



AALBORG UNIVERSITET

Transfer Pricing Guidelines anvendelighed  
for armslængdeprincippet og immaterielle aktiver  
under COVID-19 pandemien.



**Forfatter:** Aninia Helene Drachmann Høegh  
**Studienummer:** 20144677  
**Vejleder:** Erik Andresen

---

Kandidatspeciale

14. august 2020

## Abstract

This masters thesis examines, whether OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations from 2017 (TPG) is sufficient to guide Danish mother companies on the application on the arm's length principle and handling of intangible property, while dealing with effects on the group's activities caused by the COVID-19 pandemic. The study consists of an examination of TPG chapter I, section D and chapter VI application on new COVID-19 situations.

COVID-19 has changed the purchasing behavior of various markets. Government restrictions to prevent the virus from spreading, has affected trade and general business activities. The restrictions changed markets and purchasing behaviors, forcing multinational enterprises (MNE) to adapt their activities. This has resulted in making some 2020 transactions incomparable to former years as markets have increased, decreased or slowed in a way not previously seen before in newer times. There is a skewing between the market assessable to the mother companies and what is for the danish tax authorities. This variance has a large influence on the pricing of the transaction. The difference in assessable market data for year 2020 that differs so much from the market data from 2016-2018, that the MNE bases their pricing on, that the data won't be comparable to the arm's length principle, for what independent parties would accept in 2020. The TPG dos not provide guidance for that kind of skewing in information, and the profit distribution in MNEs affected by the COVID-19 would likely be incorrectly distributed compared to the arm's length principle.

The TPG does provide guidance on how to handle COVID-19 related chances in the development, enhancement, maintenance, protection and exploitation (DEMPE-functions) and obtain a correct profit distribution between the MNEs, while accounting for such COVID-19 related changes. The TPG dos not provide guidance for valuation of intangible property where the exploitation of the intangible is uncertain and if/when there would be any future utilization.

The thesis consists of a self-constructed practical case. The case is fiction with inspiration from different real circumstances, to show COVID-19's impact on the application of the arm's length principle and intangible property. The case shows how Danish mother companies can use the recommendations found within the thesis to apply the arm's length principle, during the COVID-19 challenges, though the recommendations won't correct all of TPGs COVID-19 inadequacies. The recommendations will only increase the chances for the profit distribution between the MNE to be correct. The case is based on difficult COVID-19 situations for the application and the examined theory from the thesis' former theoretical chapters.

Through the masters thesis examination it is found, that the TPG isn't sufficient to guide the Danish mother companies, whose activities are affected by COVID-19, though there are ways that the mother companies can account for the pandemic's influences. This leads to a discussion on what the consequences for the insufficiency might be.

## Indholdsfortegnelse

|                                                                                                                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Abstract.....</b>                                                                                                                                         | <b>1</b>  |
| <b>Begrebsdefinitioner .....</b>                                                                                                                             | <b>4</b>  |
| <b>1 Indledning .....</b>                                                                                                                                    | <b>5</b>  |
| 1.1 Problemformulering .....                                                                                                                                 | 7         |
| 1.2 Afgrænsning .....                                                                                                                                        | 7         |
| 1.3 Metode .....                                                                                                                                             | 8         |
| 1.3.1 Kildekritik.....                                                                                                                                       | 9         |
| 1.3.2 Specialets struktur .....                                                                                                                              | 9         |
| <b>2 Er TPG tilstrækkelig om armslængdeprincippet i forhold til COVID-19.....</b>                                                                            | <b>11</b> |
| 2.1 Sammenlignelighedsanalysen anvendelighed i COVID-19 situationer .....                                                                                    | 11        |
| 2.2 Den interne aftales betydning under pandemien .....                                                                                                      | 14        |
| 2.3 Finansiell kapacitet under COVID-19 krisen.....                                                                                                          | 15        |
| 2.4 Risikoanalysen .....                                                                                                                                     | 16        |
| 2.5 Påvirkninger fra offentlige myndigheder under COVID-19 pandemien .....                                                                                   | 18        |
| 2.6 Koncernsynergiers påvirkning af COVID-19 pandemien .....                                                                                                 | 18        |
| 2.7 Økonomiske omstændigheder og markedsforhold påvirket af COVID-19 pandemien .....                                                                         | 19        |
| 2.8 Arbejdsstyrke, beslutningstagerfunktioners påvirkning af COVID-19 pandemien, og lønkompressionsordningens betydning i forhold til Transfer Pricing ..... | 20        |
| 2.9 Delkonklusion .....                                                                                                                                      | 24        |
| <b>3 Er TPG tilstrækkelig om immaterielle aktiver i forhold til COVID-19 .....</b>                                                                           | <b>25</b> |
| 3.1 TPGs risikoanalyse for immaterielle aktiver .....                                                                                                        | 25        |
| 3.2 TPGs definition af immaterielle aktiver og påvirkningen fra COVID-19 .....                                                                               | 26        |
| 3.3 Værdiansættelse af immaterielle aktiver påvirket af COVID-19 pandemien.....                                                                              | 28        |
| 3.4 Specielt om hard-to-value intangibles under COVID-19 .....                                                                                               | 31        |
| 3.5 Fordelingen af DEMPE-funktionerne og påvirkningen af COVID-19.....                                                                                       | 34        |
| 3.6 Risici ved immaterielle aktiver og påvirkningen fra COVID-19 .....                                                                                       | 35        |
| 3.7 Den primære markedsrisiko ved COVID-19 er hos principalen .....                                                                                          | 37        |
| Delkonklusion.....                                                                                                                                           | 38        |
| <b>4 Egen konstrueret praktisk case, for transaktioner af immaterielle aktiver påvirket af COVID-19 .....</b>                                                | <b>40</b> |
| 4.1 Quellhofpen koncernen fremstiller og distribuerer østrigsk specialøl .....                                                                               | 40        |
| 4.1.1 Quellhofpen produktbeskrivelse .....                                                                                                                   | 41        |
| 4.1.2 Quellhofpen koncernstruktur .....                                                                                                                      | 41        |

