påtager sig risici ikke samtidig har kontrol eller finansiell kapacitet hertil. Dette trin anvendes således til at vurdere, hvilken part der egentlig udøver kontrol. Der sker således en TP-justering af risikoallokeringen. Herefter flytter man et eventuelt over- eller underskud.

- Trin 6 om prisfastsættelsen af transaktionen efter armslængdeprincippet:

Dette trin omhandler en prisfastsættelse af transaktionen. Dette sker under iagttagelse af alle de økonomiske omstændigheder. Her sker en armslængdeafslønning for den kontrollerede

transaktion. Det er ofte aflønning i det mest simple koncernselskab, som f.eks. fastlæggelse af mark-up procenten på en TNMM Net Cost Plus aflønning af en kontraktproducent.

3.2.1.1 Vurdering af 6-trins analysen

6-trins analysen er et værktøj, som anvendes af skattemyndighederne overalt i verden for at nå til enighed omkring indkomstallokeringen. Skattemyndighederne bruger således 6-trins analysen til at vurdere selskabets transfer pricing-dokumenter og de koncerninterne aftaler.

6-trins analysen har til formål at analysere kontrollerede transaktioner involverende immaterielle aktiver, så skattemyndigheder kan afgøre, hvilke selskaber der skal have aflønning for deres bidrag til værdiskabelsen af de immaterielle aktiver.³⁵ Selskabet som bidrager med væsentlige aktiver, påtager sig risici og har kontrol i henhold til DEMPE er berettiget til residualindtjeningen.

Et andet væsentligt element er, at trin 4 og 5 i analysen bruges til at fastlægge substanskravet. Hvis der ikke er overensstemmelse mellem vilkårene i kontrakten og selskabernes faktiske adfærd, flyttes omkostninger og indtægter. Det kan f.eks. være et tysk low-risk salgsselskab, som har haft underskud i forbindelse med COVID-19. Her flytter man de økonomiske konsekvenser ved det manglende salg til det danske moderselskab, som er principalselskab. Er dette ikke gjort af moderselskabet, vil det være de tyske skattemyndigheder som laver indkomstændringen i trin 5. Hvis skattemyndighederne ikke kan anerkende transaktionen, træder skattemyndighederne ud af 6-trins analysen, og resultat heraf vil være, at selskabet nægtes fradrag for omkostninger.

3.2.2. Substanskravet og outsourcing af funktioner

En af de ting som OECD havde særlig fokus på ved opdateringen af TPG, var substanskravet. Derfor er det vigtigt at vurdere, om det selskab som modtager en aflønning, faktisk også har den finansielle kapacitet, at selskabet har ansatte som har beslutningskompetence, og at de ansatte udfører de strategisk vigtige funktioner. Dette er netop for at undgå, at der sker en udhuling af skattegrundlaget i form af flytning af indtægter til tomme cash-boxes. Hvis der er

³⁵ OECD TPG 2017, kap. 6.34

en tom cash-box på Bahamas, så vil skattemyndighederne ikke tillægge selskabet betydning, da det ikke er berettiget til afkast.³⁶

Visse funktioner kan outsources til andre koncernselskaber, men risikobærer skal fortsat have kontrol og modtage residualindtjeningen for de outsourcete aktiviteter. Der kan således ikke være et tomt selskab, som modtager residualindtjeningen. Simple funktioner omkring immaterielle aktiver kan outsources, for eksempel i salgs- eller produktionsselskaber.

I den nuværende situation med COVID-19, sendes mange ansatte midlertidigt hjem eller fyres. Den beslutning skal træffes af risikobærer, og beslutningen skal fremgå af et mødereferat. Disse beslutninger som vedrører forhold i henhold til COVID-19, kan principalen ikke outsource til et andet koncernselskab. Beslutningen skal træffes hvor der er økonomisk og faktisk ejerskab.

I modsætning hertil er der DEMPE-funktioner uden kontrol, som kan outsources til andre koncernselskaber. Et indisk serviceselskab kan godt foretage servicefunktioner i relation til beskyttelse, men de strategiske beslutninger og kontrollen hermed skal være hos principalselskabet.

3.2.3. Aflønning ved forskelle mellem ex ante og ex post afkast

Nogle gange afviger det budgetterede afkast fra det realiserede, fordi nogle risici har vist sig at være anderledes end forventet. Det kan være fordi der opstår ændringer i markedet, eller der sker uforudsete hændelser i samfundet.³⁷ Dette er COVID-19 et eksempel på, og det er vigtigt, at de koncerninterne aftaler afspejler resultatet af 6-trins analysen. TP-dokumentationen skal forklare, at eventuelle justeringer af de kontrollerede transaktioner sker efter armslængdeprincippet.

Det er særligt ved immaterielle aktiver, at der kan opstå forskelle mellem afkastet ex ante og afkastet ex post. Udgangspunktet er, at det er ex ante forventningerne på transaktionstidspunktet som bruges, så længe begge parter har den samme viden, og der ikke er asymmetrisk information, altså hvor koncernen har en væsentlig større viden end skattemyndighederne.³⁸

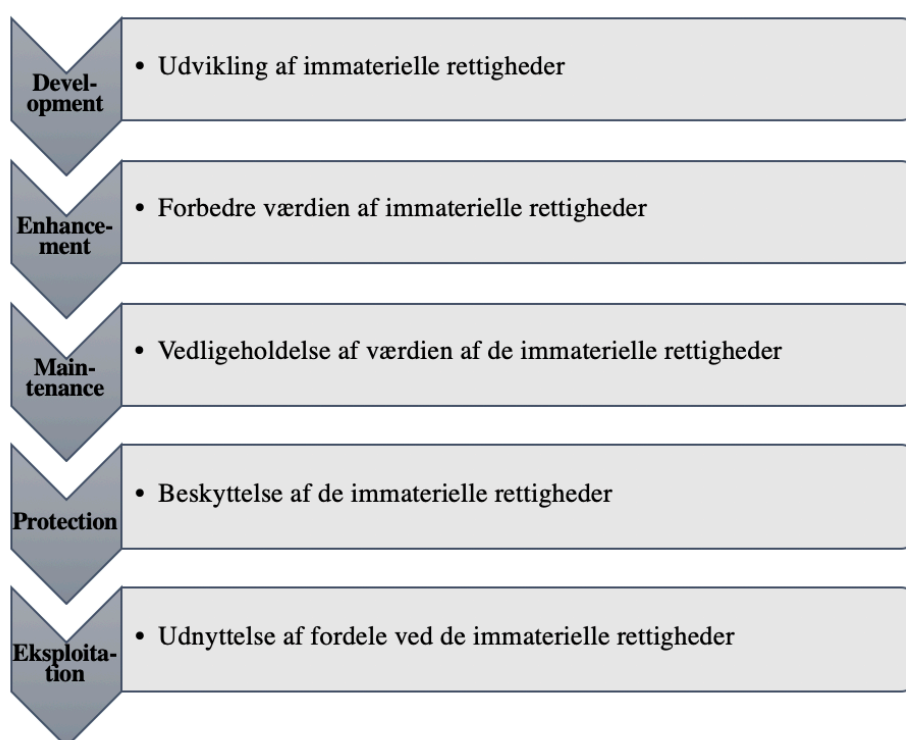
³⁶ OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project - Executive Summaries, 2015 Final Reports, s. 29

³⁷ OECD TPG 2017, kap. 6.69

³⁸ OECD TPG 2017, kap. 6.45

3.3 Immaterielle aktiver og transaktioner omfattet af DEMPE-funktioner

Det juridiske ejerskab berettiger ikke i sig selv til aflønning. Kun såfremt ejeren besidder alle økonomiske risici og funktioner i henhold til DEMPE, er denne berettiget til residualindtjeningen. DEMPE er en forkortelse for Development, Enhancement, Maintenance, Protection og Eksploitation. Ifølge OECD er det de selskaber, som foretager de mest væsentlige bidrag i henhold til DEMPE, som skal modtage den største andel af afkastet af et immaterielt aktiv - også kaldet residualindtjeningen.³⁹ De andre selskaber modtager en rutinemæssig aflønning, alt efter udførte funktioner, aktiver og risici.



Figur 7: Forklaring af DEMPE-funktionerne. Kilde: Egen tilvirkning.

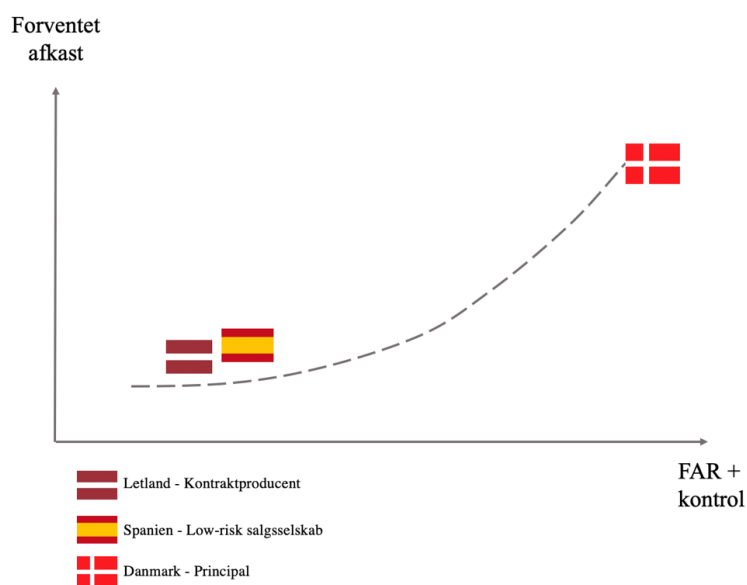
Disse DEMPE-funktioner har forskellig værdi for forskellige selskaber. For nogle selskaber, som for eksempel Novo Nordisk, vil udvikling og forbedring af de immaterielle aktiver være de vigtigste DEMPE-funktioner. For andre selskaber, som for eksempel Coca-Cola, vil fokus nærmere være på beskyttelse af de immaterielle aktiver. Betydningen af DEMPE-funktioner varierer, alt efter hvilket selskab der er tale om.

³⁹ Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2.udg. 2018, s. 386

Der skelnes mellem DEMPE-funktioner med og uden kontrol over risici. DEMPE-funktioner uden kontrol over risici er de rutinemæssige funktioner, og dermed ofte dem som et low-risk selskab udfører i form af en produktions- eller salgsvirksomhed. Disse får en rutinemæssig aflønning, ud fra de funktioner der udføres.

DEMPE-funktioner med kontrol over risici er dem som principalselskabet har. Disse funktioner giver selskabet ret til en højere indtjening.⁴⁰ Hvis disse funktioner flyttes, så flyttes en stor del af indkomspotentialt i koncernen, og der vil typisk skulle ske en exitbeskatning. Derimod, hvis principalselskabet bibeholder de fremtidige fordele, så skal der ikke ske en exitbeskatning. Det kan f.eks. være, hvor en produktionsaktivitet flyttes væk fra principalselskabet, men principalselskabet bibeholder de fremtidige fordele ved de immaterielle aktiver.

DEMPE-funktioner skal ses i henhold til et selskabs funktioner, aktiver og risici. Selskaber som har funktioner, aktiver og risici i henhold til DEMPE-funktionerne skal have en armslængdekomensation herfor.⁴¹ Det er væsentligt at få fastlagt, hvilke typer af risici som selskaber har. Nogle væsentlige risici er strategiske risici, finansielle risici, driftsrisici, transaktionsrisici og skadesrisici. Hvis et selskab besidder alle disse risici, er der en formodning for, at det selskab ligger højt på FAR-kurven og dermed er berettiget til en høj aflønning. Det selskab som besidder funktioner, aktiver og risici og har kontrollen hermed ligger højt på FAR-kurven, som illustreret nedenfor:



Figur 8: Illustration af selskabernes placering på FAR-kurven. Kilde: Egen tilvirkning.

⁴⁰ OECD TPG 2017, kap. 6.42

⁴¹ OECD TPG 2017, kap. 6.50

3.3.1. Betydningen af COVID-19 i henhold til koncernens immaterielle aktiver

COVID-19 er en stor udfordring for koncerner og kan påvirke indtjeningen hos både principalselskabet og rutineselskaberne. Bestseller-koncernen har oplevet store markeds-mæssige udfordringer, da koncernen har måtte lukke salget i fysiske butikker i en lang række lande. Hotel- og turistbranchen har ligeledes store udfordringer ved COVID-19, da de har begrænsede eller ingen indtægter, mens de ikke har kunne opnå samme fald i deres omkostninger. Flere koncerner har også måtte afskedige medarbejdere.

Hvis en kontraktproducent reducerer eller stopper dets produktion, følger det af TPG, at principalselskabet som bærer markedsrisikoen, har et reduceret residualafkast, da principalselskabet betaler de uventede omkostninger ved en lavere kapacitetsudnyttelse der er i perioden med COVID-19.

Principalselskabet ejer alle immaterielle aktiver, og COVID-19 kan medføre, at principalselskabet har en negativ indkomst i 2020. Det vil give et midlertidigt dyk i værdien af de immaterielle aktiver, da markedsafkastet er lavere eller negativt. Koncerner kan være så økonomisk pressede, at de bliver tvunget til at sælge immaterielle aktiver til en lavere pris, end hvad de normalt ville have accepteret, hvilket kan medføre en negativ indkomst i 2020. For at reducere påvirkningerne ved COVID-19, har regeringen iværksat en række tiltag for at øge likviditeten i selskaberne.

OECD udtalte tidligt i forløbet, at verden står over for den største økonomiske krise siden finanskrisen i 2008. Selv når verden er på den anden side af COVID-19, vil mange ting være forandret. Spørgsmålet er ikke længere, hvilke selskaber der vil blive ramt af COVID-19, men i hvor høj grad selskaber vil blive ramt. OECD har vurderet, at verden vil opleve en nedgang i GDP, både globalt, men også nationalt, altså i BNP, i de kommende kvartaler af 2020.⁴² Derfor er det afgørende, at der bliver iværksat internationale initiativer, hvilket OECD sammen med G20 har stort fokus på.

Principalselskabet vil vurdere behovet for at reorganisere deres aktiviteter, og kan overveje at flytte immaterielle aktiver til eksisterende eller nye koncernselskaber beliggende i andre lande. Disse overvejelser og vurderinger i forhold til koncernens struktur, geografisk placering,

⁴² www.oecd.org/coronavirus/en/

organisering og styrke er noget som principalselskabet kan gøre, for at komme bedst muligt igennem krisen og stå bedre rustet til fremtidige udfordringer.

3.4 Overdragelse af immaterielle aktiver

Ved overdragelse af immaterielle aktiver skal disse identificeres, samtidig med at det juridiske og økonomiske ejerskab af immaterielle aktiver skal fastlægges. Herefter skal der laves en udførlig analyse af, hvilket af koncernens selskaber der har funktioner, aktiver, risici og kontrol, således at den specifikke transaktion, involverende immaterielle aktiver, bliver identificeret.

En overdragelse af immaterielle aktiver, kan omfatte en overdragelse af ejendomsretten eller brugsretten over det immaterielle aktiv. Ved en overdragelse af ejendomsretten overdrages alle rettigheder der er knyttet til det immaterielle aktiv definitivt. Overdragelse af ejendomsretten kan f.eks. være salg af et immaterielt aktiv, hvorimod en overdragelse af brugsretten indebærer en løbende overdragelse af det immaterielle aktiv, herunder retten til at bruge aktivet, f.eks. ved en licensaftale.⁴³

Et moderselskab kan ønske at overdrage flere immaterielle aktiver. Her er det vigtigt, at moderselskabet vurderer, om synergieffekten mellem de enkelte immaterielle aktiver bidrager til, at den samlede værdi af aktiverne bliver højere, end værdien af aktiverne isoleret set. Såfremt der er tale om, at de immaterielle aktiver samlet bidrager til en højere værdi, skal der foretages en samlet armslængdetest heraf.⁴⁴

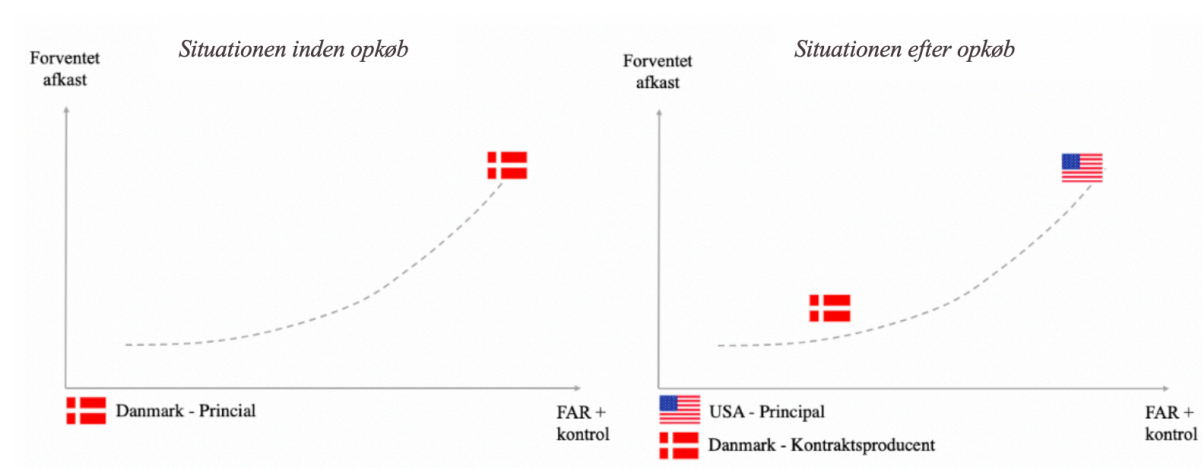
Koncerner kan også gradvist overdrage immaterielle aktiver til et eller flere koncernselskaber. Her er det vigtigt, for både koncernen og de danske skattemyndigheder, løbende at overveje hvorvidt der skal ske beskatning af de immaterielle aktiver. En gradvis overdragelse over tid kan f.eks. være, at retten til at videreudvikle flyttes.

I situationer hvor den juridiske og økonomiske ejer, altså principalselskabet, ikke længere udfører DEMPE med kontrol, skal selskabet kun have aflønning svarende til de aktiver og funktioner, som det udfører. Det er her vigtigt, at selskabet undersøger, om der er sket en overførsel

⁴³ OECD TPG 2017, kap. 6.88

⁴⁴ OECD TPG 2017, kap. 6.93

af aktiver og funktioner, som uafhængige parter ville være kompenseret for, idet det vil medføre en væsentlig reduktion i selskabets fremtidige indtjening. Er der f.eks. tale om et dansk principalselskab, som bliver opkøbt af et amerikansk selskab, og dagen efter opkøbet ændres fra et principalselskab til en kontraktproducent, vil den danske indtjening falde markant. Det danske selskab har ikke længere markedsrisikoen og har mistet den strategiske kontrol. Her er det vigtigt for det danske selskab at vurdere, om overførslen af aktiver og risiko ville have udløst kompensation mellem uafhængige parter. Opkøbet er illustreret på figuren nedenfor:



Figur 9: Situationen før og efter opkøb. Kilde: Egen tilvirkning.

Selskaber kan ønske at anvende deres bestemmende indflydelse til at manipulere overdragelsesaftalen med henblik på at udskyde beskatningen eller reducere deres indkomst. Ifølge OECD skal aftaler kun anerkendes, hvis den skriftlige aftale afspejler selskabernes faktiske handlemåde. Til vurderingen af den interne overdragelse lægges vægt på, om det koncernselskab som aktivet overdrages til, opnår det fremtidige økonomiske afkast ved aktivet, herunder om det modtagne selskab har ret til at videreudvikle det immaterielle aktiv. Desuden vurderes selve formålet med overdragelsesaftalen. Der lægges vægt på, om der er sket en ændring i de omfattede koncernselskabers udførte funktioner, anvendte aktiver, samt de økonomiske risici, som selskaberne bærer.⁴⁵

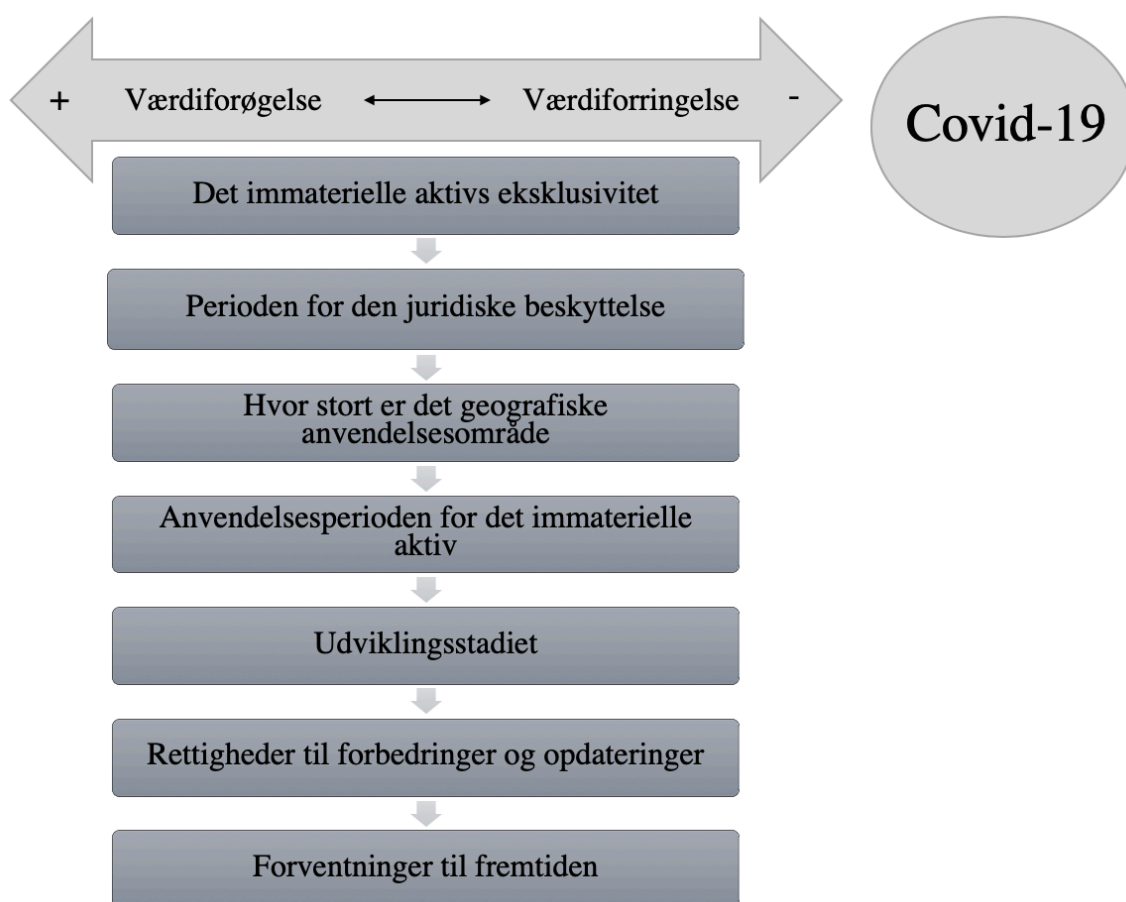
⁴⁵ Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2.udg. 2018, s. 399

3.5 Værdiansættelse af immaterielle aktiver

De største udfordringer ved overførsler af immaterielle aktiver er selve værdiansættelsen heraf. Skattemyndighederne kan mistænke de koncernforbundne selskaber for at have en interesse i at opnå så lav en beskatning som muligt. Dertil kan koncernselskaberne spekulere i at fastsætte værdien af de immaterielle aktiver lavere, end hvad uafhængige parter ville have gjort, med henblik på at opnå en lavere beskatning.