|       |                                                                                                 |    |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.2   | <i>Quellhofpen koncernens markedsplacering</i>                                                  | 43 |
| 4.2.1 | Aktiviteten og aktivitetslandendes påvirkning af COVID-19 pandemien                             | 43 |
| 4.3   | <i>Risikoanalyse for Quellhofpen koncernen i 2020</i>                                           | 46 |
| 4.3.1 | Trin 1: Identificering af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, samt fastlæggelse af risici | 46 |
| 4.3.2 | Trin 2: Identifikation af kontraktvilkår og juridiske forhold                                   | 49 |
| 4.3.3 | Trin 3: Funktionsanalyse                                                                        | 50 |
| 4.3.4 | Trin 4: Vurdering af overensstemmelse mellem trin 1 til 3                                       | 51 |
| 4.3.5 | Trin 5: Re-allokering                                                                           | 52 |
| 4.3.6 | Trin 6: Prisfastsættelse                                                                        | 52 |
| 4.4   | <i>Tilpasning af aktiviteten i Quellhofpen koncernen under COVID-19 pandemien</i>               | 54 |
| 4.4.1 | Quellhofpen Productions, Østrig hjemsendelse af medarbejdere i marts 2020                       | 55 |
| 4.4.2 | Quellhofpen Distribution Denmarks hjemsendelse af medarbejdere på lønkomensation                | 55 |
| 4.4.3 | 2 salgsdirektører fra Quellhofpen A/S flyttes midlertidigt til Quellhofpen Distribution Sweden  | 56 |
| 4.4.4 | Opkøb af Quellhofpen A/S, den 1. juli 2020, af Østrigske Nationalstolz                          | 57 |
| 4.5   | <i>Del konklusion</i>                                                                           | 59 |
| 5     | <b>Konklusion</b>                                                                               | 61 |
| 6     | <b>Perspektivering</b>                                                                          | 63 |
|       | <b>Litteraturliste</b>                                                                          | 66 |
|       | <i>Bøger</i>                                                                                    | 66 |
|       | <i>Lovgivning</i>                                                                               | 66 |
|       | Bekendtgørelser                                                                                 | 66 |
|       | Den juridiske vejledning                                                                        | 66 |
|       | Styringssignaler                                                                                | 66 |
|       | <i>Publikationer</i>                                                                            | 66 |
|       | <i>Hjemmesider og internetartikler</i>                                                          | 67 |
|       | <i>Webcasts</i>                                                                                 | 70 |
|       | <b>Figurliste</b>                                                                               | 71 |
|       | <b>Bilagsoversigt</b>                                                                           | 72 |