TPG kapitel VI opstiller en ikke-udtømmende liste over, hvilke faktorer der kan være væsentlige i forbindelse med fastsættelsen af priser og vilkår for en kontrolleret transaktion involverende immaterielle aktiver. Ved vurderingen af de nævnte forhold skal begge parter synspunkter tages i betragtning.⁴⁶ De danske skattemyndigheder har tilsluttet sig OECD's liste.

Listen af relevante forhold som kan påvirke værdien af de immaterielle aktiver, set i forhold til brancher som har haft lavere økonomiske resultater ved COVID-19, ses illustreret nedenfor.



Figur 10: Forhold der kan indgå i skattemyndighedernes værdiansættelse. Kilde: Egen tilvirkning.

⁴⁶ OECD TPG 2017, kap. 6.117

- *Det immaterielle aktivs eksklusivitet*

Her kan være tale om en eksklusiv eller en ikke-eksklusiv ret. Et patent medfører en eksklusiv ret og udelukker dermed, at øvrige selskaber kan gøre brug af det immaterielle aktiv. En eksklusiv ret vil medføre en markedsfordel.⁴⁷

Et eksempel i forbindelse med COVID-19 kan være et selskab, som opfinder en COVID-19-scanner. Hvis selskabet ikke har patenteret opfindelsen, vil de således ikke have en eksklusiv ret over COVID-19-scanneren. Andre selskaber har dermed mulighed for at kopiere og lave samme produkt. Havde selskabet foretaget juridisk beskyttelse af opfindelsen, og dermed opnået en eksklusiv ret, kunne det have forøget deres konkurrencefordel.

- *Perioden for den juridiske beskyttelse*

Perioden for den juridiske beskyttelse af aktivet har stor betydning for værdien af immaterielle aktiver. Det gælder f.eks. for patenter og varemærker, at beskyttelsen forhindrer konkurrenter i at anvende eller fremstille et lignende produkt. Hvis der er tale om immaterielle aktiver med en begrænset brugstid, må det konkluderes at have stor betydning for værdiansættelsen, idet varigheden af rettigheden i al fald vil påvirke parternes forventninger til fremtiden. En længere beskyttelse taler således for en værdiforøgelse af aktivet.⁴⁸

- *Hvor stort er det geografiske anvendelsesområde*

Det kan have stor betydning for værdiansættelsen, hvor de immaterielle aktiver kan anvendes. Hvis der er tale om en global rettighed, vil den givetvis være mere værdifuld for selskaberne, end hvis rettigheden var begrænset til enkelte lande.⁴⁹ Er der eksempelvis tale om en COVID-19-vaccine, der er afgrænset til det amerikanske marked, vil markedsværdien være lavere, end hvis rettigheden til vaccinen var gældende i hele verden.

- *Anvendelsesperioden for det immaterielle aktiv*

Brugstiden for det immaterielle aktiv er også et væsentligt element. Levetiden for det immaterielle aktiv danner grundlag for den løbende udvikling. Netop den løbende udvikling er vigtig for immaterielle aktiver. Koncerner kan ved videreudvikling søge om, at brugstiden forlænges.

⁴⁷ OECD TPG 2017, kap. 6.118

⁴⁸ OECD TPG 2017, kap. 6.119

⁴⁹ OECD TPG 2017, kap. 6.120

- *Udviklingsstadiet*

Udviklingsstadiet skal tages i betragtning ved værdiansættelsen af det immaterielle aktiv. I praksis kan et immaterielt aktiv blive overført før selskabet er bekendt med den egentlige nytteværdi heraf.⁵⁰ Det ses i den farmaceutiske industri og gælder f.eks. ny medicin eller en vaccine mod COVID-19.

Der gælder en hovedregel om, at immaterielle produkter der er etableret med kommerciel levedygtighed, er mere værdifulde end sammenlignelige immaterielle produkter, der endnu ikke er etableret kommercielt. Hvis koncernen forventer, at udviklingsproduktet vil medføre fremtidige kommercielle fordele, taler det for en værdiøgning af det immaterielle aktiv.

- *Rettighed til forbedring og opdateringer*

Rettigheder til forbedring har også betydning for værdiansættelsen af det immaterielle aktiv. I nogle brancher kan beskyttede aktiver relativt hurtigt blive ikke-konkurrencedygtige eller forældede. Det sker, hvis de ikke udvikles eller forbedres.⁵¹ Det er derfor vigtigt at være opmærksom på, om rettigheden til det immaterielle aktiv også inkluderer retten til forbedring og opdateringer.

F.eks. kan retten, der indebærer muligheden for at forbedre og opdatere softwareprodukter, på grundlag af en allerede eksisterende softwareplatform, udgøre forskellen på, om selskabet er first-mover og uden konkurrence, eller om selskabet træder ind på et etableret marked, der allerede rummer konkurrencedygtige produkter. Det har stor betydning for selve værdiansættelsen af produktet. Et produkt, hvortil der er rettigheder til forbedring og udvikling, har væsentlig større markedsværdi end produkter, hvor disse rettigheder ikke følger med.

- *Forventninger til fremtiden*

Det sidste der omtales i TPG, er forventninger til fremtiden, herunder fremtidigt udbytte. Hvert af de ovennævnte punkter har betydning for, hvad der kan forventes af det immaterielle aktiv i fremtiden, og dermed hvilke forventninger selskaberne kan have til det fremtidige udbytte.

⁵⁰ OECD TPG 2017, kap. 6.123

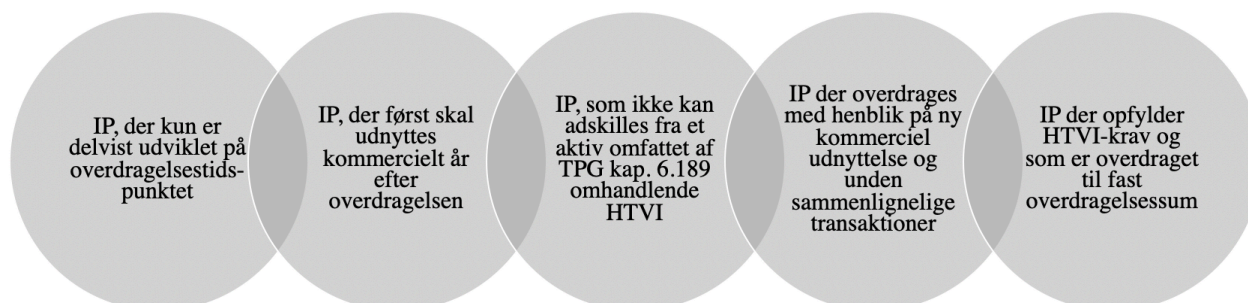
⁵¹ OECD TPG 2017, kap. 6.125

COVID-19 er en uventet og ekstern faktor, som påvirker selskabernes forventninger til fremtiden, særligt forventningerne i 2020 og muligvis også i 2021, afhængigt af hvor hurtigt og effektivt økonomien og forbruget genstartes. Som følge af COVID-19 har mange selskaber været nødsaget til at nedjustere deres forventninger til fremtiden.⁵² Selskaber har været nødsaget til at lukke produktioner, hjemsende medarbejdere samt har haft manglende mulighed for at distribuere varer. Alt dette skaber usikkerhed hos den enkelte forbruger, men også på det globale marked. Derfor ses det overalt i verden, at aktiekurserne falder, hvilket er et udtryk for, at tilliden til virksomhedernes fremtidige indtjeningsevne er faldende.

3.5.1 Hard-to-Value Intangibles (HTVI)

Selve betegnelsen Hard-to-Value Intangibles (HTVI) dækker over immaterielle aktiver, der er svære at værdiansætte. Dette skyldes, at der på transaktionstidspunktet ikke findes sammenlignelige transaktioner, og fordi den forventede indkomst fra det immaterielle aktiv er meget usikker på transaktionstidspunktet.⁵³

I TPG kapitel 6 findes en række eksempler på, hvad HTVI'er (IP), der er svære at værdiansætte, kan være:⁵⁴



Figur 11: Eksempler på hvad der kan udgøre et HTVI. Kilde: Egen tilvirkning.

For de ovenstående eksempler på HTVI'er gælder, at der foreligger en stor usikkerhed i værdiansættelsen af disse, og at der kan være informationsasymmetri mellem selskaberne og skattemyndighederne. Asymmetrien ligger i de koncerninterne forhold og den koncerninterne viden, som selskaberne har, hvilket skattemyndighederne givetvis ikke har. I de tilfælde giver den asymmetriske information skattemyndighederne mulighed for at benytte ex post resultater

⁵² www.finans.dk/finans2/ECE11961680/malet-i-roedt-danske-aktier-falder-kraftigt/?ctxref=ext

⁵³ Den juridiske vejledning, Version 3.4, C.D.11.6.6

⁵⁴ OECD TPG 2017, kap. 6.190

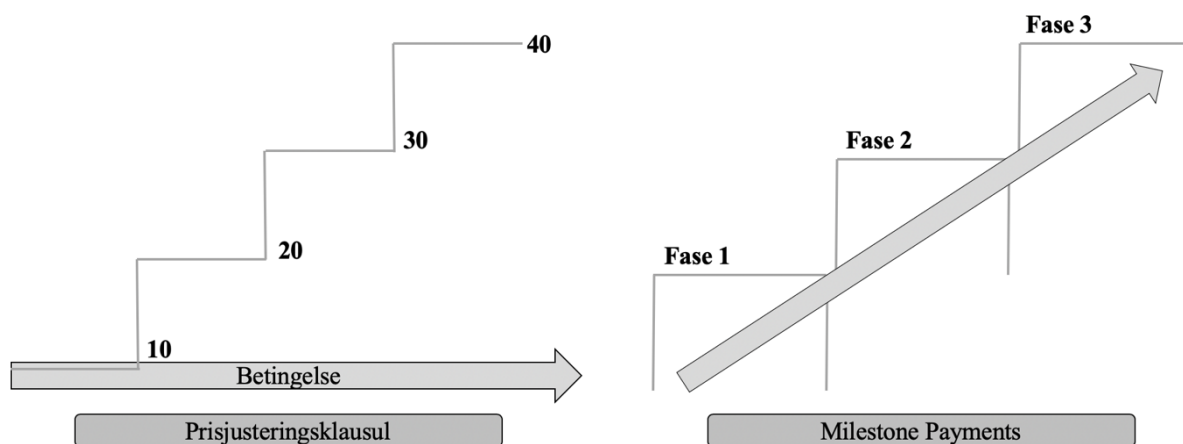
til vurdering af, om armslængdeprincippet er opfyldt ved værdiansættelsen af HTVI'er. Det betyder, at skattemyndighederne har en udvidet korrektionsmulighed ved HTVI'er.⁵⁵ Det er selskaberne som bærer bevisbyrden for, at prisfastsættelsen er korrekt. Det stiller store krav til selskabernes TP-dokumentation, og de skal kunne dokumentere, at deres forventninger afspejler deres viden på transaktionstidspunktet, ligesom de skal kunne dokumentere, at pris-afvigelser skyldes eksterne forhold, som de ikke kendte eller burde have kendt til.

F.eks. vil en vaccine mod COVID-19 kunne anses for et HTVI, hvis produktet endnu ikke er færdigudviklet. Den præcise formel for vaccinen er endnu ved at blive undersøgt, og der findes ikke sammenlignelige produkter. Hvis en koncern vælger at overdrage COVID-19-vaccinen, inden den er færdigudviklet, vil en korrekt prisfastsættelse af vaccinen være udfordrende for koncernen. Dette skyldes, at der ikke er sammenlignelige produkter, og derfor skal der tages udgangspunkt i koncernens egne beregninger. Disse er dog behæftet med stor usikkerhed, ligesom der er stor usikkerhed til det fremtidige afkast. Det betyder, at der i praksis kan være stor forskel på ex post resultaterne og ex ante resultaterne. I de situationer hvor forventningerne til det fremtidige afkast er meget usikre, kan der indarbejdes følgende prisreguleringsmekanismer i aftalen:⁵⁶

- **Prisjusteringsklausuler:** En prisjusteringsklausul anvendes typisk på færdigudviklede produkter, hvor koncernselskabet betaler et givent beløb, og efterhånden som omsætningen stiger, skal koncernselskabet betale yderligere.
- **Milestone payments:** Ved milestone payments overdrages et produkt, mens det er under udvikling. Denne prisreguleringsmekanisme anvendes ofte i medicinalindustrien. Her betaler koncernselskabet et givent beløb, hvorefter koncernselskabet betaler yderligere, hver gang et aftaleforhold opfyldes, f.eks. at medicinalproduktet opnår godkendelse.
- **Genforhandling:** Genforhandling af hele eller dele af aftalen.

⁵⁵ OECD, Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles, 2018, s. 13

⁵⁶ OECD TPG 2017, kap. 6.183



Figur 12: Illustration af prisreguleringsmekanismer. Kilde: Egen tilvirkning.

Hvis et selskab overdrager en COVID-19-vaccine, som endnu ikke er færdigudviklet, vil selskabet på nuværende tidspunkt have en forventning om at opnå en høj indtjening grundet den store efterspørgsel og mangel på en vaccine. Hvis dette skal realiseres, er det altafgørende, at selskabet bliver first-movers. Hvis selskabet ikke bliver de første på markedet, men indtræder på et etableret marked med konkurrencedygtige produkter, vil den forventede indtjening ikke realiseres.

Det formodes, at der i forbindelse med COVID-19, kan sælges immaterielle aktiver til en lavere pris uden en mulighed for at genforhandle aftalen når markedsforholdene normaliserer sig.

3.5.1.1 Moderselskabets muligheder for at undgå indkomstændringer ved undtagelser til HTVI

Udgangspunktet er, at de danske skattemyndigheder kan bruge ex post resultater, altså de faktiske resultater, som grundlag for en prisjustering af et HTVI. I TPG oplistes dog fire undtagelsessituationer hertil.⁵⁷

- 1) Den første undtagelse der kan anvendes, forudsætter at selskabet leverer:
 - a) Detaljerede oplysninger om den værdiansættelse der oprindeligt er foretaget ved overdragelsen af HTVI-aktivet. Oplysningerne skal indeholde informationer om de kendte risici og andre risici der var på overdragelsestidspunktet, og
 - b) At selskabet skal kunne indlevere pålidelig dokumentation for at forskellen mellem ex post og ex ante resultaterne skyldes en uforudsigelig udvikling, eller at

⁵⁷ OECD TPG 2017, kap. 6.193

der har været uforudsigelige begivenheder. Ligeledes skal selskabet kunne dokumentere at sandsynligheden for, at begivenheden ville indtræffe, ikke var over- eller undervurderet på overdragelsestidspunktet. Der skal ske en vurdering af forskellen mellem de budgetterede tal og de faktiske resultater.

- 2) Den anden undtagelse kan anvendes, hvis overdragelsen af HTVI'et er omfattet af en multilateral eller bilateral APA, mellem det land som overdrager og det land som modtager HTVI'et.
- 3) Den tredje undtagelse kan anvendes, hvis de faktiske tal ikke medfører en ændring af selve værdiansættelsen med mere end 20%. Det gælder, hvad end der er tale om en forhøjelse eller en nedsættelse i værdiansættelsen.
- 4) Den fjerde undtagelse kan anvendes, hvis HTVI'et i en femårig periode har været udnyttet kommercielt med salg til uafhængige parter, og hvor der ikke er mere end 20% afvigelse mellem ex post og ex ante resultaterne.

Undtagelsessituationerne bevirker, at skattemyndighederne ikke kan anvende ex post resultater og dermed skal anerkende selskabernes ex ante resultater, medmindre der foreligger helt klare omstændigheder der påviser, at prisfastsættelsen ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.⁵⁸

⁵⁸ OECD TPG 2017, kap. 6.192

3.6 Delkonklusion

OECD's arbejde med Actions 8-10 førte til en opdatering af TPG i 2017 og dermed også et nyt og opdateret kapitel VI vedrørende immaterielle aktiver. Formålet med opdateringen var at skabe en bred og klar definition af immaterielle aktiver. Det er lykkedes OECD at skabe en bred definition, men det er tvivlsomt, hvorvidt der er tale om en klar definition. Der findes i TPG ikke en udtømmende liste over immaterielle aktiver, så afgrænsningen er uklar, og der vil kunne opstå uenigheder mellem lande, om hvorvidt noget er et immaterielt aktiv eller ej.

Der kan være udfordringer i forhold til ejerskabet af de immaterielle aktiver. Selvom udgangspunktet er det juridiske ejerskab, så er det afgørende, hvem der faktisk har funktioner, aktiver og de økonomiske risici samt kontrollen hermed. Dette fastsættes også i 6-trins analysen, som er skattemyndighedernes værktøj til at vurdere aflønningen af de immaterielle aktiver i koncernen. Ved vurdering af hvilket selskab der er berettiget til residualindtjeningen, lægges der vægt på DEMPE-funktionerne. Det er vigtigt at skelne mellem DEMPE-funktioner med og uden kontrol, idet DEMPE-funktioner med kontrol berettiger til et højere afkast. Således skal det selskab der udfører DEMPE-funktioner uden kontrol kun aflønnes rutinemæssigt.

Der kan være udfordringer ved værdiansættelsen af nogle immaterielle aktiver. Det kan f.eks. være en vaccine under udvikling. Udfordringen skyldes, at der ikke findes sammenlignelige transaktioner, og at værdien af det immaterielle aktiv endnu er usikker. Når skattemyndighederne skal værdiansætte disse HTVI'er, kan ex post resultater benyttes, medmindre at der foreligger en undtagelsessituation hertil.

Det er selskabet som ejer de immaterielle aktiver der har markedsrisikoen og dermed bærer de økonomiske konsekvenser. I den forbindelse har mange selskaber været nødsaget til at nedjustere deres forventninger til fremtiden og den fremtidige indtjening i forbindelse med COVID-19. Når forventningerne til fremtiden nedjusteres, falder værdien af de immaterielle aktiver, og dermed giver COVID-19 store økonomiske konsekvenser for selskaberne.

På trods af OECD's arbejde med Actions 8-10 og TPG kap. VI, giver de immaterielle aktiver stadig anledning til problemer, både i forhold til ejerskabet, definition, overdragelse og værdiansættelse.

4. Interne omstruktureringer involverende immaterielle aktiver

Formålet med kapitlet er at give et dansk moderselskab indsigt i, hvad en intern omstrukturering indebærer, og hvorfor det er særlig relevant at undersøge omstruktureringer involverende immaterielle aktiver. Samtidig vil kapitlet give vejledning om den praktiske anvendelse af armslængdeprincippet i forbindelse med en omstrukturering, og herunder de udfordringer som omstruktureringen måtte medføre.

4.1 Definition af en intern omstrukturering og eksempler herpå

4.1.1 Generelt om interne omstruktureringer og OECD's TPG kapitel IX

OECD offentliggjorde i TPG 2017 et opdateret kapitel IX omhandlende interne omstruktureringer. OECD ønskede at præcisere TP-aspekterne ved interne omstruktureringer, herunder reglerne for en eventuel armslængdekompensation, samt aflønningen i koncernen efter omstruktureringen. Interne omstruktureringer, hvor der flyttes immaterielle aktiver i koncernen, medfører ofte store ændringer i koncernens resultatfordeling.

Immaterielle aktiver er ofte vanskelige at værdiansætte, og der kan være usikkerhed forbundet med fastsættelsen af den fremtidige profit for aktivet. Det er derfor vigtigt at kortlægge, hvem der er den økonomiske ejer til de immaterielle aktiver, og hvorvidt den økonomiske ejer er den samme som den juridiske ejer. Endvidere er det vigtigt at kortlægge, om det er alle de immaterielle aktiver, eller kun nogle af de immaterielle aktiver der overdrages i en intern omstrukturering.

Der skal foretages en præcis fastlæggelse af ændringerne ved den interne omstrukturering. Det sker ved at se på forholdene før og efter omstruktureringen, for at vurdere konsekvenserne af ændringerne som omstruktureringen måtte medføre. Herunder skal det vurderes, om der er sket ændringer i koncernselskabernes FAR profiler, og dermed ændringer i hvem der besidder funktioner, aktiver og risici, da det vil påvirke resultatfordelingen efter den interne omstrukturering.

4.1.2 Begrebsafgrænsning for interne omstruktureringer

TPG 2017 giver udtryk for, at der ikke findes en universelt anerkendt definition af interne omstruktureringer. I TPG defineres interne omstruktureringer som en grænseoverskridende omfordeling af funktioner, aktiver og risici mellem koncernforbundne selskaber.⁵⁹ En intern omstrukturering bunder ofte i en koncerns ønske om at centralisere immaterielle aktiver, risici og funktioner i et principalselskab. Omstruktureringen kan omhandle en intern overdragelse af materielle aktiver som f.eks. produktionsmaskiner, såvel som immaterielle aktiver, som f.eks. patentrettigheder. Det er derfor vigtigt at vide, hvilke aktiver der overdrages internt, og i hvilket omfang der sker ændringer i koncernselskabernes fremtidige indkomst.

OECD nævner i kapitel IX følgende typiske eksempler på interne omstruktureringer:⁶⁰

- Omdannelse af fully-fledged distributør til limited-risk distributør eller kommissionær for et koncernforbundet udenlandsk selskab, der er et principalselskab
- Omdannelse af fully-fledged producent til kontraktproducent eller toll-producent (lønproducent) for et koncernforbundet udenlandsk selskab, der er et principalselskab
- Overførsel af immaterielle aktiver til et centralt selskab i koncernen f.eks. principalselskabet
- Centralisering af funktioner i et regionalt eller centralt selskab i koncernen ved en tilsvarende reduktion i det lokale selskab. Det er overførsel af værdiskabende funktioner.

Det fremgår af ovenstående, at TPG vurderer, at de interne omstruktureringer kan flytte såvel aktiver som funktioner. Den juridiske vejledning omtaler, at der er en dansk beskatningsret, hvor der mangler beskatning for overførsel af noget, som uafhængige parter ville have betalt for.⁶¹ Det kan f.eks. være, at leverandøraftaler overføres til udenlandske koncernselskaber, der fremover skal foretage centraliseret indkøb.

Udfordringen er, at der ikke er en klar definition af, hvornår der er tale om en intern omstrukturering, og dels at en intern omstrukturering kan ske på forskellige måder. Præciseringen i

⁵⁹ OECD TPG 2017, kap. 9.1

⁶⁰ OECD TPG 2017, kap. 9.2

⁶¹ Den juridiske vejledning, Version 3.4, C.D.11.7.2.2.4

TPG kapitel IX har fokus på øget vejledning om, hvorvidt der skal ske armslængdekompensation afledt af den interne omstrukturering og fastsættelse af aflønningen i koncernen herefter.

De immaterielle aktiver der indgår i en intern omstrukturering, kan f.eks. være overførsel af patenter, trademarks, copyrights, videnskabeligt arbejde eller andet. Substanskravet i TPG kapitel IX gør, at der ikke kan overdrages immaterielle aktiver til "tomme selskaber", da disse ikke kan udføre de strategisk vigtige funktioner forbundet med at styre og kontrollere de overførte aktiver. Overdragelse kan også være opsigelse af aftaler eller genforhandling af væsentlige aftalevilkår.

Udover de overførte immaterielle aktiver, kontrakter m.v. kan der være omkostninger ved omstruktureringen forbundet med nedskrivning af aktiver, afskedigelser, osv. Hvis der overføres indkomspotentiale, skal der også ske kompensation for omkostninger i forbindelse med omstruktureringen.

Baggrunden for en omstrukturering skal være forretningsmæssig og kommerciel rationel, og det skal stille de involverede koncernselskaber bedre, end hvis omstruktureringen ikke var sket.⁶² Omstruktureringen kan være med et ønske om effektivisering, f.eks. ved at samle en større del af produktionen, for at opnå øget kontrol med indkøb eller centralisering af de immaterielle aktiver m.v. Baggrunden kan også være en forretningsstrategi for at reagere på en ændret konkurrencesituation.

I 2020 oplever flere koncerner store påvirkninger fra COVID-19, hvilket bevirker, at moderselskabet kan beslutte at etablere flere kontraktproducenter for at undgå sårbarhed i form af produktionsstop eller nedlukning. Det er vigtigt, at moderselskabet dokumenterer årsagen til omstruktureringen og de forventede påvirkninger af koncernselskaber i såvel master file som local files, så moderselskabet er forberedt på kommende TP-revisioner.

Baggrunden for en omstrukturering kan også være et ønske om at gøre værdikæden i koncernen mere rentabel. Det kan være tilfældet, hvis koncernen foretager en intern omstrukturering, hvilket medfører nedlukning af enkelte koncernselskaber, for at begrænse sit tab i en situation hvor

⁶² Den juridiske vejledning, Version 3.4, C.D.11.13.1.2.4.2

der sker en uventet nedgang i samfundsøkonomien. Det kan f.eks. være i den nuværende situation med COVID-19.

OECD TPG kapitel IX stiller 2 krav, der begge skal være opfyldt, for at der skal ske beskatning ved en overdragelse af profitpotentiale:⁶³

- 1) Transfer of something of value or a termination or substantial renegotiation of existing arrangements, and
- 2) That transfer, termination or substantial renegotiation would be compensated between independent parties in comparable circumstances.

Der skal være flyttet noget af værdi til et andet selskab, og det skal være noget som normalt ville blive kompenseret mellem uafhængige parter. Flytning af DEMPE-funktioner med kontrol er flytning af værdi og dermed indtjeningspotentiale, og noget som uafhængige parter ville betale for. Hvis der flyttes DEMPE-funktioner med kontrol til et andet selskab, opnår det modtagende selskab en mulighed for at øge sit indkomstpotentiale, og det afgivende selskab skal kompenseres for afståelse af indkomstpotentiale.

Hvis der i forbindelse med en omstrukturering sker en kompensationsbetaling til et dansk koncernselskab, som er mindre end hvad uafhængige parter ville have krævet, er det ikke i overensstemmelse med armslængdeprincippet, og skattemyndighederne kan foretage en indkomstforhøjelse af det danske koncernselskab. Dette skal ske med hjemmel i dansk ret, SL §§ 4 og 6, LL § 2 samt AL § 40. Hvis koncernens TP-dokumentation er tilstrækkelig, har de danske skattemyndigheder bevisbyrden, og skattemyndighederne skal kunne påvise, at den interne omstrukturering ikke er sket på armslængdevilkår. Er TP-dokumentationen derimod mangelfuld omkring væsentlige forhold vedrørende den interne omstrukturering, kan den danske indkomstforhøjelse fastsættes skønsmæssigt af skattemyndighederne.

Ifølge TPG kapitel IX vil skattemyndigheder ikke godkende interne omstruktureringer der alene har en økonomisk begrundelse, når disse måles efter skat. Her er der ikke tale om en forretningsmæssig rationel begrundelse, idet det alene sker for at opnå skattefordele, og

⁶³ OECD TPG 2017, kap. 9.10

armslængdeprincippet er dermed ikke opfyldt. TPG 2017 har derfor præciseret, at interne omstruktureringer skal måles før skat.

Flere lande har, som led i at reducere de økonomiske konsekvenser af COVID-19, præsenteret en lang række hjælpepakker, der skal give koncernerne likviditet og omkostningsdækning ved f.eks. at kompensere huslejeomkostninger og refusion af lønomkostninger til personale.⁶⁴ Det vil ikke være rimeligt, hvis principalselskabet giver rutineselskaberne en kompensation for manglende indtjening, og domicillandet ligeledes kompenserer for et fald i indtægter. Derfor bør indtjeningen i rutineselskaberne måles efter lokale støtteordninger men før finansielle poster.

Tilsvarende bør year-end-adjustment kun ske til 1. kvartilen (25%) da tallene for de uafhængige parter resultater i 2020 ikke foreligger før i 2021. I 2020 er der kun kendskab til de uafhængige parter årsregnskaber fra 2019 og tidligere år. De uafhængige parter kunne have lavere resultat i 2020 grundet COVID-19. Skemaet viser moderselskabets (principalens) year-end-adjustment af et low-risk salgsselskab tager højde for COVID-19-hjælpepakker. Year-end-adjustment løfter indtjeningen op til 1. kvartilen (25%).

<i>Illustration af principalens year-end-adjustment</i>	Budgetterede tal i 2020 for low-risk salgsselskab	Faktiske tal i 2020 for low-risk salgsselskab
Omsætning	100	90
Omkostning	97	92
EBIT	3	-2
Salgslandets hjælpepakker		2
EBIT efter hjælpepakker		0
Moderselskabets year-end-adjustment*		1,0

* Year-end-adjustment tager højde for hjælpepakken og løfter til 1. kvartil (25%), som er 1% af low-risk salgsselskabets omsætning

Figur 13: Eksempel på hvordan et moderselskab foretager en year-end-adjustment efter COVID-19 hjælpepakker. Kilde: Egen tilvirkning.

⁶⁴ www.fm.dk/nyheder/nyhedsarkiv/2020/april/regeringen-og-alle-folketingets-partier-er-enige-om-at-justere-og-udvide-hjaelpepakker-til-dansk-oekonomi/

4.2 Armslængdeprincippet i forbindelse med en intern omstrukturering

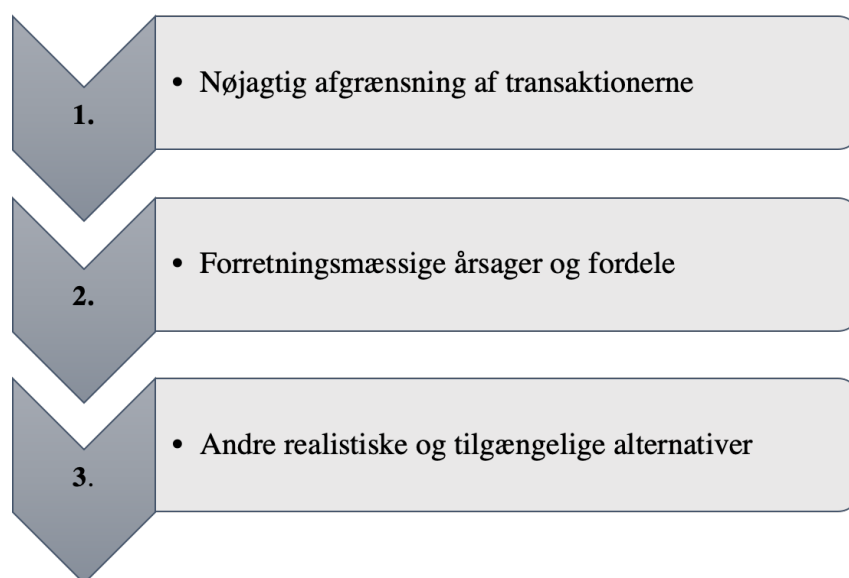
De multinationale koncerner må som udgangspunkt selv bestemme deres organisationsstruktur, så længe de interne transaktioner overholder armslængdeprincippet. Skattemyndighederne har dog, jf. TPG, ret til at korrigere de skattemæssige konsekvenser af interne omstruktureringer, hvis der mangler en kompensation, eller hvor aflønningen efter omstruktureringen ikke er svarende til aflønningen mellem uafhængige parter. De danske skattemyndigheder kan alene indkomstregulere danske koncernselskaber, hvis der mangler indkomst i Danmark, f.eks. hvis der mangler kompensation af omstruktureringsomkostninger. Her vil de danske skattemyndigheder foretage indkomstjusteringer i overensstemmelse med OECD's artikel 9, sammenholdt med henvisninger til LL § 2, AL § 40 og SL §§ 4 og 6.

Det følger af TPG kapitel IX, at omstruktureringer skal ske på armslængdevilkår. For at vurdere om en intern omstrukturering er sket på armslængdevilkår, tages der udgangspunkt i en sammenlignelighedsanalyse af følgende forhold:

- 1) Funktioner, aktiver og risici i koncernselskaberne før omstruktureringen, samt en vurdering af om resultatfordelingen tidligere er sket på armslængdevilkår
- 2) Vurdering af selve omstruktureringen og konsekvenserne herved. Herunder hvilke funktioner, aktiver og risici der flyttes mellem koncernselskaber, og i hvilket omfang der skal ske kompensation
- 3) Funktioner, aktiver og risici i koncernselskaberne efter omstruktureringen, samt en vurdering af, om resultatfordelingen efterfølgende sker på armslængdevilkår.

Først skal der ske en identifikation af forbindelserne mellem koncernselskaberne, hvortil der skal ske en identifikation af de transaktioner og koncernselskaber som påvirkes af omstruktureringen. Dette for at koncernen kender fordelingen af funktioner, aktiver og risici, henholdsvis før, under og efter omstruktureringen. Det er først når moderselskabet har foretaget en nøjagtig afgrænsning af omstruktureringen, at det kan vurderes, om armslængdeprincippet er overholdt.

TPG kapitel IX fremhæver følgende aspekter som særligt relevante, når armslængdeprincippet skal vurderes i forbindelse med interne omstruktureringer: ⁶⁵



Figur 14: Illustration af aspekter der indgår i vurderingen af armslængdeprincippet i forbindelse med en omstrukturering. Kilde: Egen tilvirkning.

Moderselskabet skal foretage en nøjagtig afgrænsning af de transaktioner som omstruktureringen omfatter, herunder en nøje vurdering af de forretningsmæssige årsager og fordele ved selve omstruktureringen. Afslutningsvist skal det vurderes, om der findes andre realistiske og tilgængelige alternativer for selskaberne. Efterfølgende afsnit vil behandle de tre punkter.

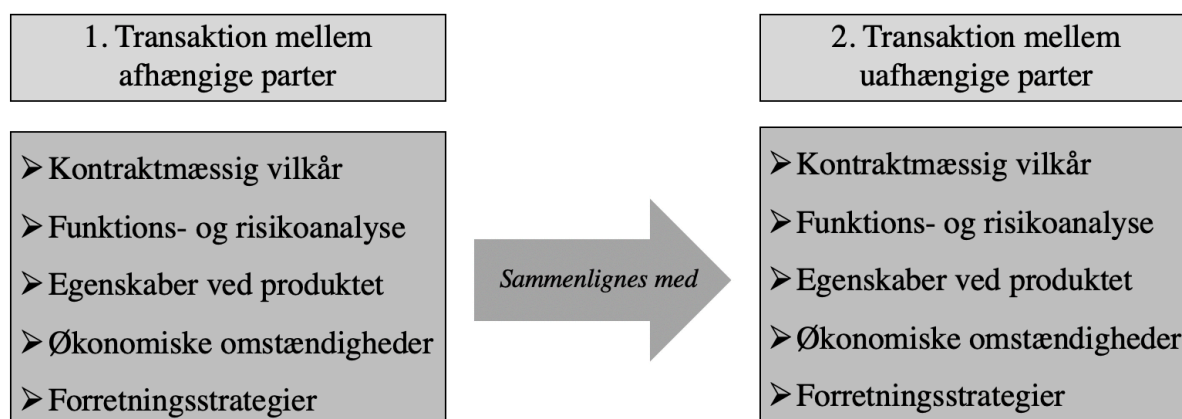
4.2.1 Nøjagtigt identifikation af de transaktioner som omstruktureringen omfatter

Første step i analysen af den interne omstrukturering er at foretage en nøjagtig identifikation af de transaktioner, som omstruktureringen omfatter, og dermed de koncernselskaber der påvirkes af den interne omstrukturering.

Armslængdeprincippet bygger på en antagelse om, at der findes, eller kan findes en tilsvarende transaktion mellem uafhængige parter, som kan anvendes til at sammenligne priser og vilkår for den kontrollerede transaktion. Til denne sammenligning kan sammenlignelighedsanalysen anvendes.⁶⁶ Denne analyse bygger på fem faktorer, hvilket ses illustreret i modellen nedenfor:

⁶⁵ OECD TPG 2017, kap. 9.14

⁶⁶ Wittendorff, Jens: *Transfer Pricing*, 2.udg. 2018, s. 213



Figur 15: Illustration af sammenlignelighedsanalysen. Kilde: Egen tilvirkning.

Analysen har 2 trin, hvoraf transaktioner mellem koncernselskaberne undersøges først. Den første del af analysen skal identificere og fastlægge forhold og omfang af den kontrollerede transaktion mellem koncernselskaberne, herunder betingelser og økonomisk relevante omstændigheder. Dette indebærer en vurdering af, om den faktiske transaktion er økonomisk rationel for hvert af koncernselskaberne. Det er ikke tilstrækkeligt, at koncernen samlet set har en fordel ved omstruktureringen. For at omstruktureringen er økonomisk rationel, kræves det, at hvert enkelt selskab individuelt oppebærer fordele ved omstruktureringen.⁶⁷ Omstruktureringen skal stille selskaberne bedre før skat for at give det mest retvisende resultat.

Den anden del af analysen skal sammenligne betingelser og økonomiske relevante omstændigheder i den kontrollerede transaktion med tilsvarende betingelser og økonomiske relevante omstændigheder i en transaktion mellem uafhængige parter. Her er funktionsanalysen essentiel, da den indeholder en analyse af placeringen af risici før og efter omstruktureringen. Flytningen af væsentlige risici har stor betydning for indkomstfordelingen i en koncern.⁶⁸

Når betingelserne for den interne omstrukturering er formaliseret, eksempelvis i en kontrakt, udgør denne kontrakt udgangspunktet for transaktionerne mellem de omstrukturerende selskaber. Den interne kontrakt er dog kun et ”starting point”, da det afgørende er parternes faktiske adfærd. Det betyder, at i tilfælde hvor parternes adfærd afviger væsentligt fra de i kontrakten fastsatte vilkår, skal omstruktureringen vurderes ud fra parternes faktiske adfærd.⁶⁹ Ligeledes, i de tilfælde hvor der ikke er udarbejdet et skriftligt grundlag for omstruktureringen, vil

⁶⁷ Den juridiske vejledning, Version 3.4, C.D.11.3.2.1

⁶⁸ OECD TPG 2017, kap. 9.19

⁶⁹ OECD TPG 2017, kap. 9.17

parternes adfærd være det afgørende element. Hvis det skriftlige grundlag ikke giver et fuldkomment billede af parternes faktiske adfærd, vil skattemyndighederne eksempelvis undersøge mødereferater og korrespondance i koncernen, der kan indikere parternes faktiske adfærd i forbindelse med omstruktureringen. Moderselskabet skal derfor udarbejde retvisende interne aftaler.

Analysen bruges til at identificere og afgrænse de transaktioner, der er omfattet af omstruktureringen. Dette kræver en analyse af de funktioner, aktiver og risici selskaberne bidrager med, både før og efter omstruktureringen.

Koncerner har, qua deres organisationsstruktur, den fordel at de kan drage nytte af hinanden. Det ses f.eks. i forbindelse med omstruktureringer, at koncerner omstrukturerer sig med henblik på at implementere en global forsyningskæde for at opnå større fælles indkøb og større volumenrabatter. En tilsvarende forsyningskæde ses ikke hos uafhængige parter, og det kan derfor være vanskeligt at vurdere, om armslængdeprincippet er overholdt. At der ikke findes en sammenlignelig transaktion mellem uafhængige parter, er dog ikke ensbetydende med, at omstruktureringen ikke er sket på armslængdevilkår. I en sådan situation vil skattemyndighederne foretage en vurdering af, om uafhængige parter ville have indgået i en tilsvarende transaktion på tilsvarende vilkår.⁷⁰

4.2.2 Forretningsmæssige årsager og forventede fordele ved omstruktureringen

Koncerner kan ligeledes ønske at foretage en omstrukturering med henblik på at etablere et principalselskab, som har en mere centraliseret kontrol og styring af produktions- og distributionsfunktioner. Konkurrenceanalysen øges i takt med den globaliserede økonomi, og behovet for at skabe besparelser fra stordriftsfordele, øget effektivitet samt en reducere af omkostninger, kan derfor være drivkraften bag en intern omstrukturering.⁷¹

En intern omstrukturering kan også være motiveret af, at der med omstruktureringen vil ske en optimering af koncernens synergier. En optimering af synergier betyder ikke nødvendigvis, at der skabes et yderligere overskud i forhold til situationen før omstruktureringen. Omstruktureringen kan være nødvendig for at opretholde en konkurrencefordel frem for at øge den, hvilket

⁷⁰ OECD TPG 2017, kap. 9.35

⁷¹ OECD TPG 2017, kap. 9.24

ikke nødvendigvis vil medføre en markant stigning i koncernens fortjeneste. Der kan også være tilfælde, hvor den forventede optimering af synergierne ikke lykkedes, f.eks. hvor implementeringen af en global forretningsmodel i praksis medfører ekstra omkostninger og mindre effektivitet.⁷²

Formålet med denne del af analysen er at fastlægge og vurdere de forretningsmæssige årsager af omstruktureringen og ligeledes foretage en vurdering af de forventede fordele, som omstruktureringen medfører.

4.2.3 Selskabernes realistiske og tilgængelige alternativer

Armslængdeprincippet bygger på forestillingen om, at uafhængige parter når de foretager en vurdering af en transaktion, vil sammenligne transaktionen med andre realistiske og tilgængelige alternativer, med henblik på at indgå den mest fordelagtige aftale. Det bygger således på en antagelse om, at selskaber kun vil indgå i transaktionen eller omstruktureringen, hvis der ikke er andre realistiske alternativer, som er mere lønsomme.⁷³

Der findes situationer, hvor koncernen ikke har haft andre realistiske og tilgængelige alternativer end at acceptere betingelserne for omstruktureringen. Det gælder f.eks. ved opsigelse af en kontrakt. Når der er tale om kontrakter, hvor selskaberne har aftalt et opsigelsesvarsel, kan et af selskaberne træde tilbage fra kontrakten, fordi der foreligger et mere attraktivt alternativ. Et opsigelsesvarsel og en eventuel kompensation skal dog afspejle, hvad uafhængige parter ville have aftalt. Et eksempel kunne være en kontraktproducent, som investerer store beløb i teknologisk produktionsudstyr ud fra den forventning, at kontraktlængden for kontraktproduktionen er langvarig. Hvis kontraktproducenten kunne blive opsagt med kort varsel, ville producenten have haft en større markedsrisiko, og den løbende indtjening skulle have været mere end TNMM Net Cost Plus, idet en mark-up på producentens omkostninger dermed ikke ville afspejle en kort opsigelsesrisiko.