## Begrebsdefinitioner

|                          |                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| APA og MAP               | Advance Pricing Agreements og Mutual Agreement Procedure                                                                                                                                          |
| Armslængdeprincippet     | Koncernselskaber skal handle som var de uafhængige selskaber, jf. ligningslovens § 2, stk. 1, jf. OECD's modeloverenskomst artikel 9, stk. 1.                                                     |
| BEPS                     | Base Erosion and Profit Shifting, er et OECD-projekt for at forhindre utilsigtet skatteplanlægning. Ved at hindre at selskabets aktivitet, og derved indkomspotentialet, flyttes uden beskatning. |
| B2B                      | Business to business                                                                                                                                                                              |
| Cash box og IP box       | Selskab som udelukkende består af likvide midler eller immaterielle aktiver uden personale til at håndtere beslutningerne herved.                                                                 |
| CbC                      | Country by Country                                                                                                                                                                                |
| COVID-19                 | Coronavirus, blev opdaget i Kina december 2019 og udviklede sig til en verdensomspændende pandemi i 2020, hvis påvirkning ikke var forudset.                                                      |
| DCF                      | Discounted Cash Flows                                                                                                                                                                             |
| DEMPE-funktioner         | Funktionerne ved Development, Enhancement, Maintenance, Protection og Exploitation.                                                                                                               |
| EBIT                     | Earnings Before Interests and Tax                                                                                                                                                                 |
| FAR                      | Funktioner, Aktiver og Risici                                                                                                                                                                     |
| F&U                      | Forskning og Udvikling                                                                                                                                                                            |
| HTVI                     | Hard-to-value intangibles                                                                                                                                                                         |
| OECD                     | Organization for Economic Co-operation and Development                                                                                                                                            |
| Separate entity approach | Koncernselskaberne skal handle som uafhængige enheder, ud fra koncernselskabets egne interesser, jf. OECD TPG 2017 afsnit 1.6.                                                                    |
| TNMM og NCP              | Transactional Net Margin Method og Net Cost Plus                                                                                                                                                  |
| TPG                      | OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations fra 2017                                                                                                   |
| WHO                      | World Health Organization                                                                                                                                                                         |

## 1 Indledning

Verden er i dag mere globaliseret end den har været før. Det er ikke unormalt, at de produkter vi køber, er produceret i et andet land, end bliver hvor de er solgt. Selskaber handler på kryds af landegrænser og kontinenter. Koncernselskaber er spredt verden over for at optimere koncernsynergierne. Alt dette har skabt et stort globaliseret marked med stadigt øget behov, for internationale reguleringer af beskatninger, for at undgå dobbeltbeskatning af selskaber, samt finde løsninger på skattemæssige tvister.

I internationale koncerninterne transaktioner anvendes OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations fra 2017, herefter TPG, til at opnå enighed om beskatningsgrundlaget. TPG er udbygget for at armslængdeprincippet kunne håndteres i såkaldte BEPS-situationer, hvor særligt immaterielle aktiver blev flyttet internt i koncernen til priser, der afveg fra hvad uafhængige parter ville have kommet frem til i samme situation. BEPS-projekt har med action 8 til 10 haft indflydelse på 2017 TPGs udformning af kapitel I, sektion D om armslængdeprincippets anvendelse, og kapitel VI om immaterielle aktiver.<sup>1</sup> OECD har i 2018 suppleret TPG med en udbygning om immaterielle aktiver.<sup>2</sup> TPG har stor betydning for om koncernerne kan finde støtte i at anvende armslængdeprincippet, for immaterielle aktiver korrekt, for at kunne opnå en korrekt resultatfordeling i koncernen. Det er vigtigt, for koncernerne at kunne anvende TPG, for at undgå tvister med skattemyndigheder, i de pågældende lande de operere i, der både kan være langvarige og dyre.

Året 2020 ser forretningsmæssigt markant anderledes ud end forventet grundet COVID-19. Den har ved hjælp af rejsende formået at sprede sig til en verdensomspændende pandemi.<sup>3</sup> Det har ikke kun ramt verden sundhedsmæssigt. Flere lande har efterhånden, som de er blevet ramt af pandemien indført forskellige restriktioner, lukninger af landegrænser og områder, for at inddæmme smitten. Restriktionerne har haft betydning for erhvervslivet ved at flere brancher i lande eller områder af lande er blevet lukket ned. Borgere har enten af egen frygt for sygdommen eller på baggrund af restriktioner ændret deres købsadfærd. Den ændrede købsadfærd har ramt nogle brancher hårdere end andre, nogle er helt gået i stå, andre bremsset og få lider godt af den ændrede købsadfærd. Måneder, dage, timer og minutter kan i 2020 have ændret handelssituationen for nogle markeder. Situationen er ikke kun besværliggjort for forretningslivet med de gradvise, forskudte og forskellige nedlukninger, samt restriktioner, der har været verden over. Som smittetrykket er lettet, er restriktioner og nedlukningerne det også. Så åbninger igen er sket forskudt. Sygdommen medførte en opbremsning i arbejdsmarkedets fribevægelighed, begrænsninger i produktion og salg, som har haft stor økonomisk betydning. Det tyder på at sundhedskrisen er i gang med at udvikle sig til en finansiell krise. OECD forventer at verdensøkonomien vil falde med 6 % grundet restriktionerne ved