Der kan være tilfælde, hvor koncernen har foretaget en intern omstrukturering, som uafhængige parter ikke ville have indgået i eller accepteret, da der findes andre mere attraktive alternativer for selskaberne. Dette opdages dog først år senere af skattemyndighederne, hvor den interne

⁷² OECD TPG 2017, kap. 9.26

⁷³ OECD TPG 2017, kap. 9.28

omstrukturering er implementeret og funktioner, aktiver og risici er flyttet. Her vil skattemyndighederne, i det land som har fået mindre, end hvad uafhængige parter ville have krævet, foretage en indkomstforhøjelse for at justere vilkårene og dermed opnå en opfyldelse af armslængdeprincippet.⁷⁴

TPG kapitel IX har præciseret, at begrebet “realistiske og tilgængelige alternativer” ikke kan medføre, at skattemyndighederne stiller krav om, at alle hypotetiske muligheder skal dokumenteres. Det ville være en unødigt dokumentationsbyrde, og OECD omtaler, at det kun er, hvis der utvivlsomt foreligger en mere attraktiv mulighed, at disse vilkår skal indgå i vurderingen af omstruktureringen.⁷⁵ Udfordringen for moderselskabet er, at skattemyndighederne i henholdsvis det afgivende og det modtagende land kan have forskellige opfattelser af de alternativer, som koncernen burde have undersøgt i forbindelse med omstruktureringen. Det anbefales derfor, at moderselskabet foretager en grundig analyse, og udarbejder en defence file, som kan bestå af præsentationer, regneark og mødereferater, og dermed kan supplere TP-dokumentationen, hvis den interne omstrukturering udtages til TP-revision. I materialet skal det klart fremgå, hvad der er det forretningsmæssige rationale bag omstruktureringen, og afvigelser hertil skal forklares. COVID-19 kan medføre, at forventningerne til interne omstruktureringer ikke indfries i år 2020. Det er derfor vigtigt at dokumentere, at forholdene er eksterne og uventede, og også ville have påvirket uafhængige parter.

4.3 Vurdering af ændringerne ved en intern omstrukturering

4.3.1 Sammenligning af situationen før og efter den interne omstrukturering

Ændringerne ved den interne omstrukturering fastlægges i en komparativ analyse af situationen før og efter den interne omstrukturering. Analysen inkluderer en vurdering af de indkomstændringer omstruktureringen vil medføre, herunder hvordan profitten skal fordeles mellem de involverede koncernselskaber. Resultatfordelingen i koncernen, og koncernselskabernes FAR profiler før og efter omstruktureringen, har afgørende betydning for vurderingen af, om den interne omstrukturering er sket på armslængdevilkår.⁷⁶

⁷⁴ OECD TPG 2017, kap. 9.30

⁷⁵ OECD TPG 2017, kap. 9.31

⁷⁶ OECD TPG 2017, kap. 9.120

Den komparative analyse skal fastlægge, hvordan funktioner, aktiver og risici behandles i forbindelse med omstruktureringen. Der kan, til trods for at funktioner, aktiver og risici overføres i forbindelse med omstruktureringen, stadig være relevante funktioner og kontrol hos det omstrukturerende selskab. En præcis afgrænsning af den omstrukturerende transaktion vil afgøre, om de faktiske kommercielle og økonomiske forhold er i overensstemmelse med de kontraktvilkår, som koncernen har fastsat. Det er parternes faktiske adfærd der er afgørende, og armslængdekompensationen for omstruktureringen skal ske i overensstemmelse med den faktiske udførsel af funktioner, aktiver og risici.⁷⁷

Den komparative analyse af situationen før og efter omstruktureringen foretages på baggrund af indkomstpotentiale og er forklaret nedenfor, hvor et fully-fledged salgsselskab omstruktureres til et low-risk salgsselskab:

Fully-fledged salgsselskabet, som tidligere var et uafhængigt salgsselskab, er blevet opkøbt af en uafhængig koncern. Ændringen sker i en intern omstrukturering, hvor immaterielle aktiver og strategiske DEMPE-funktioner overføres fra det opkøbte salgsselskab til et principalselskab. Omstruktureringen er forretningsmæssig rationel, da den køvende koncern ønsker, at de immaterielle aktiver og strategisk vigtige DEMPE-funktioner skal centraliseres i principalselskabet.

Fully-fledged salgsselskabet kunne have haft udgifter til at opbygge det lokale marked, som uafhængige parter ville ønske kompenseret. Ligeledes kan der være et fald i salgsselskabets indtjening, når indtjeningen i salgsselskabet sammenholdes med før-situationen. Efter omstruktureringen vil salgsselskabet modtage en lav TNMM EBIT-indtjening. Uafhængige parter ville have krævet en kompensation for at acceptere ændringen, eftersom uafhængige parter, som realistisk alternativ, kunne have fortsat som fully-fledged salgsselskab. Købsaftalen, hvori salgsselskabet er blevet opkøbt, kan indeholde en prisindikator for, hvad den opkøbende koncern vurderede salgsselskabet var værd som et stand-alone salgsselskab.

4.3.2 Aflønningen efter den interne omstrukturering

Det er vigtigt at forstå og identificere, hvilke funktioner, aktiver og risici der er placeret i de koncernselskaber, som er involveret i omstruktureringen, og hvilket selskab der reelt gør brug

⁷⁷ OECD TPG 2017, kap. 9.121

af disse og påtager sig risici knyttet hertil. Her skal det fastlægges, hvilket af selskaberne der efter omstruktureringen er den økonomiske ejer af de immaterielle aktiver, og hvem der udfører værdifulde funktioner i henhold til DEMPE med kontrol. Det afgørende element er selskabernes faktiske adfærd, hvilket har afgørende betydning for valget af TP-metode.⁷⁸

En intern omstrukturering, hvor resultatfordelingen i koncernen ændres kan f.eks. være, hvis et dansk moderselskab, afledt af COVID-19-restriktioner, flytter funktioner, aktiver og risici fra det danske moderselskab til et datterselskab i Polen. Det forretningsmæssige rationale er at undgå karantæne, og dermed at undgå at produktionsaktiviteterne i koncernen midlertidigt stopper. Det danske moderselskab udfører stadig væsentlige funktioner i forbindelse med salg og markedsføring og bærer risici hertil. Polen bibeholder de fremtidige indtjeningsmuligheder, når COVID-19-krisen er ovre, og således er det en varig overførsel af indkomstpotentiale fra Danmark.

De danske skattemyndigheder vil med henvisning til TPG kapitel IX og danske retsregler vurdere, om uafhængige parter ville have krævet compensation. Flytningen af funktioner, aktiver og risici tilknyttet produktionen medfører, at en væsentlig del af indkomsten flyttes fra Danmark til Polen. Det danske moderselskab skal i denne situation have en armslængdekompensation for de overførte funktioner, aktiver og risici vedrørende produktionen. De danske skattemyndigheder kan foretage en exitbeskatning, som skal modsvare værdien af det indkomstpotentiale, der overføres til Polen.

Før omstruktureringen blev det polske selskab aflønnet med TNMM Net Cost Plus, og det danske moderselskab fik en residualaflønning. Fremadrettet skal de to selskaber, ud fra en vurdering af deres respektive andel til koncernens værdiskabelse, aflønnes med residual profit split.

4.3.3 Koncerninterne omstruktureringer grundet påvirkninger fra COVID-19

En intern omstrukturering kan skyldes en koncerns ønske om at maksimere sin profit, men kan også have til formål at begrænse det økonomiske tab. Dette kunne være tilfældet i den nuværende situation med COVID-19, hvor et dansk moderselskab kunne ønske at foretage en omstrukturering som følge af et pludseligt fald i omsætningen. Et eksempel kan være en dansk

⁷⁸ OECD TPG 2017, kap. 9.108

koncern, som har tøjsalg i en række storcentre, hvor salget stoppede i en periode, med henvisning til bekæmpelsen af COVID-19.⁷⁹ I den forbindelse må selskaber vurdere, om det blot er en midlertidig nedgang i salget, om perioden trækker ud, og/eller om en del af salget er flyttet fra de fysiske butikker til online salg, der medvirker, at det ikke er rentabelt at opretholde alle de fysiske butikker.

Det ses på globalt plan, at koncerner bliver ramt af karantæne og produktionsstop som direkte følge af COVID-19. Det kan medføre store økonomiske tab for koncernerne, hvis produktionen stopper i en periode. Her kan Volkswagen-koncernen nævnes som et eksempel. Koncernen tabte i slutningen af marts 2020 hver uge omkring to milliarder euro, fordi produktionen i Europa og USA var gået i stå.⁸⁰ Koncernen kunne dog i slutningen af april starte en gradvis og kontrolleret genåbning af produktionen på koncernens største fabrikker.⁸¹

For at begrænse de økonomiske tab som COVID-19 medfører, kan koncerner vælge at omstrukturere sig. Ovenfor er forklaret et eksempel, hvor et dansk moderselskab flyttede funktioner, aktiver og risici til et polsk datterselskab der ikke var karantæneramt, således at produktionen kunne fortsætte. En intern omstrukturering kan være et værktøj, som en koncern kan gøre brug af for at mindske sit tab, hvilket kan være særligt relevant i den nuværende COVID-19-situation.

Skattemyndighederne vil vurdere, om der overføres aktiver og/eller funktioner, som uafhængige parter ville have krævet kompensation for. I den forbindelse kan det vurderes, om størrelsen af kompensationen skal være mindre, da produktionen og salget kan være negativt påvirket grundet COVID-19. Her er det vigtigt for moderselskabet at vide, at skattemyndighederne først vurderer konsekvenserne af den interne omstrukturering og størrelsen af en kompensation som er sket indkomståret 2020, når skattemyndighederne kontrollerer transaktionen i 2022. Moderselskabet anbefales derfor at se på forholdene over en længere tidsrække og grundigt begrunde i en defence file, hvilke forhold de har lagt vægt på i forbindelse med omstruktureringen.

⁷⁹ www.finans.dk/erhverv/ECE12019939/den-danske-toejkoncern-bestseller-lukker-butikker-i-en-lang-raekke-lande/?ctxref=ext

⁸⁰ www.finans.dk/erhverv/ECE12044540/coronavirus-kan-koste-over-100000-job-i-tysklands-bilindustri/?ctxref=ext

⁸¹ <https://www.berlingske.dk/internationalt/8000-ansatte-producerer-igen-biler-paa-volkswagens-hovedfabrik>

4.4 Delkonklusion

OECD's arbejde med TPG kapitel IX om omstruktureringer, førte ligesom med kapitel VI om immaterielle aktiver, ikke til en entydig og klar definition af begrebet. En intern omstrukture-ring dækker derfor over mange forskellige scenarier, hvor en koncern foretager en grænseover-skridende omfordeling af funktioner, aktiver og risici, hvilket kan medføre en flytning af ind-tjeningspotentiale.

Det følger af TPG kapitel IX, at en intern omstrukturering skal ske på armslængdevilkår. Til vurderingen af, om armslængdeprincippet er overholdt, er det vigtigt først at fastlægge en nøj-agtig afgrænsning af transaktionerne, der er omfattet af omstruktureringen. Herunder hvordan funktioner, aktiver og risici er placeret henholdsvis før og efter omstruktureringen. Her foreta-ges en sammenlignelighedsanalyse, hvor den kontrollerede transaktion sammenlignes med en tilsvarende transaktion mellem uafhængige parter. Herefter skal der foretages en vurdering af de forretningsmæssige årsager og fordele der ligger bag omstruktureringen. Afslutningsvist skal det vurderes, om selskaberne har haft andre, realistiske alternativer. Her er det et afgørende element, om uafhængige parter ville have indgået i omstruktureringen.

Selve aflønningen af en intern omstrukturering skal ligeledes følge armslængdeprincippet. Her- under er det afgørende, hvilket selskab der efter omstruktureringen udfører værdifulde funkti- oner og aktiver, og har risici og finansiell kapacitet hertil. Aflønningen skal således ske ud fra selskabernes faktiske adfærd.

Interne omstruktureringer involverende immaterielle aktiver giver selskaberne mulighed for at skabe en mere centraliseret styring og at maksimere sine fordele, men kan også være begrundet i at undgå eller begrænse de negative effekter af COVID-19.

5. Salus koncernen - en egenkonstrueret case

Kapitlet illustrerer, hvordan den teoretiske viden fra afhandlingens forrige kapitler kan anvendes i en praktisk, egenkonstrueret case. Herved vises anvendelsen af armslængdeprincippet i en multinational koncern, som foretager en intern omstrukturering involverende flytning af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, hvilket medfører en ændring af resultatfordelingen i koncernen. Kapitlet fokuserer på de TP-retlige overvejelser og udfordringer, som et dansk moderselskab kan opleve i forbindelse med en koncernintern omstrukturering. Koncernen har 1/5 2020 – 30/4 2021 som regnskabsperiode og det vedrører indkomståret 2020.

TPG kapitel IX understreger vigtigheden af, at koncernen anvender armslængdeprincippet i en koncernintern omstrukturering, hvor vurderingen skal ske i følgende 3 situationer:

- 1) Situationen **før** omstruktureringen. Hvem har funktioner, bidrager med aktiver og bærer risici ved immaterielle aktiver og har DEMPE-funktioner med kontrol? Hvordan er resultatfordelingen?
- 2) Situationen ved **selve** omstruktureringen. Hvilke funktioner, aktiver og risici flyttes og hvordan ændrer det resultatfordelingen i koncernen? Ville uafhængige parter kræve kompensation?
- 3) Situationen **efter** omstruktureringen. Hvordan er aflønningen af koncernselskaberne efter omstruktureringen? Hvor ligger selskaberne på FAR-kurven efter omstruktureringen?

5.1 Beskrivelse af Salus koncernen

Salus A/S er et dansk moderselskab stiftet i marts 2016, og har sit navn fra den latinske betegnelse for sundhed. Selskabet er stiftet af en række anerkendte forskere inden for medicinalindustrien og er beliggende i Aalborg. Aktiviteten i selskabet omhandler udvikling, produktion og salg af forskellige typer af vacciner. Det har været en stor succes, og de dansk-udviklede vacciner har vundet stor international anerkendelse. Moderselskabet har nogle af de mest betydningsfulde forskere inden for medicinalbranchen, som har specialiseret sig inden for vaccineudvikling. Selskabet har modtaget flere priser for deres banebrydende forskning inden for medicinalbranchen.

Bekymret over COVID-19-pandemien begyndte det danske moderselskab, Salus A/S, i februar 2020 at arbejde på at skabe en vaccine som kunne bekæmpe COVID-19. Udviklingen af COVID-19-vaccinen sker i samarbejde med Aalborg Universitetshospital, hvor Salus A/S stiller moderselskabets knowhow, ressourcer og testfaciliteter til rådighed. Det danske moderselskab opnår det juridiske og økonomiske ejerskab til den færdige vaccine.

Den 1. maj 2020 kunne Salus A/S stolt meddele, at de på rekordtid havde udviklet en vaccine mod COVID-19. Moderselskabets vaccine havde bestået de kliniske forsøg, ligesom vaccinen også var testet på COVID-19-patienter på Aalborg Universitetshospital. Patienterne, som havde fået COVID-19-vaccinen oplevede ingen bivirkninger som følge af vaccinen. Med vaccinen lykkedes det at undgå brug af respirator i forbindelse med indlæggelsen, og patienterne kunne dermed udskrives hurtigere.

Salus A/S havde opnået såvel danske som internationale markedsgodkendelser, og produktionen af COVID-19-vaccinen, ved navn "Covidone", var klar til at blive produceret og solgt. Covidone er en sikker og effektiv vaccine som kan anvendes af såvel COVID-19-patienter til bekæmpelsen af virussen, såvel som andre der ønsker et forstærket immunforsvar og dermed at undgå virussen.

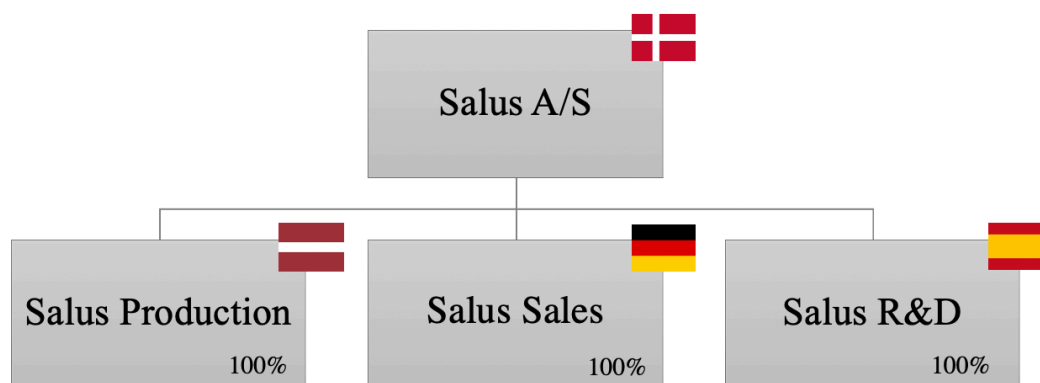


Figur 16: Salus A/S' produkt.

Kilde: www.europeanpharmaceuticalreview.com/news/115300/cepi-calls-for-2bn-of-funding-for-coronavirus-vaccine/ + egen tilvirkning

Der er stor markedsefterspørgsel på Covidone, da det danske moderselskab er den første koncern, der kan tilbyde en internationalt godkendt vaccine mod COVID-19. Koncernen har haft som mål at blive first-mover, og denne strategi er lykkedes. Salus A/S får mange henvendelser fra eksterne medicinalkoncerner, som er interesserede i at overtage produktionen og salget af

Covidone. Det samlede salg af Covidone forventes at udgøre et flercifret milliardbeløb. Salus A/S ønsker ikke at sælge til andre medicinalkoncerner, da moderselskabet selv har international salgserfaring fra tidligere udviklede vacciner og ønsker dermed selv at stå for distributionen af vaccinen. Salus koncernen består ud over det danske moderselskab af tre 100% ejede datterselskaber, der kan ses i figuren nedenfor.



Figur 17: Koncernstrukturen i Salus A/S. Kilde: Egen tilvirkning.

Koncernen består af et produktionsdatterselskab beliggende i Letland, et salgsdatterselskab beliggende i Tyskland og endelig et forsknings- og udviklingsdatterselskab (R&D) beliggende i Spanien. Fælles for de 3 datterselskaber er, at de er low-risk selskaber, som kun udfører rutinefunktioner, mens det danske moderselskab er principalselskab. Dette beskrives nærmere i det følgende.

5.1.1 Det danske moderselskab, Salus A/S

Det danske moderselskab, Salus A/S, er koncernens moderselskab. Det danske selskab har den primære markedsrisiko, ligesom de immaterielle aktiver er centraliseret i moderselskabet. Salus A/S står for markedsføring og udvikling af kampagner, mens datterselskabet i Tyskland står for salget af produkterne.

De strategisk vigtige udviklingsaktiviteter i forbindelse med Covidone er placeret hos moderselskabet, ligesom moderselskabet besidder knowhow og har erfarne medarbejdere med stor viden inden for virussygdomme, herunder COVID-19. Moderselskabet bestemmer ligeledes produktionsforløbet, hvor det er afgørende, at produktionen af vaccinen sker under de sundhedsfaglige retningslinjer for at opretholde godkendelsen for Covidone. Testproduktion, udvælgelse af leverandører og produktstyring sker i moderselskabet, mens rutineproduktionen

udføres af produktionsselskabet i Letland. Vedligeholdelse og beskyttelse af de immaterielle aktiver, hvilket omfatter varenavn, produktmærke og selve formelen bag Covidone, er centralt placeret hos det danske moderselskab. Dette omfatter også den juridiske beskyttelse i form af patentet til den eftertragtede vaccine.

Beslutningskompetence, kontrol og markedsrisiko er også placeret hos moderselskabet. Selskabet har ansatte i Danmark, som udfører funktioner og træffer beslutninger. Det danske moderselskab er således ansvarlig for alle de strategisk, vigtige funktioner i koncernen i henhold til DEMPE-funktioner. Selskabet har finansiell kapacitet til at påtage sig risici og besidder de økonomiske risici i forhold til den udviklede vaccine. Ved reklamationer og produktorisici er det moderselskabet som bærer de økonomiske konsekvenser. De immaterielle aktiver er placeret hos moderselskabet, som forventer et stort overskud ved salget af Covidone.

Moderselskabet har stort fokus på funktioner, aktiver og risici i forhold til at udvikle, forbedre, vedligeholde, beskytte og udnytte det immaterielle aktiv. Moderselskabets fokus skal fastholde en høj værdi af de immaterielle aktiver. Det var altafgørende, at moderselskabet fik det internationale patent for Covidone, således at konkurrenter ikke må anvende samme vaccine som den danske.

Som principalselskab får moderselskabet residual aflønningen, som er det overskud eller underskud, der er tilbage efter en rutinemæssig aflønning af low-risk selskaberne.

5.1.2 Produktionsdatterselskabet i Letland, Salus Production

Datterselskabet i Letland udfører produktionen af Covidone, efter de retningslinjer som moderselskabet har fastsat. Der må ikke foretages afvigelser herfra, og selv de mindste produktionsændringer drøftes med det danske moderselskab. Moderselskabet bærer markedsrisikoen for produktionen.

Moderselskabet valgte at placere rutineproduktionen i Letland, da landet er kendt for loyale medarbejdere med en god teknisk indsigt. Endvidere er omkostningsniveauet i Letland væsentligt under det danske omkostningsniveau. Moderselskabet, som får residualindtjeningen, opnår

dermed en betragtelig fordel ved location savings, da produktionen i Letland sker til lavere produktionsomkostninger.⁸²

Der er løbende dialog mellem Danmark og Letland, eftersom Letland skal afrapportere til det danske moderselskab, så Danmark løbende kan foretage justeringer og tilpasninger, så produktionen glider optimalt.

I den interne kontrakt mellem Danmark og Letland er Letland omtalt som kontraktproducent, og får således et lavt men stabilt overskud. Alle Covidone-produkter sælges til det danske moderselskab, mens det fysiske vareflow sker til det land som køber vaccinen. En del af salget varetages af søsterselskabet Salus Sales, der er beliggende i Tyskland.

5.1.3 Salgsdatterselskabet i Tyskland, Salus Sales

Datterselskabet i Tyskland køber varerne af moderselskabet i Danmark og sælger herefter varerne til offentlige myndigheder, hospitaler og apoteker i hele verden. Salget sker udelukkende B2B. Det er moderselskabet i Danmark som har indgået salgsaftalerne, og det tyske salgsselskab, Salus Sales, foretager opfølgning og håndterer kundekontakten. Salgsselskabet er strategisk placeret i Tyskland, eftersom der er gode eksportmuligheder. Selskabet i Tyskland ejer ingen immaterielle aktiver, bærer ikke større markedsrisici og har begrænsede funktioner i forhold til salget, som sker i henhold til moderselskabets retningslinjer.

5.1.4 Forsknings- og udviklingsdatterselskabet i Spanien, Salus R&D

Det spanske datterselskab udfører simple forsknings- og udviklingsopgaver (R&D) i relation til koncernens produkter, herunder Covidone. Selskabet skal løbende rapportere til det danske moderselskab, som har central styring af forsknings- og udviklingsopgaverne i Spanien. Således foretager datterselskabet kun rutinefunktioner i form af aftalte forskningsopgaver. Moderselskabet bestemmer budgettet for datterselskabets aktiviteter, og enhver afvigelse skal drøftes med moderselskabet. Datterselskabet kan træffe mindre operationelle beslutninger. Datterselskabet i Spanien bærer ikke udviklingsrisici og ejer ingen immaterielle aktiver.

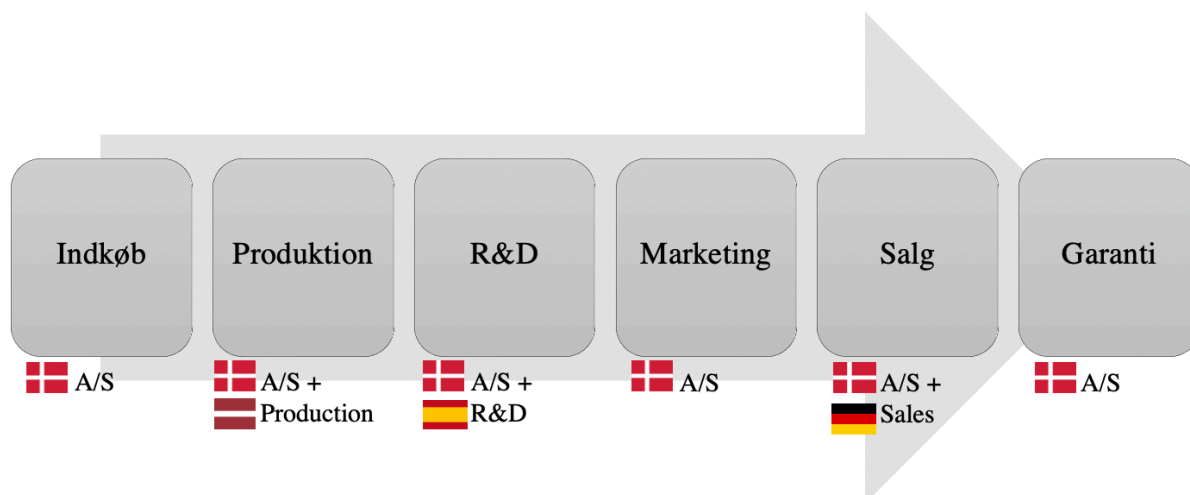
⁸² www.ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Wages_and_labour_costs/da

5.2 Beskrivelse af markedet

Salus A/S er en anerkendt og respekteret del af medicinalindustrien. Selvom moderselskabet først er stiftet i 2016, er det kendt for at have nogle af verdens førende forskere inden for virus sygdomme og vaccineudvikling. Salus A/S opererer på B2B-markedet, eftersom de ønsker at sælge deres vacciner til offentlige myndigheder, sygehusvæsenet og apoteker.

COVID-19 er en pandemi som har medført stor efterspørgsel efter en vaccine mod virussen, da den i flere brancher har medført en historisk opbremsning af verdensøkonomien, og der frygtes et nyt udbrud til efteråret. Verden er derfor meget købeklar, og Salus A/S har den fordel, at de er first-mover med den godkendte vaccine. De har allerede indgået købsaftaler med lande som USA, Frankrig og Italien.

I koncernens værdikæde spiller moderselskabet en afgørende rolle. Det er moderselskabet som udfører de vigtige funktioner, aktiver og risici, mens datterselskaberne udelukkende udfører low-risk rutinefunktioner. Som det ses af nedenstående værdikæde, er det danske moderselskab bærende i alle dele af værdikæden, mens de 3 udenlandske datterselskaber udelukkende udfører rutinemæssige bidrag.



Figur 18: Koncernens værdikæde, hvor Salus A/S er det centrale selskab. Kilde: Egen tilvirkning.

Salus A/S vil fokusere på salget til verdens største og stærke økonomier, hvor priserne vil være højere end i ulandene. Ved et eventuelt salg til ulande kan der være udfordringer med logistikken, eftersom disse lande har en mere ustabil infrastruktur. Disse forhold gør, at ulande ikke er attraktive at sælge i. Infrastrukturen må forventes at fungere bedre i ilande, hvorfor det vil være lettere at distribuere produkterne her. Koncernen vurderer desuden, at købekraften i ulande

ikke er stærk nok til at kunne opveje de omkostninger, der er forbundet med udfordringerne ved at indtræde på disse markeder. Derfor er målgruppen for salget af vaccinen ilande.

En række lande forsker intensivt i en lignende COVID-19-vaccine, men udviklingen af vaccinen kræver specialviden, da COVID-19 er en ny og uventet virussygdom. Der er store udviklingsomkostninger, og teknologisk er det en vanskelig opgave at producere en vaccine, hvilket desuden forudsætter at der opnås godkendelse. Dette medfører, at der er høje adgangsbarrierer for at komme ind på markedet.

Salget af Covidone afhænger af landenes strategier mod COVID-19. Salget af vaccinen kan blive påvirket af, hvorvidt landene har som strategi at opnå flokimmunitet. Hvis det lykkedes at opnå flokimmunitet, vil der ikke være samme interesse for vaccinen, og salget kan blive mindre end forventet. Verdenssundhedsorganisation WHO fraråder lande at bruge flokimmunitet som strategi, og det formodes desuden at befolkningen i ilande gerne vil betale for den sikkerhed der er i at få vaccinen.⁸³

Den markedsmæssige risiko er centralt placeret hos det danske moderselskab, Salus A/S, som også bærer omkostninger til forskning, udvikling og produktion af vaccinen. Moderselskabet bærer desuden risikoen for, at fremtidige konkurrenter udvikler en vaccine og vinder markedsandel. Markedets efterspørgsel og købekraft er risici, som moderselskabet må indregne i deres tal og salgsforventninger.

En anden risiko er, hvis COVID-19 muterer, og at der derfor skal skabes en ny vaccine. Dette vil reducere salget af den hidtidige vaccine, og Salus A/S vil være nødsaget til at videreudvikle deres vaccine for at bibeholde sin markedsposition. Der er en del usikkerhedsfaktorer forbundet med markedsefterspørgslen og udviklingen af COVID-19, og det er derfor svært præcist at beregne, hvordan salget af Covidone vil blive.

⁸³ www.pov.international/coronaviden-19-04-dognets-vigtigste-links/

5.2.1 Beskrivelse af COVID-19

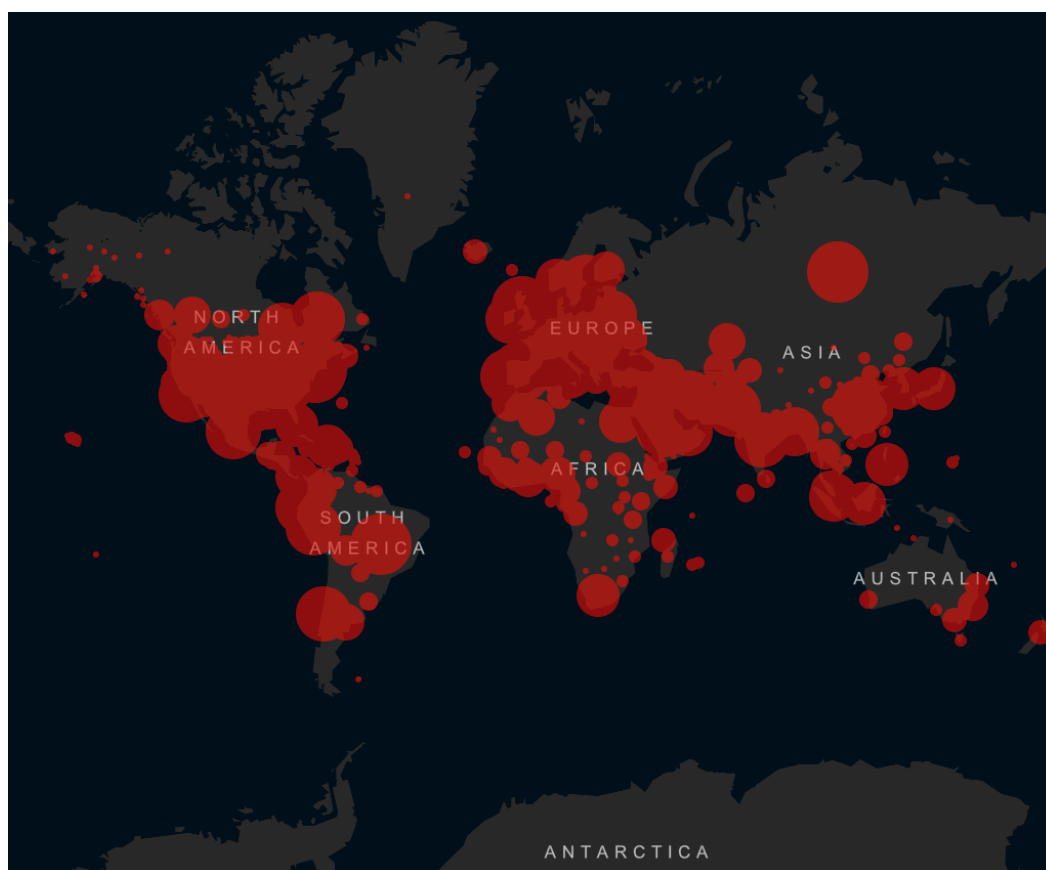
Den 11. marts 2020 erklærede WHO den nye COVID-19-virus for en pandemi.⁸⁴ COVID-19 omtales i daglig tale også som coronavirus og er en overordnet betegnelse for en bestemt type af virusser, der ligner hinanden men har små variationer. Virusser som SARS og MERS er typer af coronavirus, og COVID-19 siges at være en fætter til SARS.

COVID-19 forårsager luftvejsinfektion, der kan medføre en livstruende lungebetændelse. Ældre og personer med svækket immunforsvar er særligt udsatte, men den nye COVID-19 er meget smitsom og kan ramme alle. Virussen smitter fra menneske til menneske, når de virusramte dråber kommer i kontakt med slimhinder, typisk via mund, næse og øjne. De smitsomme dråber skabes ofte i forbindelse med hoste eller nys, og kan være luftbårne i op til 2 meter og smitte når mennesker er i tæt kontakt, som ved håndtryk, kys og knus. Dråberne kan overleve på døde overflader i op til 48 timer og overleve i luften i op til 3 timer. COVID-19 er derfor en yderst smitsom type af coronavirus.

COVID-19 blev opdaget på et madmarked i Wuhan i starten af december 2019, hvor flere kinesere blev smittet. I slutningen af december advarede Kina WHO om stigningen i antallet af COVID-19-smittede. I januar 2020 advarede WHO resten af verden om den nye farlige og smitsomme type af coronavirus, og kort tid efter skete det første dødsfald i Kina. Umiddelbart herefter registreres de første tilfælde af COVID-19 udenfor Kina, og WHO erklærede international sundhedskrise. COVID-19-spredningen har medført reaktioner verden over, hvor lande har indført langvarig lockdown af aktiviteter, uddannelser o. lign for at mindske smittespredningen.

⁸⁴ <https://www.who.int/westernpacific/emergencies/COVID-19>

COVID-19-spredningen d. 1. maj 2020 fremgår af nedenstående verdenskort:



Figur 19. Digitalt verdenskort, der viser smittespredningen på globalt plan. Udviklet af forskere ved Johns Hopkins University. Kilde:
<https://gisanddata.maps.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6>

5.2.1.1 Hvorfor er en vaccine vigtig?

Menneskets immunforsvar virker således, at det altid er på vagt over for bakterier. Når kroppen angribes af en virus eller bakterie, vil immunforsvarets celler formere sig, og på den måde dannes der antistoffer, som bruges til at bekæmpe virussen. Når virussen er bekæmpet, vil immunforsvaret 'huske' angrebet og kan således hurtigt genkende og bekæmpe samme virus igen. På den måde danner kroppen immunitet. Selvom kroppen er effektiv, kan en virus stadig gøre mange mennesker alvorligt syge. For at hjælpe kroppen i denne proces anvendes vacciner. En vaccine virker således, at der sprøjtes elementer af virussen ind i kroppen, og på den måde snydes immunforsvaret til at reagere, danne antistoffer og bekæmpe virussen. Herefter vil kroppens immunforsvar være forberedt på netop den type virus igen, og sygdommen kan ikke længere spredes blandt mennesker.

Vacciner er dermed et godt våben mod smitsomme sygdomme. Jo flere der er vaccineret, jo mere kan man sænke antallet af smittede. I den nuværende COVID-19-situation, hvor verden

står over for en meget smitsom virus, og ingen dele af verdensbefolkningen har dannet immunitet over for virussen, er der for de fleste lande lang vej til at opnå flokimmunitet.

Mange forskere og eksperter spår således, at verden først vil komme sig over COVID-19, når der findes en vaccine.⁸⁵ En vaccine er dermed et afgørende element i kampen mod COVID-19, hvorfor Covidone forventes at blive en af de mest solgte vacciner i verdenshistorien.

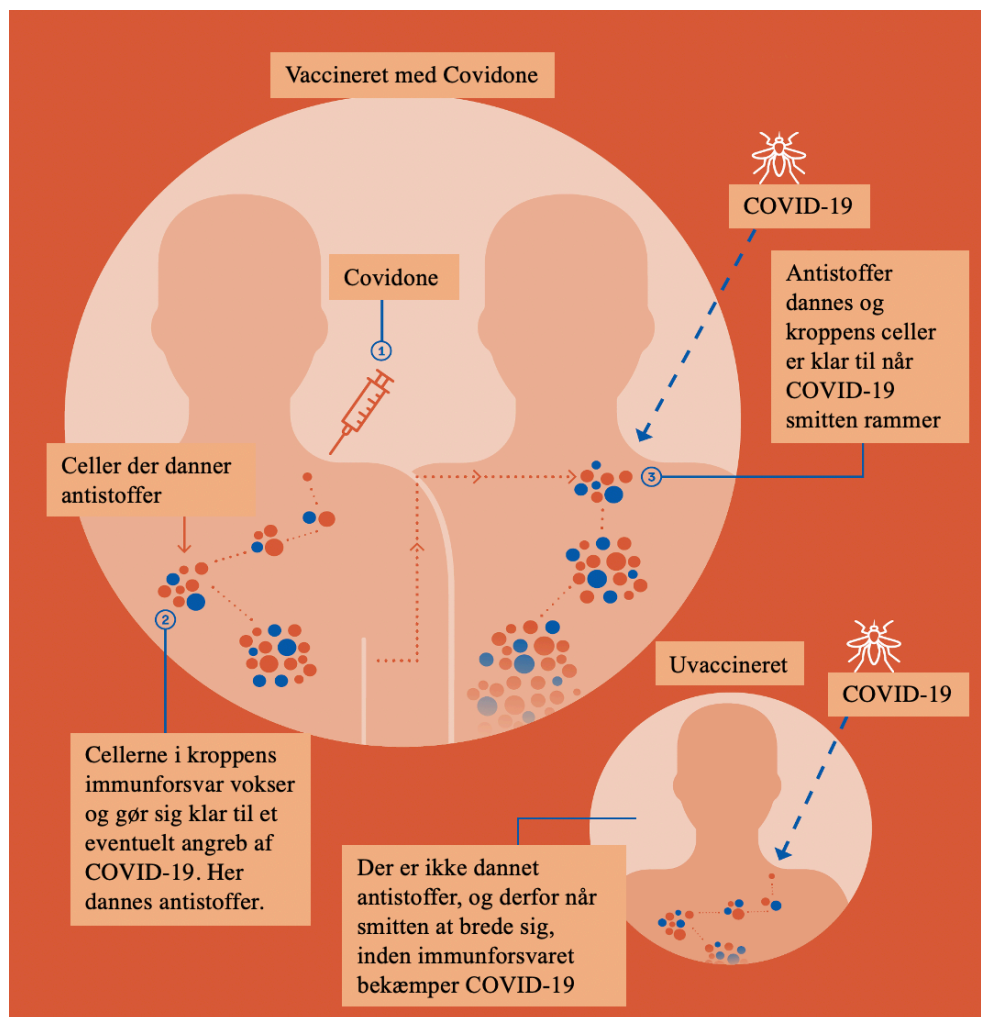
5.2.2 Beskrivelse af produktet

Salus A/S har stor erfaring med udvikling af vacciner og har stor ekspertise inden for området. Salus A/S har desuden flere ansatte, som tidligere har arbejdet med de familiære coronaviruser, SARS og MERS.

Moderselskabet har valgt at basere deres udvikling af Covidone på forskningsresultater af SARS-bekæmpelsen, hvilket skyldes at COVID-19 er 79% genetisk identisk med SARS. Det var derfor på baggrund af unik forskningserfaring, at Covidone blev udviklet. Produktet indeholder en videreudvikling af Oseltamivir, der anvendes mod influenza, ligesom der er tilføjet hydroxyklorokin, der er en mildere form for malariamedicin og HIV-midlet ritonavir.⁸⁶ Til sammen udgør de formelen for den succesfulde COVID-19-vaccine. Hvordan Covidone virker er vist nedenfor:

⁸⁵ https://www.dr.dk/nyheder/udland/who-kun-en-ny-vaccine-kan-bremse-virusspredning-fuldt-ud?fbclid=IwAR2XvYdFIFcRANiLB5e9Vlc0reKW6uYPVGudF398Zwol_dW1LEtBf_yI384

⁸⁶ <https://ing.dk/artikel/sars-vaccine-kan-genbruges-kampen-mod-COVID-19-233725>
<https://laegemiddelstyrelsen.dk/da/nyheder/temaer/ny-coronavirus-COVID-19/>



Figur 20: Covidone-vaccinen. Billedet øverst viser en person som har fået Covidone-vaccinen, mens det nederste billede viser en person, som ikke har fået Covidone-vaccinen.

Kilde: <https://www.lif.dk/Sider/Hvordan-virker-en-vaccine.aspx> + egen tilvirkning.

5.3 6-trins risikoanalyse af koncernens transaktioner involverende immaterielle aktiver

6-trins risikoanalysen foretager en præcis vurdering af de interne transaktioner i koncernen i relation til de immaterielle aktiver ved Covidone. Resultatfordelingen i koncernen skal ske på armslængdevilkår og afspejle de udførte funktioner, aktiver og risici i relation til udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse. 6-trins analysen kortlægger de koncernselskaber, der skal aflønnes for deres bidrag til værdiskabelsen af de immaterielle aktiver.

5.3.1 Trin 1: Identificering af økonomisk væsentlige risici

1. trin identificerer risici ved de immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, der anvendes eller overdrages koncerninternt. Salus A/S har udviklet og skabt Covidone, som er en værdifuld vaccine, der skaber grundlaget for produktion og salget og dermed bidrager til værdiskabelse.

Salus A/S har flere aktiver, der kunne tænkes at udgøre et immaterielt aktiv. Først og fremmest besidder moderselskabet en betydelig knowhow, som har ført til udviklingen af Covidone. Selskabet har en unik og vigtig viden omkring den tekniske formel for vaccinen og dens fremstilling. Salus A/S har desuden patent på vaccinen, firmalogo, produktnavn og varemærke, som alle kunne tænkes at udgøre immaterielle aktiver.

Kravet om, at der ikke må være tale om et fysisk eller finansielt aktiv, er opfyldt i forhold til de ovennævnte aktiver. Der er desuden tale om aktiver, som kan ejes eller kontrolleres, og de kan alle anvendes kommercielt. En overdragelse eller udnyttelse af disse aktiver er samtidig noget, som ville blive kompenseret mellem uafhængige parter. Dermed er kravene for, at noget kan være et immaterielt aktiv i henhold til TPG kapitel VI, opfyldt.

Moderselskabet bærer væsentlige risici i henhold til DEMPE-funktionerne, såsom udviklingsrisici (D). Covidone er moderselskabets resultat af en dyr udviklingsproces, der anvender udviklingsviden fra tidligere vacciner, men hvor udviklingen sker på en ny måde. Der er en risiko for, at COVID-19 muterer, hvilket vil medføre en ændring i kravene til vaccinen, eller at andre selskaber udvikler en vaccine som bliver mere efterspurgt. Disse forhold påvirker salget og dermed værdien af Covidone. Det er desuden positivt for Salus koncernens markedsstrategi, at det er lykkedes moderselskabet at få patent.

Der er betydelige økonomiske risici forbundet med udviklingen, og de økonomiske konsekvenser bæres af Salus A/S, som har foretaget store investeringer i udviklingen af vaccinen.