---

<sup>1</sup> OECD (2015), *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Action 8-10 – 2015 Final Reports*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, s. 13-50 og s. 63-115

<sup>2</sup> OECD (2018), *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles – BEPS Actions 8-10*

<sup>3</sup> <https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-COVID-19---11-march-2020>

smitteinddæmningen i 2020.<sup>4</sup> Hvilket har gjort handelsmarkederne endnu mindre gennemskuelige, og vi står nu, i en forretningsmæssig verdensomspændende situation, verden ikke har set i nyere tid.

Danmark lukkede ned den 11. marts 2020, hvor regeringen indførte en række restriktioner for at forhindre smittespredningen af frygt for at sygehusene ikke ville kunne håndtere en kraftig vækst i antal smittede, og dødeligheden af sygdommen derfor ville blive høj, som i Sydeuropa. Regeringen indførte begrænsninger på antallet af personer, der måtte samles, bad danskerne, om at komme hjem fra udlandet, samt arbejde og blive hjemme i et forsøg på at begrænse smitten, men det fik hurtigt store konsekvenser for mange brancher. Danmark begyndte en langsom genåbning den 6. april, hvor restriktionerne i faser blev fjernet igen.<sup>5</sup> I starten af juli 2020 er genåbningen af Danmark gået godt, men den fulde effekt af den ændrede adfærd er stadig uvis, samtidig med at der stadig er risiko for en mulig 2. bølge af sygdommen.

De ændrede forhold påvirker koncerners aktiviteter på både, danske og internationale markeder, hvilket giver anledning til at undersøge, om koncerner stadig kan finde støtte i TPG, trods de ændrede forhold, som COVID-19 har skabt.

Koncernen vil vurdere, om TPG kan støtte dem i fastsættelse af interne priser for koncernselskabernes værdiskabelse i 2020. Skattemyndighederne vil senere i 2022 vurdere resultatfordelingen ved de kontrollerede transaktioner, hvor virussen forhåbentlig er væk, og hverdagen minder mere om forholdene i 2019. Er skattemyndighederne uenige, med koncernens vurdering, af de interne transaktioner foretaget i 2020, midt i orkanens øje, risikere koncernen at få indkomstforhøjelser, som kan føre til langvarige tvister om landenes beskatningsret.

Specialet vil det blive undersøgt, om TPG indeholder tilstrækkelig vejledning om anvendelse af armslængdeprincippet og de immaterielle aktiver til et dansk moderselskab i en multinational koncern, som skal håndtere udfordringerne ved COVID-19 i 2020.

---

<sup>4</sup> <http://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/>

<sup>5</sup> <https://www.regeringen.dk/nyheder/2020/statsminister-mette-frederiksens-indledning-paa-pressemoede-i-statsministeriet-om-corona-virus-den-11-marts-2020/> og <https://politi.dk/-/media/mediefiler/corona/pdf-sider/kontrolleret-genaabning-af-danmark.pdf?la=da&hash=DEBDE12E66161265849231BFBD1F1FD0B30E1A2E>

## 1.1 Problemformulering

Formålet med specialet er at give danske moderselskaber i multinationale koncerner en forståelse for COVID-19s påvirkninger på koncernens aktiviteter i forhold til transfer pricing, og undersøge hvilken betydning det kan have for koncernens resultatfordeling. Endvidere undersøge, hvordan TPG benyttes under ændringerne, samt påvise, hvor TPG har mangler eller er for upræcis til at håndtere de anderledes COVID-19 udfordringer, som koncernen står overfor i 2020. OECD skriver i forordet til TPG, at OECD løbende vil vurdere om der er yderligere TP-aspekter, som der skal tages højde for.<sup>6</sup> Derfor vil der i specialet foretages en vurdering af, om TPG er tilstrækkelig, eller om den er utilstrækkelig på nuværende tidspunkt, og dermed kunne blive suppleret.