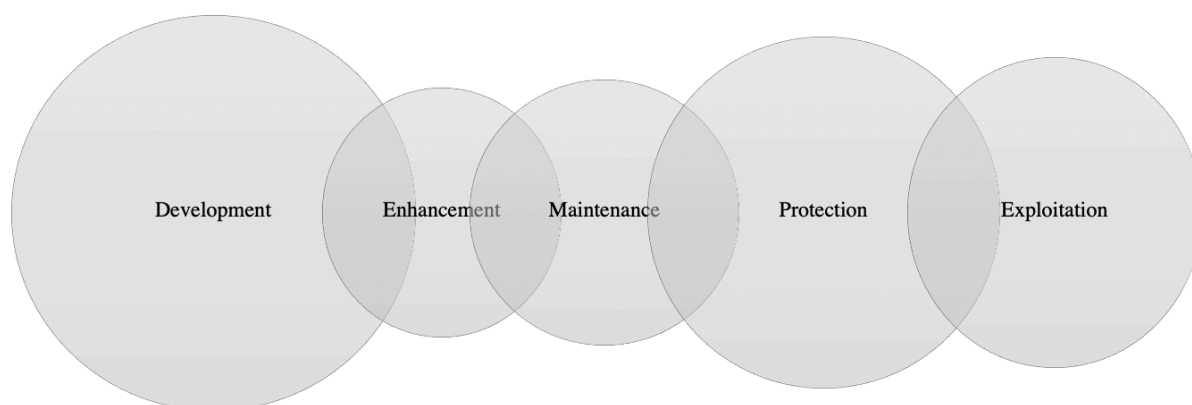
Moderselskabet styrer de strategisk vigtige beslutninger forbundet med forbedring (E) af Covidone. Hvis der bliver brug for at ændre i sammensætningen af vaccinen, eller hvis det skulle ske at virussen muterer, bærer moderselskabet konsekvenserne. Samarbejdet med Aalborg Universitetshospital har givet mulighed for at teste Covidone på patienter, der har virussen i kroppen. Testresultaterne er lovende, men der er en risiko for, at vaccinen ikke er effektiv for

alle mennesker. I så fald er Salus A/S nødsaget til at forbedre sit produkt, for at opretholde dets salgsmuligheder, og dermed undgå at konkurrenter får skabt en mere effektiv vaccine. Således skal moderselskab altid være omstillingsparat.

Vedligeholdelse (M) af de immaterielle aktiver består i, at moderselskabet lykkedes med at opnå patent samt at vedligeholde et stærkt og konkurrencedygtigt brand. Derudover er der en risiko ved, at selskabet er afhængigt af sine købere i form af offentlige myndigheder, hospitaler og apoteker, og derfor er det vigtigt for selskabet at vedligeholde den høje standard for sit produkt.

Beskyttelse (P) af produktet og dets patent er også en vigtig faktor, som har stor betydning for salget. Der er desuden en risiko for, at konkurrenter opnår en større andel af det produktsalg, der var tiltænkt Salus A/S, og koncernen kan ikke i fremtiden være sikre på at være de eneste med en vaccine på markedet. Beskyttelse af produktet har derfor stor økonomisk betydning for den fremtidige og forventede indtjening. Ligeledes er det vigtigt, at moderselskabet har en god håndtering af eventuelle produktkrænkelser.

Udnyttelse (E) er forbundet med risici i forhold til salget af Covidone. Når der er tale om et helt nyt produkt, så er der også en usikkerhed i forhold til salget. Salus A/S har store forventninger til salget og indtjeningen, men samtidig har markedet aldrig set en vaccine mod COVID-19 før, hvilket skaber usikkerhed i forhold til udnyttelsen på markedet.



Figur 21: Salus A/S' vægtning af de enkelte DEMPE-funktioner i henhold til de immaterielle aktiver. Kilde: Egen tilvirkning.

5.3.2 Trin 2: De interne aftaler

I trin 2 skal de interne aftaler vurderes. Dette for at få et indblik i hvem som ejer og har kontrol med de immaterielle aktiver. De interne aftaler er kun et starting-point, så det er vigtigt at se på, hvad der reelt er aftalt mellem parterne. Mellem Salus A/S og Salus Production i Letland er der indgået en produktionsaftale, hvor det er fastlagt, at Salus A/S udarbejder nøje, bestemte produktionsplaner, som datterselskabet i Letland skal følge. Datterselskabet har dermed ikke selv kontrol og risiko over produktionen, eftersom de skal følge de anvisninger, som moderselskabet giver. Datterselskabet bliver betegnet som en kontraktproducent, og det er dermed moderselskabet, som har kontrol og risiko over produktionen.

Mellem Salus A/S og Salus Sales i Tyskland er der en distributionsaftale. Tyskland skal stå for det videre salg af produktet til slutforbrugerne, men det er moderselskabet som bestemmer, hvem datterselskabet skal indgå salgsaftaler med. Salus Sales køber de færdigproducerede varer af moderselskabet og sælger dem herefter videre. Moderselskabet skal give godkendelse til ansættelse af nye medarbejdere, mens datterselskabet selv står oplæring af medarbejdere. Desuden skal datterselskabet foretage analyser af markedet og kundernes købekraft, og undersøge hvilke krav køberne på markedet stiller til produktet. Alt dette skal datterselskabet formidle videre til moderselskabet, som herefter foretager de nødvendige tilpasninger.

Mellem Salus A/S og Salus R&D er der indgået en rammeaftale, som beskriver at Salus A/S står for at udarbejde planer for, hvad de specifikt ønsker datterselskabet skal forske i, og hvordan det skal ske. Det er udelukkende mindre opgaver af lav økonomisk værdi, som datterselskabet selv kan træffe beslutning om at udføre. Datterselskabet foretager dermed forskning og udvikling på baggrund af instrukser fra moderselskabet, mens det er moderselskabet som bærer risikoen herved.

5.3.3 Trin 3: Funktions- og risikoanalysen

3. trin er funktions- og risikoanalysen, som er meget central. Her skal det identificeres, hvem der besidder funktioner, aktiver, risici og kontrol hermed. Som beskrevet i analysens 1. trin, så er det moderselskabet som bestemmer, hvilke funktioner datterselskaberne skal udføre, og hvordan de skal udføres. Det er desuden moderselskabet, som ejer alle de immaterielle aktiver. Derudover bærer moderselskabet de økonomiske risici ved både produktion og salg af

Covidone samt ved alle DEMPE-funktionerne. Det er den faktiske adfærd, som skal vurderes i dette trin.

Produktionsdatterselskabet i Letland står for rutineproduktion af vaccinen, og hvis der skal ske forbedringer (E) af vaccinen, vil moderselskabet styre processen, og sikre at den ændrede produktionsproces i Letland følger moderselskabets ønsker. Produktionsdatterselskabet bærer ikke større risici ved produktionen, da de producerer efter moderselskabets ordrer, og risici hertil bæres af moderselskabet.

R&D-datterselskabet i Spanien står for kontraktforskning og udvikling (D) af vaccinen. Denne forskning og udvikling styres af moderselskabet i Danmark, hvilket medfører, at datterselskabet ikke selv har kontrol over udviklingen og bærer ikke større udviklingsrisici. I forhold til salgsdatterselskabet i Tyskland, så sker salg og markedsføring efter moderselskabets retningslinjer. Tyskland bærer ikke større risici ved udnyttelsen (E) af produktet, hvis salget ikke sker som forventet. Denne markedsrisiko bæres af moderselskabet.

Dermed er det moderselskabet som bærer alle de væsentlige og økonomiske risici, ved både produktion, salg, forskning og udvikling af produktet. Ligeledes er moderselskabet ansvarlig for markedsføringen, indkøb og strategien i koncernen. Det er moderselskabet som bestemmer, hvilke opgaver datterselskaberne skal udføre, og budgettet som dette skal ske inden for. Ved klager vedrørende produktet er det ligeledes moderselskabet, som er ansvarlige. Dermed vurderes moderselskabet at have alle vigtige funktioner, aktiver og risici, samt kontrol og styring over DEMPE-funktionerne. Moderselskabet har ligeledes ansatte til at træffe beslutninger, samt den finansielle kapacitet til at bære risici. Datterselskaberne udfører alene rutinefunktioner ved DEMPE uden kontrol. Ud fra funktions- og risikoanalysen vurderes det, at moderselskabet Salus A/S er et principalselskab.

5.3.4 Trin 4: Der foretages en samlet vurdering af resultaterne i trin 1-3

I 4. trin skal det vurderes, om der er overensstemmelse mellem trin 1-3, og dermed om der er overensstemmelse mellem de interne aftaler og selskabernes faktiske adfærd. Datterselskaberne besidder udelukkende rutinefunktioner og skal derfor have en rutinemæssig aflønning. Moderselskabet udfører funktioner, har risici og ejer de immaterielle aktiver, samt har styring hermed i henhold til DEMPE-funktioner. Funktions- og risikoanalysen viste, at moderselskabet

desuden har finansiell kapacitet og ansatte til at udføre disse funktioner, og dermed er der overensstemmelse mellem identificering af risici, de interne aftaler og den faktiske adfærd.

5.3.5 Trin 5: Re-allokering

5. trin er kun relevant, såfremt det i 4. trin blev vurderet, at der ikke var overensstemmelse mellem den faktiske adfærd og selskabernes interne aftaler. I så fald skal der ske re-allokering af indtægter og omkostninger for ændrede risici mellem koncernselskaberne. De tidligere trin har bekræftet, at det er en principalstruktur med moderselskabet i Danmark som principalselskab, mens datterselskaberne er low-risk rutineselskaber. De tidligere trin bekræfter, at der er overensstemmelse mellem de interne kontrakter og den faktiske adfærd, og dermed kan trin 5 springes over, da der ikke skal ske en omfordeling af risici.

5.3.6 Trin 6: Prisfastsættelse af de interne transaktioner

I 6. trin skal armslængdepriserne for transaktionerne fastlægges i overensstemmelse med selskabernes bidrag af udførte funktioner, aktiver og risici i relation til DEMPE-funktionerne. På baggrund af de analyserede trin 1-5 er det nu muligt at fastlægge aflønningen for de enkelte selskaber.

Salus R&D i Spanien bærer ikke selv risici og ejer ingen immaterielle aktiver. Selskabet udfører kun rutinefunktioner for det danske moderselskab. Selskabet aflønnes med en TNMM Net Cost Plus, hvor et benchmark viser, at indtjeningsintervallet bør ligge mellem 5% og 9%. PLI er selskabets udviklingsomkostninger, som tillægges en mark up på 7%. Selskabet får dermed en aflønning på 7% af dets samlede omkostninger. Moderselskabet foretager hvert år en year-end-adjustment, som sikrer at datterselskabet har en Net Cost Plus Margin på 7%.

Salus Sales i Tyskland ejer ingen immaterielle aktiver, bærer ingen risici og har kun begrænsede funktioner i forhold til salget. Der er udarbejdet et benchmark for tilsvarende salgsselskaber med tilsvarende funktioner, aktiver og risici. Dette viser, at selskabet bør ligge i et indtjeningsinterval, målt i EBIT, mellem 2% og 6% med en median på 4%. Selskabet aflønnes derfor med TNMM EBIT-metoden, hvor der tages udgangspunkt i selskabets omsætning. Her er det blevet vurderet, at selskabet skal aflønnes med 4% af omsætningen. Også i dette selskab foretager moderselskabet hvert år en year-end-adjustment.

Salus Production i Letland aflønnes med en aflønning efter TNMM-metoden i form af en Net Cost Plus. Aflønningen er fastsat ud fra et benchmark, hvor de samlede omkostninger i Letland tillægges en mark-up på 6%, som er medianen. Indtjeningsintervallet er vurderet til at være mellem 4% og 8%. Aflønningen er, efter en sammenligning med funktioner, aktiver og risici i lignende kontrollerede transaktioner i lignende selskaber, blevet fastsat til at være 6%. Moderselskaber foretager hvert år en year-end-adjustment i datterselskabet for at sikre et nettoresultat på 6% af omkostningerne.

5.4 Intern omstrukturering af Salus koncernen den 1. maj 2020

Selskaberne i Salus koncernen har 1/5 – 30/4 som regnskabsperiode. 1. maj 2020 er den første dag i det nye indkomstår, hvor der foretages følgende interne omstrukturering af koncernselskaberne:

- 1) Forsknings- og udviklingsaktiviteten samles i Danmark og det spanske datterselskab lukkes
- 2) Immaterielle aktiver og strategisk styring med salget overføres til det tyske datterselskab.

Ad 1) Forsknings- og udviklingsaktiviteter samles i Danmark, og spansk datterselskab lukkes.

Inden omstruktureringen foretog det spanske datterselskab kontraktforskning. COVID-19 har imidlertid givet store praktiske udfordringer for det spanske datterselskab, da især Spanien er hårdt ramt, og derfor har haft svært ved at fortsætte sin kontraktforskning. I Spanien er der d. 1. maj 2020 registreret 24.500 døde, og over 239.600 smittede. Grundet den store COVID-19-spredning har Spanien været nødsaget til at erklære nødretstilstand og lukke alle aktiviteter i samfundet ned.⁸⁷ Nedlukningen varede fra den 14. marts 2020 og indtil 4. maj 2020, hvor det spanske samfund igen langsomt begyndte at åbne op.⁸⁸ Nedlukningen omfattede også det spanske R&D-datterselskab, hvor de ansatte blev sendt hjem og kun i begrænset omfang har kunnet arbejde hjemmefra. Den manglede adgang til blandt andet de spanske testfaciliteter, maskiner og tilstanden bekymrer moderselskabet, som frygter at der kan komme en ny lockdown i efteråret 2020. De lange fremtidsudsigter for en normalisering af det spanske samfund har gjort, at moderselskabet ikke længere ønsker kontraktforskning udført i Spanien. Moderselskabet

⁸⁷<https://sundhedspolitisktidsskrift.dk/nyheder/3073-lynoverblik-dagens-tal-og-vigtigste-nyheder-om-coronavirusstorbritannien-har-nu-flere-dode-end-kina.html>

⁸⁸ <https://jyllands-posten.dk/international/europa/ECE12105021/spanien-forventer-fuld-genaabning-i-slutningen-af-juni/>

samlar derfor alle forsknings- og udviklingsaktiviteter i Danmark, og det spanske R&D-datterselskab ophører dets aktiviteter.

Som vist i 6-trins risikoanalysen har R&D-aktiviteterne og immaterielle aktiver en afgørende betydning for moderselskabets evne som first-movers og muligheden for at opnå en rentabel drift. Moderselskabet bærer udviklingsrisikoen, og ved at samle R&D-aktiviteterne i Danmark, føler moderselskabet sig mindre sårbar overfor fremtidige virusser, da Danmarks strategi har vist sig at være mere effektiv i forhold til bekæmpelse af COVID-19. Ligeledes har den private sektor i Danmark stadig kunne fortsætte sine aktiviteter under COVID-19.

Ad 2) Immaterielle aktiver og strategisk styring ved salget overføres til det tyske datterselskab.

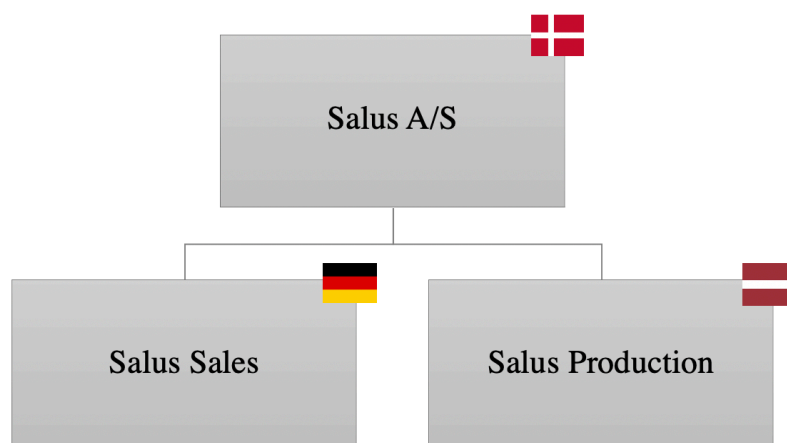
For at styrke salget af Covidone overføres de immaterielle aktiver og den strategiske styring relateret til salget til det tyske salgsdatterselskab. Tyskland har med sin håndtering af COVID-19 formået at opretholde et godt netværk af testfaciliteter og holde dødeligheden på et lavt niveau, hvilket gør, at moderselskabet finder det hensigtsmæssigt, at salget centraliseres i Tyskland.⁸⁹ Immaterielle aktiver og strategisk styring relateret til salget overføres fra moderselskabet til Tyskland, der overtager den fulde salgsstyring. Med flytningen af de værdifulde immaterielle aktiver, flyttes også en række danske nøglepersoner, og dermed sker en overførsel af salgskontrakter, salgsknowhow og andre immaterielle aktiver relateret til salget.

Ved den interne omstrukturering ændres den hidtidige principalstruktur til en profit split-struktur, hvor residualindtjeningen nu skal deles mellem Danmark og Tyskland. Der sker ikke ændring af kontraktproduktionen i Letland.

Det danske moderselskab overfører dermed væsentlige funktioner, aktiver og risici samt kontrollen i forbindelse med salgsaktiviteterne. Dog skal det danske selskab stadig udføre DEMPE-funktioner i henhold til forskningsaktiviteterne, der samles i Danmark. Moderselskabet har fortsat styringen og kontrollen med produktionen i Letland.

⁸⁹ <https://videnskab.dk/krop-sundhed/coronavirus-hvorfor-er-tysklands-doeedsrate-saa-lav?fbclid=IwAR1Yv7kqk1rQ6DHP4yNCgbo2HYTnIN0Aim7IEyV1bLFsU7aPK10RUeMaDO0>

Den interne omstrukturering i 2020 bevirker at den nye koncernstruktur ser således ud:



Figur 22: Salus' struktur efter omstruktureringen. Kilde: Egen tilvirkning.

5.4.1 Overførsel af funktioner, aktiver og risici ved omstruktureringen

TPG kapitel IX kræver, at der ved udførelsen af en omstrukturering skal foretages en nøjagtig identifikation af, hvilke funktioner, aktiver og risici der overdrages, og herunder hvilket selskab de overdrages til. Som forklaret ovenfor ændres koncernstrukturen med virkning fra den 1. maj 2020. Ændringen er forretningsmæssig rationel, dog skal moderselskabet vurdere, om uafhængige parter ville have krævet kompensation for de interne ændringer, der følger af omstruktureringen.

Der sker ingen ændringer af kontraktproducenten i Letland, der fortsætter med uændret aktivitet og uændrede resultatforventninger. Således skal der ikke ske kompensation til Letland.

Inden omstruktureringen blev R&D-funktionerne udført på kontrakt af det spanske datterselskab. De økonomiske risici samt beslutningskompetence lå hos det danske moderselskab Salus A/S, der som principalselskab havde det juridiske og økonomiske ejerskab. Derudover havde moderselskabet inden omstruktureringen kontrollen over samtlige DEMPE-funktioner, ligesom alle immaterielle aktiver, kontrol og risici ligeledes var placeret hos det danske moderselskab.

Omstruktureringen medfører, at det spanske R&D-datterselskab skal kompenseres for opsigelse af kontraktudviklingsaktiviteterne i Spanien, ligesom datterselskabet også skal kompenseres for nedlukningsomkostninger. Dette vil ske som en kompensation, der dækker disse

omkostninger og inkluderer en mark-up, som skal være af samme størrelse, som anvendt ved aflønningen af den hidtidige kontraktforskning. Kompensationen skal betales af de koncernselskaber, der får det fremtidige indkomspotentiale i koncernen, hvilket både er det danske moderselskab og det tyske datterselskab.

I forbindelse med omstruktureringen overtager det tyske salgsdatterselskab de immaterielle aktiver og strategiske DEMPE-funktioner relateret til salget af Covidone fra det danske moderselskab. Det tyske datterselskab overtager dermed også en del af de immaterielle aktiver, kontrollen og de risici der knytter sig hertil. Det tyske salgsdatterselskab får således en væsentlig større beslutningskraft vedrørende markedsføringen og salget af koncernens produkter.

Det tyske selskab overtager således kontrol og risici, der knytter sig til beskyttelse af de immaterielle aktiver (P). Det sker, da koncernen har vurderet, at en hurtig beskyttelse af immaterielle aktiver er vigtigt for at beskytte sig mod konkurrenter. Ved at placere kontrollen over beskyttelsen af de immaterielle aktiver i Tyskland, som løbende følger markedsudviklingen og reaktionerne hos konkurrenterne, kan det tyske salgsdatterselskab iværksætte tiltag, der er nødvendige for at foretage den fornødne juridiske beskyttelse.

I forbindelse med at det tyske selskab overtager kontrollen over visse DEMPE-funktioner, vil en andel af den operationelle risiko ved salget ligeledes blive overdraget fra Danmark til Tyskland. For at få adgang til dette indkomspotentiale skal det tyske salgsdatterselskab betale det danske moderselskab en kompensation, der modsvarer det fremtidige forventede afkast i det tyske selskab. Kompensationen skal være svarende til de funktioner, aktiver og risici, som det tyske selskab efter omstruktureringen vil varetage.

Det danske moderselskab vil fortsat have kontrollen over de øvrige DEMPE-funktioner, der relaterer sig til forskning og udvikling samt produktionen af vacciner i koncernen. Det danske moderselskab vil således fortsat have en andel af residualindkomsten, dog ikke hele residualindkomsten, da det tyske salgsdatterselskab skal aflønnes for dets bidrag i form af funktioner, aktiver og risici i relation til salget samt beskyttelse af immaterielle aktiver i koncernen.

I forbindelse med omstruktureringen vil en større andel af salgsaktiviteterne i værdikæden nu foretages i Tyskland. For at kunne håndtere disse værdiskabende aktiviteter overføres der

nøglepersoner fra det danske selskab til det tyske selskab. Hvor markedsrisici tidligere lå i det danske principalselskab, er det nu delt mellem Danmark og Tyskland.

Moderselskabet vurderer, at den interne omstrukturering, som medfører flytning af salgsaktiviteterne, nøglepersoner og immaterielle aktiver, vil skabe en bedre synergi i koncernen.

5.4.2 Illustration af ændringerne ved den interne omstrukturering den 1. maj 2020

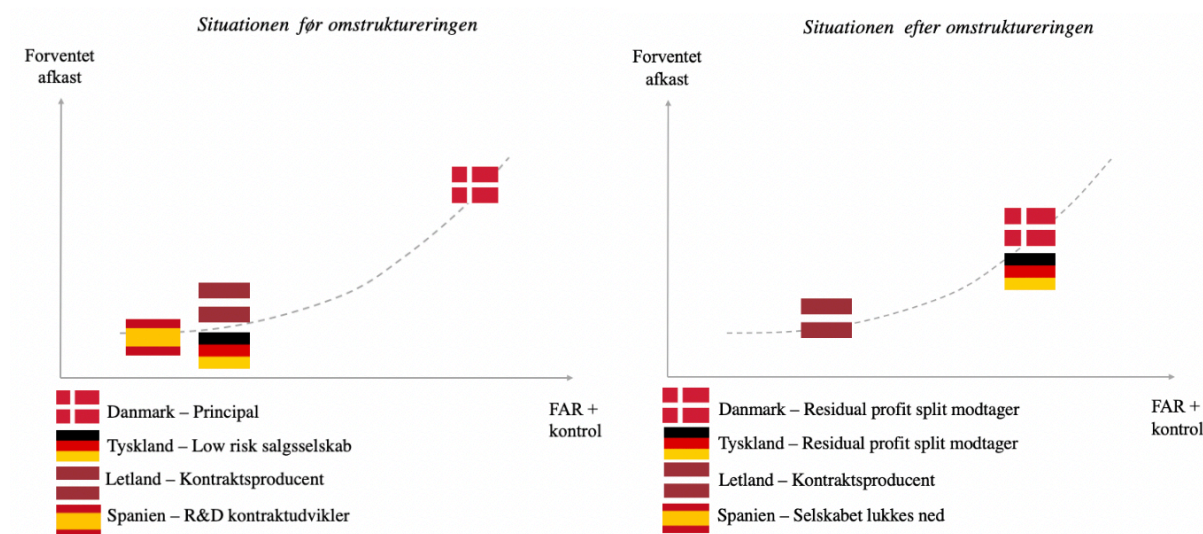
Omstruktureringen i Salus koncernen medfører en væsentlig ændring i placeringen af de immaterielle aktiver samt DEMPE-funktionerne, hvortil der også sker en væsentlig ændring af det fremtidige indkomspotentiale. Dette er en overdragelse, som uafhængige parter ville have krævet kompensation for, hvorfor der skal ske en armslængdekompensation for de overførte funktioner, aktiver og risici. Omstruktureringen sker den 1. maj 2020, den første dag i det nye indkomstår, hvor den danske beskatning følger af TPG kapitel VI og XI, LL § 2, SL §§ 4 og 6 samt AL § 40.

Ved udførelsen af den interne omstrukturering den 1. maj 2020 sker følgende transaktioner:

- Overførsel af R&D-aktiviteter fra det spanske datterselskab til det danske moderselskab. Der sker en nedlukning af det spanske selskab som kompenseres med TNMM Net Cost Plus-metoden
- Det danske moderselskab har fortsat immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner relateret til forskning, udvikling og produktion
- Overførsel af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner fra det danske moderselskab, til det tyske datterselskab, herunder også overførsel af kontrol over DEMPE-funktionerne udvikling(D), forbedring (E) og beskyttelse (P) relateret til salget
- Salgsaktiviteterne vil fremover være samlet i det tyske datterselskab
- Beskyttelse af immaterielle aktiver vil også være overført til det tyske datterselskab.

Der sker ingen ændringer hos selskabet i Letland, som fortsætter uændret som en kontraktproducent. Det danske moderselskab vil styre produktionen, hvilket vil ske koordineret med det tyske datterselskab. Koordinationen mellem selskaberne antages at ske i Microsoft Team møder, fysiske møder, mail og telefonsamtaler.

Nedenfor ses Salus koncernen før og efter den interne omstrukturering den 1. maj 2020:



Figur 23: Situationen før og efter omstruktureringen. Kilde: Egen tilvirkning.

Det danske moderselskab vil ikke længere være principalselskab i koncernen, og vil efter omstruktureringen være placeret lavere på FAR-kurven sammenlignet med situationen før omstruktureringen. Det tyske selskab vil efter omstruktureringen skulle modtage den andel af residualindtjeningen, svarende til de immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner og markedsrisiko, der er flyttet fra Danmark til Tyskland. Det tyske datterselskab er derfor rykket højere op på FAR-kurven sammenlignet med situationen før omstruktureringen.

Der foreligger ikke talgrundlag til at kunne beregne kompensationsbeløbet. Moderselskabet kunne inddrage en ekstern rådgiver i vurderingen af kompensationsbeløbet og alternativt bede om en APA mellem kompetente skattemyndigheder i Danmark og Tyskland.

5.4.3 Aflønningen efter omstruktureringen med fokus på Danmark og Tyskland

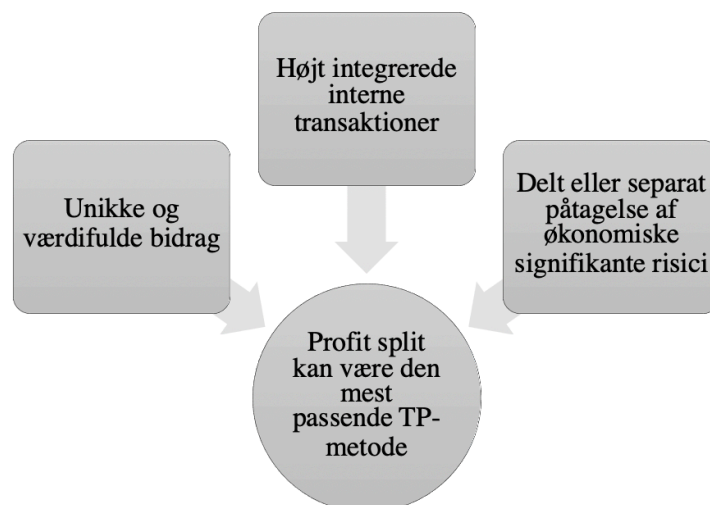
Før omstruktureringen var det danske selskab koncernens principalselskab. Selskabet varetog alle værdifulde funktioner, havde aktiver og risici. Ligeledes havde moderselskabet kontrollen over DEMPE-funktioner i henhold til de immaterielle aktiver, herunder Covidone, hvorfor både den operationelle og finansielle risiko var placeret hos det danske principalselskab.

Omstruktureringen medfører en væsentlig ændring i placeringen af koncernens immaterielle aktiver. Efter omstruktureringen er de immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner med kontrol nu fordelt mellem det danske og det tyske selskab.

Omstruktureringen bevirker, at det tyske selskab udvider sit indkomstgrundlag. Det tyske selskabs nye indkomstgrundlag indeholder nu også risici og kontrol over salgsaktiviteterne, mens moderselskabet bibeholder styringen af forskning, udvikling samt produktionsaktiviteter. Koncernen skal fremover anvende residual profit split til resultatfordelingen i koncernen, der består af 2 trin:

- 1) Først skal der ske en rutineaflønnning af kontraktproducenten i Letland, der sker som hidtil baseret på et benchmark af uafhængige produktionsselskaber. Der skal ske en rutineaflønnning af moderselskabets forskning, udvikling og produktion, der begge aflønnes med TNMM Net Cost Plus og en markedsbaseret mark-up som hos uafhængige. Tilsvarende skal der ske en rutineaflønnning af funktioner relateret til salget, baseret på en TNMM EBIT-aflønning af det tyske datterselskab samt en markedsbaseret mark-up.
- 2) Dernæst skal residualindtjeningen fordeles forholdsmæssigt mellem Danmark og Tyskland ud fra selskabernes udførte funktioner, aktiver og risici. Da der ikke foreligger et egentligt talgrundlag i den egenkonstruerede case, antages selskaberne at have aftalt en 50/50 split af nettoindkomsten, målt som resultat før finansielle poster. Hvis der er større finansielle poster, kunne disse indgå som argumentation for, at Danmark eller Tyskland med disse omkostninger skulle have en større andel af indkomsten, for at opveje de driftsrelaterede finansieringsomkostninger.

Anvendelsen af residual profit split-metoden forudsætter, at følgende 3 forhold alle er opfyldte, for at profit split-metoden er den mest egnede:



Figur 24: Faktorer der skal være opfyldte, for at profit split-metoden kan anvendes. Kilde: Egen tilvirkning.

Anvendelse af profit split-metoden skyldes, at både det danske og tyske selskab efter omstruktureringen bidrager unikt og værdifuldt til de kontrollerede transaktioner. Det tyske selskab vil efter omstruktureringen bidrage til forbedring, udvikling og beskyttelse af koncernens immaterielle aktiver og Covidone. Det danske selskab har fortsat kontrol over funktioner i forhold til R&D samt produktionen af vacciner i koncernen. Således vil begge selskaber efter omstruktureringen have kontrol og risici over koncernens immaterielle aktiver og Covidone.

Koncernens transaktioner er højt integreret, hvorfor det efter omstruktureringen vil være vanskeligt at vurdere selskabernes bidrag til værdiskabelsen separat. Koncernens væsentlige DEMPE-funktioner og kontrollen hermed er efter omstruktureringen fordelt mellem det danske og det tyske selskab.

Ligeledes påtager og bærer selskaberne begge signifikante økonomiske risici for de kontrollerede transaktioner, herunder de immaterielle aktiver og Covidone. Selskaberne har desuden aftalt et faktisk residual profit split på 50/50, hvilket afspejler selskabernes bidrag og risici i forbindelse med værdiskabelsen.

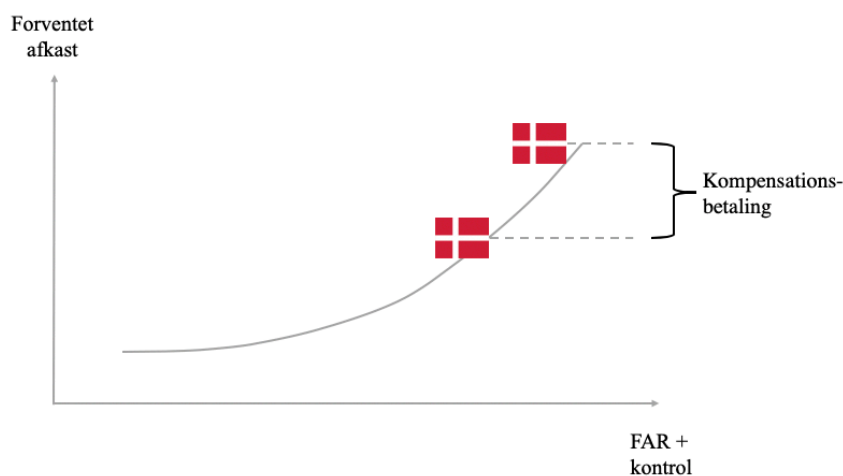
Salus A/S har drøftet, hvorvidt de skal gøre brug af de faktiske eller de budgetterede tal. I år med højkonjunktur, store overskud og stor forudsigelighed, vil det være optimalt at bruge de budgetterede tal. Da situationen er usikker i øjeblikket pga. COVID-19, vil koncernen ikke

bruge de budgetterede tal i 2020. Da det ikke vides, hvor længe pandemien varer, føler koncernen sig bedre stillet ved at bruge de faktiske tal. Dermed bliver profitten fordelt på baggrund af de realiserede resultater.

I forhold til Covidone findes der ingen sammenlignelige transaktioner på markedet, og det kan drøftes, hvorvidt der er tale om et HTVI. Vaccinen kan med sin unikke formel ikke sammenlignes med andre vacciner på markedet i forbindelse med en værdiansættelse. Det er derfor vanskeligt at værdiansætte de immaterielle aktiver, der er knyttet til Covidone.

Det er tidligere omtalt, at der er indgået salgsaftaler med en række lande vedrørende Covidone, hvorfor koncernen må foretage en DCF-beregning og vurdere det fremtidige indtjeningspotentiale, der ligger i disse salgsaftaler.

Nedenfor er vist kompensationsbetalingen der skal opveje Danmarks fald i fremtidige indtægter:



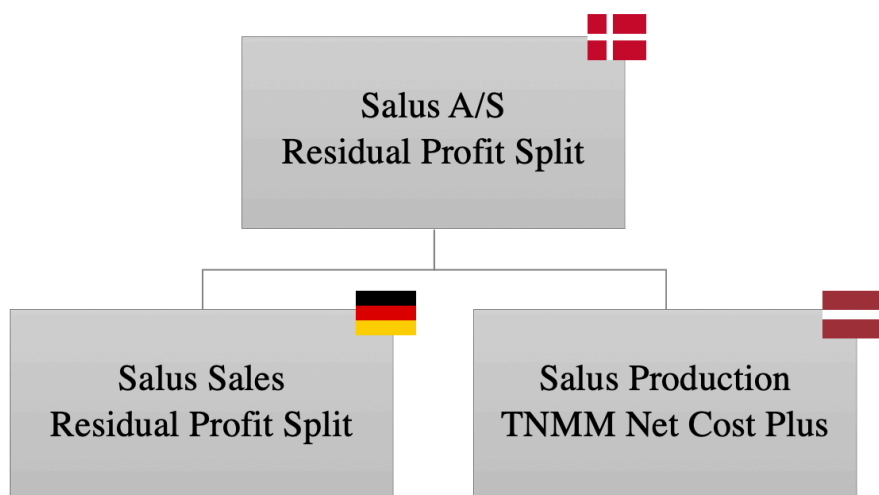
Figur 25: Kompensationsbetalingen for indtjeningsfaldet. Kilde: Egen tilvirkning.

Det ses, at Danmark får et fald i forventet indtjening. Danmark afgiver indkomspotentiale til fordel for Tyskland, som får en stigning i forventet, fremtidig indtjening. Der er i forbindelse med denne omstrukturering overdraget økonomisk kontrol og risici forbundet med udvikling, forbedring og beskyttelse af Covidone fra det danske selskab til det tyske. Med overdragelsen af disse funktioner følger en potentiel gevinst, som uafhængige parter ville have ydet kompensation for. Kompensationen skal være svarende til den indtjeningssevne, som Tyskland har efter omstruktureringen. Eftersom der flyttes immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner med

kontrol fra Danmark til Tyskland, skal den modtagne kompensationsbetaling afståelsesbeskattes i Danmark i medfør af SL § 4, LL § 2 og AL § 40. Foretager selskabet ikke selv denne, har de danske skattemyndigheder hjemmel til at foretage beskatningen.

Ligeledes sker der, ved overdragelsen af R&D-aktiviteterne fra det spanske selskab til det danske selskab, en overdragelse af en potentiel, økonomisk gevinst, som uafhængige parter ville have ydet kompensation for. Det spanske selskab skal modtage en kompensation for de omkostninger, som selskabet bærer ved nedlukningen.

Dermed vil resultatfordelingen i koncernen se således ud efter omstruktureringen:



Figur 26: Aflønningen i Salus koncernen. Kilde: Egen tilvirkning.

Efter omstruktureringen får Letland fortsat en aflønning i form af TNMM Net Cost Plus, mens Danmark og Tyskland aflønnes med 50/50 residual profit split.

5.5 Delkonklusion

Den egenkonstruerede case omhandlede Salus A/S koncernen, som gennemgik en koncernintern omstrukturering, hvor der blandt andet blev flyttet på de immaterielle aktiver i koncernen. Dette for at vise hvordan teorien omkring TPG kapitel VI og IX, som er gennemgået i afhandlingens kapitel 3 og 4, anvendes i praksis. Formålet med casen var at sætte fokus på de nutidige udfordringer, som et dansk moderselskab kunne tænkes at opleve i den nuværende situation med COVID-19.

I takt med at COVID-19 spredte sig, lykkedes det Salus A/S at udvikle og få godkendt en vaccine mod COVID-19 på rekordtid. Moderselskabet, Salus A/S, stod for strategien omkring udvikling og salg af vaccinen. Inden omstruktureringen var det således moderselskabet i Danmark, som havde alle vigtige DEMPE-funktioner, ligesom de immaterielle aktiver var placeret i Danmark. Danmark havde ligeledes de væsentlige, økonomiske risici. Datterselskaberne fik en lav, men positiv, rutinemæssig aflønning, mens moderselskabet fik en residualaflønning. Aflønningen af datterselskaberne skete i form af TNMM EBIT og TNMM Net Cost Plus.

Som følge af de markante udfordringer, som koncernen blev ramt af i foråret 2020 grundet COVID-19, så koncernen sig nødsaget til at foretage en omstrukturering. Datterselskabet i Spanien blev hårdt ramt af COVID-19, hvilket medførte nedlukning og karantæneramte medarbejdere, som bevirkede, at aktiviteten stort set stoppede i Spanien. Som konsekvens heraf valgte koncernen at omstrukturere sig. R&D-funktionerne blev flyttet til Danmark, mens de immaterielle aktiver relateret til salget og flere af DEMPE-funktionerne blev flyttet til Tyskland, hvilket medførte at Tyskland fik en stigning i indtjeningen, mens Danmark fik et indtjeningsfald.

Eftersom både Tyskland og Danmark hver især havde DEMPE-funktioner, og dermed begge bidrog med unikke, værdifulde bidrag i forhold til de immaterielle aktiver, skulle aflønningen ske ud fra profit split-metoden, hvorved der skete en fordeling af residualindtjeningen. Casen illustrerer, hvordan et selskab kan vælge at omstrukturere sig, for at undgå de alvorlige økonomiske konsekvenser af COVID-19, ligesom casen viser, hvordan aflønningen skal ske efter den interne omstrukturering.

6. Konklusion

Denne afhandling har haft til formål at belyse anvendelse og udfordringer af OECD's TPG 2017 om immaterielle aktiver og omstruktureringer, herunder påvirkninger af COVID-19. Immaterielle aktiver giver store udfordringer for mange koncernselskaber, og særligt flytningen af disse kan give anledning til skattemæssige udfordringer. I den nuværende situation med COVID-19 har virussen skabt særlig usikkerhed for selskaberne i forhold til deres fremtidige indtjening. I forhold til transfer pricing betyder det, at selskaber vil skulle forklare lave driftsresultater og de udskudte skattebetalinger til skattemyndighederne.

Afhandlingens kapitel 2 undersøgte sammenhængen mellem dansk ret og TPG 2017, herunder hvordan immaterielle aktiver og interne omstruktureringer behandles i henholdsvis dansk ret og TPG 2017. Transfer pricing handler grundlæggende om, at transaktioner mellem koncernforbundne selskaber skal ske på armslængdevilkår - til samme priser og samme vilkår som mellem uafhængige parter. Armslængdeprincippet findes i OECD's artikel 9 og i dansk ret i LL § 2.

Koncerner skal være opmærksomme på at overholde armslængdeprincippet for at undgå, at skattemyndighederne foretager en indkomstændring. Når en koncern foretager en intern omstrukturering involverende immaterielle aktiver, vil skattemyndighederne vurdere, om transaktionen er sket på armslængdevilkår. Hvis transaktionen ikke er sket på armslængdevilkår, har skattemyndighederne mulighed for at foretage en indkomstkorrektur, hvilket kræver lovhjemmel. Det kan konkluderes, at OECD's artikel 9 ikke udgør en selvstændig hjemmel til beskatning. Dette bevirker, at en indkomstændring i Danmark forudsætter, at der også er en dansk beskatningshjemmel. En hjemmel i dansk ret kan findes i LL § 2, AL § 40 og SL §§ 4-6.

Eftersom TPG 2017 er en omfattende revidering af den tidligere TPG fra 2010, kan det diskuteres, om der er tale om en så omfattende revidering, at armslængdeprincippet må antages at være ændret. Det kan dog konkluderes, at dette ikke er tilfældet, da der udelukkende var tale om uddybninger og præciseringer i den nyeste udgave af TPG fra 2017. Koncerner kan derfor stadig anvende TPG 2017 som fortolkningsbidrag til armslængdeprincippet.

I afhandlingens kapitel 3 var der fokus på, hvordan de immaterielle aktiver skal behandles i henhold til TPG kapitel VI, samt hvilke udfordringer det giver koncernselskaber. OECD

ønskede med opdateringen af TPG at skabe en bred og klar definition af immaterielle aktiver. Det kan konkluderes, at definitionen er blevet bredere, men ikke mere klar. Koncerner skal derfor være opmærksomme på, at der kan være variationer i forskellige landes opfattelse af, hvor de immaterielle aktiver er placeret i koncernen og værdien heraf.

Det kan konkluderes, at det ikke alene er det juridiske ejerskab af de immaterielle aktiver, som er afgørende. Det afgørende er, hvem som har det økonomiske ejerskab, samtidig med at selskabet skal have ansatte og finansiell kapacitet til at bære de økonomiske risici, samt have kontrol og styring over DEMPE-funktionerne i henhold til de immaterielle aktiver. Koncerner skal derfor være opmærksomme på at følge retningslinjerne i TPG kapitel VI, når de behandler immaterielle aktiver. Det skal gøres klart, hvem der besidder vigtige funktioner, aktiver og risici og har kontrol hermed samt styring over DEMPE-funktionerne. Skattemyndighederne bruger 6-trins analysen til at kontrollere, om der er overensstemmelse mellem de interne aftaler og den faktiske adfærd, og dermed om der skal ske en indkomstkorrektion, hvilket kan have store økonomiske konsekvenser for selskaberne.

Som følge af COVID-19 ses der et midlertidigt dyk i værdien af de immaterielle aktiver. Dette kan have den konsekvens, at et selskab ønsker at reorganisere deres aktiviteter og flytte de immaterielle aktiver til andre lande. Her skal koncerner være opmærksomme på, at der er tale om en overførsel af indkomspotentiale, hvilket vil udløse en beskatning.

Afhandlingens kapitel 4 havde fokus på TPG kapitel IX, og hvilke udfordringer interne omstruktureringer medfører for selskaber. Koncerninterne omstruktureringer sker ofte med henblik på at optimere koncernstrukturen og fordele heraf. Koncerner skal dog være opmærksomme på, at der ikke kan foretages en overdragelse af immaterielle aktiver til koncernselskaber uden ansatte eller finansiell kapacitet. Dette kan udledes af substanskravet, som medfører, at der skal være reel substans i det selskab, hvor de immaterielle aktiver er placeret. Skattemyndighederne vurderer desuden, om de involverede koncernselskaber er blevet stillet bedre end før omstruktureringen, hvilket måles før skat.

Det kan konkluderes, at COVID-19 ikke kun har betydning for selskabers indtjening, men også for deres transfer pricing-forhold. Koncerner kan foretage en intern omstrukturering som et middel til at mindske sit tab, hvilket kan være særligt relevant i den nuværende COVID-19-situation. Skattemyndighederne vil vurdere, om der overføres aktiver og/eller funktioner, som

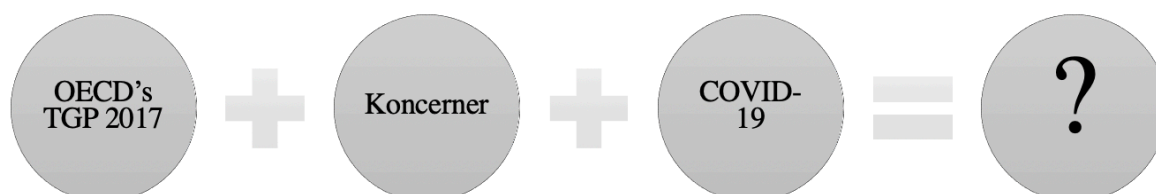
uafhængige ville have krævet en kompensation for. Eftersom skattemyndighederne først i 2022 vurderer konsekvenserne af den interne omstrukturering og størrelsen af den kompensation, som er sket indkomståret 2020, anbefales koncernen at se på forholdene over en længere periode og grundigt begrunde forholdene en ”defence file”. Dette for at dokumentere, at forholdene er eksterne og uventede, og også ville have påvirket uafhængige parter.

Den opnåede teoretiske viden er illustreret i en egenkonstrueret case. Casen omhandler Salus koncernen, der producerer og sælger vacciner, og har formået at skabe en vaccine mod COVID-19. Koncernen består af et dansk moderselskab, som er principalselskab, og som ejer 3 datterselskaber. Som konsekvens af COVID-19, vælger koncernen at omstrukturere sig, hvilket bevirker at datterselskabet i Spanien med kontraktforskning lukkes ned, eftersom Spanien er hårdt ramt af COVID-19. R&D-aktiviteterne flyttes til det danske selskab, og Spanien skal herefter have kompensation for de omkostninger med mark-up, som de har ved lukningen af selskabet.

Omstruktureringen bevirker også, at immaterielle aktiver og flere DEMPE-funktioner med kontrol flyttes til det tyske salgsdatterselskab. Efter omstruktureringen ejer Danmark og Tyskland således begge immaterielle aktiver og har begge DEMPE-funktioner med kontrol. Med overdragelsen af kontrol og risici følger en potentiel gevinst, som uafhængige parter ville have ydet kompensation for. Kompensationen skal være svarende til den indtjeningsevne som Tyskland har efter omstruktureringen. Eftersom begge lande efter omstruktureringen ejer immaterielle aktiver, og begge bidrager unikt og værdifuldt til de kontrollerede transaktioner, skal selskaberne fremadrettet aflønnes med profit split. Her har selskaberne aftalt et split på 50/50, som afspejler deres bidrag til værdiskabelsen. Produktionsdatterselskabet i Letland fortsætter uændret, og selskabet modtager fortsat en TNMM Net Cost Plus-aflønning.

7. Perspektivering

COVID-19-pandemien har medført store konsekvenser for mange koncerner, som har haft brug for råd og vejledning til at håndtere krisen. Men hvor finder koncerner hjælp til at håndtere en uventet krise som COVID-19? Dette giver anledning til spørgsmålet om, hvorvidt TPG 2017 giver en tilstrækkelig vejledning til multinationale koncerner, når de skal håndtere store, globale udfordringer som COVID-19.



Figur 27: Sammenhæng mellem TPG 2017, koncerner og COVID-19. Kilde: Egen tilvirkning.

COVID-19 påvirker de økonomiske resultater ved immaterielle aktiver i TPG kapitel VI

TPG 2017 har foretaget en kraftig udbygning af vejledningen om immaterielle aktiver i TPG kapitel VI, men i praksis vurderes landene stadig at kunne have forskellig opfattelse af de faktiske forhold, som medfører forskellig opfattelse af, hvor de immaterielle aktiver er placeret i koncernen og værdien heraf.

Udbygningen af TPG 2017 blev foretaget i år med højkonjunktur, og der vurderes ikke at være tænkt på en så omfattende pandemi som COVID-19, som medførte lockdown i store dele af verden. Flere lande har indført omfattende udgangsrestriktioner og nedlukninger i både den private og offentlige sektor. Det har haft en negativ påvirkning af den globale økonomi og må anses som eksterne forhold, som ikke var forventet i TPG 2017. TPG fastsætter, at low-risk selskaber ikke skal have underskud i "normale" år. 2020 vurderes ikke at være et normalt år, og det kan diskuteres, om low-risk selskaberne må bære en del af markedsrisikoen ved COVID-19, ved f.eks. at modtage en lavere year-end-adjustment fra principalselskabet. TPG 2017 anser markedsrisikoen som værende knyttet til principalens residualafkast, og den betragtning er også anvendt i udarbejdelsen af denne afhandling.

I den nuværende COVID-19-situation er mange selskaber økonomisk pressede som følge af et stort fald i deres aktiviteter og indtjening. Selskaber kan derfor føle sig pressede til at sælge deres immaterielle aktiver billigere, end de ville have gjort under 'normale' omstændigheder,

for at skaffe likviditet. EU opfordrer derfor medlemslandene til at købe aktier i nationale selskaber som led i at støtte vigtige koncerner. Ligeledes har EU lempet de almindelige statsstøtteregele, således landene har mulighed for at støtte specifikke brancher eller selskaber og på den måde undgå fyringer og konkurser hos selskaberne.⁹⁰ Disse hjælpetiltag skal bl.a. medvirke til, at selskaber ikke er tvunget til at sælge deres immaterielle aktiver til en lavere pris, end de ville under normale omstændigheder.

Koncernselskaber skal anvende priser som ville afspejle vilkår hos uafhængige parter

TPG 2017 er baseret på armslængdeprincippet, der findes i OECD's artikel 9, som fastsætter, at kontrollerede transaktioner skal ske på armslængdevilkår. Udfordringen ved TPG 2017 er, at denne er baseret på princippet om, at afhængige parter skal handle, som uafhængige parter ville have gjort.

I forbindelse med salget af immaterielle aktiver kan det diskuteres, om uafhængige parter i en lignende situation, ville have solgt immaterielle aktiver, til trods for et fald i værdien af disse, eller om de havde ventet på, at markedet igen var normaliseret. Heri ligger der altså et spørgsmål om, hvorvidt uafhængige parter ville have indgået i en lignende transaktion på tilsvarende vilkår. Det er en uforudsigelig periode, hvor det endnu ikke vides, præcist hvordan uafhængige parter vil reagere. Uafhængige parters reaktioner kendes først på den anden side af COVID-19, men multinationale koncerner har brug for vejledning til at håndtere situationen på nuværende tidspunkt. Det antages, at flere koncerner kunne have kontaktet skattemyndighederne for at drøfte konkrete faktuelle forhold.

Force Majeure

Antagelsen om, at afhængige parter skal handle som uafhængige parter ville have gjort, udfordres også i forhold til påberåbelse af force majeure, som er særlig relevant i den nuværende COVID-19-situation. Det ses ved, at uafhængige parter kan påberåbe sig force majeure, hvis de f.eks. ikke kan levere det aftalte som følge af COVID-19-restriktioner.

Hvis et principalselskab ønsker at påberåbe sig force majeure, skal koncernen være opmærksom på, at low-risk selskabernes domicillande kan modsætte sig og nægte fradrag for udgifter, eller i fremtiden kræve en væsentlig højere aflønning, for at indtjene de omkostninger low-risk

⁹⁰ https://www.eu.dk/da/temaer/corona/corona_virksomheder

selskaberne har båret i forbindelse med påberåbelsen af force majeure. Koncernen skal derfor overveje situationen nøje, ligesom de skal dokumentere og begrunde deres reaktioner og handlinger på baggrund af COVID-19, og hvordan dette opfylder armslængdeprincippet.

Forventninger til fremtiden

De multinationale koncerner står i den nuværende COVID-19-situation på et nyt, uberørt område, hvor forventningerne til fremtiden, markedet og verdensøkonomien er usikre. Det er svært at forudsige hvor lang tid krisen varer, og dermed problematisk for selskaber at lave præcise budgetter for 2021 og 2022. Det ses, at landene på nuværende tidspunkt har påbegyndt en kontrolleret genåbning, hvilket har stor betydning for koncernernes muligheder for at producere, distribuere og sælge deres varer.

COVID-19 påvirker brancherne forskelligt. Flere internetbaserede virksomheder har oplevet en stigende omsætning, mens andre brancher har oplevet et fald. Faldet var størst i underholdningsindustrien, som stadig må vente på at åbne deres aktiviteter.⁹¹ De faktiske forhold i 2020 kan være meget anderledes end i 2019, og koncerner skal lave en god og fyldestgørende TP-dokumentation af de aktuelle forhold, samt dokumentere overholdelse af armslængdeprincippet. På den måde er koncernerne forberedt på kommende TP-revisioner.

Det anbefales, at OECD overvejer en udbygning af specifikke TPG-forhold. OECD kunne udbygge TPG 2017 kapitel I, VI og IX med afsnit der omhandler globale lockdown-situationer som COVID-19. Det anbefales desuden, at OECD udarbejder en international vejledning om year-end-adjustment af rutineselskaber, herunder om det kan ske som regulering af EBIT efter lokale hjælpeforanstaltninger.

⁹¹ <https://politi.dk/coronavirus-i-danmark/kontrolleret-genaabning-af-danmark?fbclid=IwAR0OBF0QJiOMUjjNyJbrELm6mP9vWdphR5TcN03y4s5Hvi3yNJQ14i65h2Q>

8. Litteraturliste

Munk-Hansen, Carsten, 2018: *Retsvidenskabsteori*. 2. udgave, Jurist- og Økonomforbundet

Wittendorff, Jens, 2018: *Transfer Pricing*. 2. udgave, Karnov Group

Wittendorff, Jens, 2009: *Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret*. 1. udgave, Thomson Reuters

Deloitte, 2015: *The new transfer pricing landscape, A practical guide to the BEPS changes*
Tilgængelig på: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/tax/articles/the-new-transfer-pricing-landscape-a-practical-guide-to-the-beps-changes.html>

Den juridiske vejledning, Version 3.4
Tilgængelig på: <https://skat.dk/skat.aspx?oid=124&vid=216701>

Okholm, Klaus, 2017: *The future of transfer pricing*, Karnov Group

OECD, 2017: *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publishing, Paris
Tilgængelig på: <http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en>

OECD, *Articles of the Model Tax Convention* (as they read on 21 November 2017)
Tilgængelig på: <https://www.oecd.org/ctp/treaties/articles-model-tax-convention-2017.pdf>

OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, 2015: *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10*.
Tilgængelig på: <https://www.oecd.org/tax/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports-9789264241244-en.htm>

OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, 2015: *Executive Summaries*
Tilgængelig på: <https://www.oecd.org/ctp/beps-reports-2015-executive-summaries.pdf>

OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, 2018: *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles, BEPS Action 8*
Tilgængelig på: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/guidance-for-tax-administrations-on-the-application-of-the-approach-to-hard-to-value-intangibles-BEPS-action-8.pdf>

OECD: *Tackling Coronavirus (COVID-19) Contributing to a Global Effort*, Marts 2020:
Tilgængelig på: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=126_126448-kcrc0cs6ia&title=FFE-VALUATING_THE_INITIAL_IMPACT_OF_COVID_CONTAINMENT_MEASURES_ON_ECONOMIC_ACTIVITY&fbclid=IwAR0OYMKy-JbnrxdZAlYQo6zetrIRPbWJHCv1YjrZ4KMsJwJDX6WyL2NSVbd0
Besøgt d. 25. april 2020

OECD: *Global economy faces gravest threat since the crisis as coronavirus spreads*, 2020:
Tilgængelig på: https://www.oecd.org/newsroom/global-economy-faces-gravest-threat-since-the-crisis-as-coronavirus-spreads.htm?fbclid=IwAR0n6yKzgLN3SSULnBcF86EB-wyRlZSfSFcqNvQTCEKihf4SXSui_XoqCgi4
Besøgt d. 9. marts 2020

OECD: *About the OECD*.
Tilgængelig på: <https://www.oecd.org/about/>
Besøgt d. 17. februar 2020

OECD: *Tackling coronavirus (COVID-19)*
Tilgængelig på: www.oecd.org/coronavirus/en/
Besøgt d. 25. april 2020

Berlingske.dk: *8000 ansatte producerer igen biler på Volkswagens hovedfabrik*
Tilgængelig på: <https://www.berlingske.dk/internationalt/8000-ansatte-producerer-igen-biler-paa-volkswagens-hovedfabrik>
Besøgt d. 27. april 2020

Dr.dk: *WHO: Kun en ny vaccine kan bremse virusspredningen fuldt ud*
Tilgængelig på:
https://www.dr.dk/nyheder/udland/who-kun-en-ny-vaccine-kan-bremse-virusspredning-fuldt-ud?fbclid=IwAR2XvYdFIFcRA-NiLB5e9VIc0reKW6uYPVGudF398Zwol_dW1LEtBf_yI384
Besøgt d. 28. april 2020

EU.dk: *Hvad gør EU for virksomhederne*
Tilgængelig på: https://www.eu.dk/da/temaer/corona/corona_virksomheder
Besøgt d. 9. maj 2020

Eurostat, Statistics Explained: *Lønninger og arbejdskraftomkostninger*
Tilgængelig på:
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Wages_and_labour_costs/da
Besøgt d. 16. april 2020

Finans.dk: *Danmark lukker ned*
Tilgængelig på:
<https://finans.dk/politik/ECE12003467/danmark-lukker-ned-i-to-uger/?ctxref=ex>
Besøgt d. 12. marts 2020

Finans.dk: *Malet i rødt: Danske aktier falder kraftigt*
Tilgængelig på: www.finans.dk/finans2/ECE11961680/malet-i-roedt-danske-aktier-falder-kraftigt/?ctxref=ext
Besøgt d. 28. marts 2020

Finans.dk: *Den danske tøjkoncern Bestseller lukker butikker i en lang række lande*
Tilgængelig på: www.finans.dk/erhverv/ECE12019939/den-danske-toejkoncern-bestseller-lukker-butikker-i-en-lang-raekke-lande/?ctxref=ext
Besøgt d. 5. april 2020

Finans.dk: *Coronavirus kan koste over 100.000 job i Tysklands Bilindustri*

Tilgængelig på: <https://finans.dk/erhverv/ECE12044540/coronavirus-kan-koste-over-100000-job-i-tysklands-bilindustri/?ctxref=ext>

Besøgt d. 5. april 2020

Finans.dk: *SAS vil fyre 5000 ansatte*

Tilgængelig på: <https://finans.dk/erhverv/ECE12102429/sas-vil-fyre-5000-ansatte/?ctxref=ext>

Besøgt d. 10. maj 2020

Finansministeriet 2020, Regeringen og alle Folketingets partier er enige om omfattende hjælpepakke til dansk økonomi

Tilgængelig på: <https://fm.dk/nyheder/nyhedsarkiv/2020/marts/regeringen-og-alle-folketingets-partier-er-enige-om-omfattende-hjaelpepakke-til-dansk-oekonomi/>

Besøgt d. 30. marts 2020

Finansministeriet 2020, Regeringen og alle Folketingets partier er enige om at justere og udvide hjælpepakker til dansk økonomi

Tilgængelig på: <https://fm.dk/nyheder/nyhedsarkiv/2020/april/regeringen-og-alle-folketingets-partier-er-enige-om-at-justere-og-udvide-hjaelpepakker-til-dansk-oekonomi/>

Besøgt d. 5. maj 2020

Johns Hopkins University: *COVID-19 Dashbord by Center for Systems Science and Engineering*

Tilgængelig på: <https://gisand-data.maps.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6>

Besøgt d. 1. maj 2020

Jyllands-Posten, *Spanien forventer fuld genåbning i slutningen af juni*

Tilgængelig på: <https://jyllands-posten.dk/international/europa/ECE12105021/spanien-forventer-fuld-genaabning-i-slutningen-af-juni/>

Besøgt d. 28. april 2020

Lægemedelstyrelsen, *Ny coronavirus (COVID-19)*

Tilgængelig på: <https://laegemiddelstyrelsen.dk/da/nyheder/temaer/ny-coronavirus-covid-19/#>

Besøgt d. 21. april 2020

Lægemedelindustriforeningen: *Hvordan virker en vaccine?*

Tilgængelig på: <https://www.lif.dk/Sider/Hvordan-virker-en-vaccine.aspx>

Besøgt d. 12. april. 2020

Politikken.dk: *Tusinder ansatte går ned i løn for at sikre SAS-overlevelse*

Tilgængelig på: <https://politiken.dk/rejser/art7725768/Tusinder-ansatte-gaar-ned-i-lon-for-at-sikre-SAS-overlevelse>

Besøgt d. 4. maj 2020

Politi.dk: *Kontrolleret genåbning af Danmark*

Tilgængelig på: <https://politi.dk/coronavirus-i-danmark/kontrolleret-genaabning-af-danmark?fbclid=IwAR00BF0QJiOMUjjNyJ-brELm6mP9vWdphR5TcN03y4s5Hvi3yNJQ14i65h2Q>

Besøgt d. 10. maj 2020

POV. International, *Coronaoverblikket 19.04 WHO: Flokimmunitet er ikke den rette løsning*

Tilgængelig på: <https://pov.international/coronaviden-19-04-dognets-vigtigste-links/>

Besøgt d. 20. april 2020

Sundhedspolitisk tidsskrift, *Overblik: Dagens tal og vigtigste nyheder om coronavirus – stort fald i antal indlagte, men yderligere 4 døde*

Tilgængelig på: <https://sundhedspolitisktidsskrift.dk/nyheder/3073-lynoverblik-dagens-tal-og-vigtigste-nyheder-om-coronavirusstorbritannien-har-nu-flere-dode-end-kina.html>

Besøgt d. 1. maj 2020

Teknologiens mediehus (Ing.dk): *Sars-vaccine kan genbruges i kampen mod covid-19*

Tilgængelig på: <https://ing.dk/artikel/sars-vaccine-kan-genbruges-kampen-mod-covid-19-233725>

Besøgt d. 15. april 2020

Videnskab.dk, *Coronavirus: Hvorfor er Tysklands dødsrate så lav?*

Tilgængelig på: <https://videnskab.dk/krop-sundhed/coronavirus-hvorfor-er-tysklands-doeds-rate-saa-lav?fbclid=IwAR1Yv7kqk1rQ6DHP4yNCgbo2HYT-nIN0Aim7IEyV1bLFsU7aPK10RUeMaDO0>

Besøgt d. 16. april 2020

WHO: *WHO announces COVID-19 outbreak a pandemic*

Tilgængelig på: <http://www.euro.who.int/en/health-topics/health-emergencies/coronavirus-COVID-19/news/news/2020/3/who-announces-COVID-19-outbreak-a-pandemic>

Besøgt d. 13. marts 2020

WHO: *Coronavirus (COVID-19) outbreak*

Tilgængelig på: <https://www.who.int/westernpacific/emergencies/COVID-19>

Besøgt d. 21. april 2020

Love, domme og ministersvar

LBK nr. 806 af 08/08/2019 – Ligningsloven

LBK nr. 1147 af 29/08/2016 – Afskrivningsloven

LOV nr. 149 af 10/04/1922 – Statsskatteloven

SKM 2012, 92 HR

SKM 2012, 221 HR

Skatteministeriet, 2018: *Svar til Skatteudvalget, spg. nr. 278*

Tilgængelig på: <https://www.ft.dk/samling/20171/alm-del/sau/spm/278/svar/1476806/1873178/index.htm>

9. Figurliste og bilagsoversigt

Figurliste:

Nummer	Navn	Side
1	<i>Et overblik over afhandlingens struktur</i>	11
2	<i>OECD's krav til et immaterielt aktiv</i>	20
3	<i>Udklip fra nemlig.dk</i>	21
4	<i>Eksempler på immaterielle aktiver omfattet af AL § 40</i>	22
5	<i>Illustration af 6-trins analysen</i>	25
6	<i>Eksempler på risici ved immaterielle aktiver</i>	26
7	<i>Forklaring af DEMPE-funktionerne</i>	30
8	<i>Illustration af selskabernes placering på FAR-kurven</i>	31
9	<i>Situationen før og efter opkøb</i>	34
10	<i>Forhold der kan indgå i skattemyndighedernes værdiansættelse</i>	35
11	<i>Eksempler på hvad der kan udgøre et HTVI</i>	38
12	<i>Illustration af prisreguleringsmekanismer</i>	40
13	<i>Eksempel på hvordan et moderselskab foretager en year-end-adjustment efter COVID-19 hjælpepakker</i>	47
14	<i>Illustration af aspekter der indgår i vurderingen af armslængdeprincippet</i>	49
15	<i>Illustration af sammenlignelighedsanalysen</i>	50
16	<i>Salus A/S' produkt</i>	59
17	<i>Koncernstrukturen i Salus</i>	60
18	<i>Kcernens værdikæde, hvor Salus A/S er det centrale selskab</i>	63
19	<i>Digitalt verdenskort, der viser smittespredningen på globalt plan</i>	66
20	<i>Covidone-vaccinen</i>	68
21	<i>Salus A/S' vægtning af de enkelte DEMPE-funktioner</i>	70
22	<i>Salus' struktur efter omstruktureringen</i>	76
23	<i>Situationen før og efter omstruktureringen</i>	79
24	<i>Faktorer der skal der skal være opfyldte, for at profit split-metoden kan anvendes</i>	81
25	<i>Kompensationsbetalingen for indtjeningsfaldet</i>	82
26	<i>Aflønningen i Salus koncernen</i>	83
27	<i>Sammenhæng mellem OECD's TPG 2017, koncerner og COVID-19</i>	88

Bilagsoversigt:

Nummer	Navn	Format
1	Artikel: Regeringen og alle Folketingets partier er enige om omfattende hjælpepakke til dansk økonomi	PDF
2	Artikel: Den danske tøjkoncern Bestseller lukker butikker i en lang række lande	PDF
3	Artikel: SAS vil fyre 5000 ansatte	PDF
4	Artikel: Hvad gør EU for virksomhederne	PDF
5	Samarbejdsaftale	PDF
6	Procesafsnit	PDF
7	Anslag	PDF
8	Kontaktinformation	PDF