Koncernens resultatfordeling kan være påvirket af en forkert værdiansættelse, hvis armslængdeprincippet anvendes forkert for de koncerninterne transaktioner. Grundet restriktioner og markedsændringerne står moderselskabet i 2020 overfor en svære armslængdevurdering end koncernen gjorde i 2019. Det danske moderselskab skal derfor vurdere, hvordan koncernen bedst lever op til TPG. Ligesom moderselskabet skal vurdere, om TPG er mangelfuld for at få en korrekt resultatfordeling i koncernen. For at undersøge dette opstilles nedenstående problemformulering:

*Har TPG 2017 tilstrækkelig vejledning om anvendelsen af armslængdeprincippet og håndteringen af immaterielle aktiver, når det danske moderselskab skal håndtere udfordringerne ved COVID-19, som påvirker koncernens aktiviteter?*

Problemformuleringen behandles ved følgende underspørgsmål:

- Har TPG kapitel I, sektion D om armslængdeprincippet tilstrækkelig vejledning til det danske moderselskab, når det skal overholde armslængdeprincippet for koncernen aktiviteter og samtidig håndtere udfordringerne ved COVID-19?
- Har TPG kapitel VI om immaterielle aktiver tilstrækkelig vejledning så det danske moderselskab kan håndtere udfordringerne ved COVID-19, der påvirker værdiansættelsen af de immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner og hvordan de håndtere en ændret resultatfordeling i koncernen?
- Den igennem specialets oparbejdede viden illustreres i en egen konstrueret fiktiv case, om et dansk moderselskab i en multinational koncern, som er påvirket af udfordringerne ved COVID-19

## 1.2 Afgrænsning

For at kunne besvare problemformuleringen indenfor specialets rammer, er det nødvendigt at afgrænse undersøgelsen.

For at få en analysedybde vil specialet fokusere på undersøgelse af TPGs, kapitel I, sektion D om armslængdeprincippets anvendelse og kapitel VI om immaterielle aktiver. Specialet henvender sig

---

<sup>6</sup> OECD TPG 2017, s. 4



derfor til danske moderselskaber der har grænseoverskridende transaktioner med dets datterselskaber, og imellem koncernselskaberne i dansk ejede koncerner. For at bibeholde analysedybden har det været nødvendigt at afgrænse specialet til selskabsformer der kan klassificeres som aktieselskaber.<sup>7</sup>

Det antages at læseren har et grundlæggende kendskab til TPG, herunder at læseren har et grundlæggende kendskab til TP-metoderne i TPGs kapitel 2, samt alment kendskab til COVID-19 situationen. De andre kapitler i TPG vil kort blive inddraget, hvor de tjener et formål, som anvendelse af TP-metoder i den egen konstruerede case.

Der vil for at besvare problemformuleringen blive fokuseret på immaterielle aktiver, som er koncernens vigtigste aktiver, der har stor betydning for resultatfordelingen i koncernen.

Der fokuseres i specialet på transfer pricing forhold. Andre skatteretlige forhold som personforhold, selskabsskat, told, moms og afgifter vil ikke blive behandlet.

Den fiktive egen konstruerede case tager udgangspunkt i et danskmoderselskabs transfer pricing problemstillinger i forbindelse med udfordringerne ved COVID-19.

Materialeindsamlingen er stoppet den 29. juli 2020, for at kunne færdiggøre specialet.

### 1.3 Metode

Til behandling af specialets problemstilling anvendes retsdogmatisk metode, da formålet er at undersøge samspillet mellem COVID-19 udfordringerne og TPGs anvendelse om armslængdeprincippet i relation til immaterielle aktiver. Metoden anvendes ved at beskrive, fortolke, analysere og systematisere den gældende ret på det i problemformuleringen givende område.<sup>8</sup> Konkret anvendes metoden til at beskrive dele af TPGs indhold i relation til COVID-19 udfordringerne, fortolke dens anvendelse ved udfordringerne, analysere om TPG er tilstrækkelig til at vejlede det danske moderselskab, som er påvirket deraf og systematisere, hvordan det danske moderselskab bør anvende TPG i 2020. Specialet har ikke til formål, at komme med udfyldende løsninger, hvor vejledningen kan være utilstrækkelig, men sådanne retspolitiske forslag vil i begrænset omfang være medtaget.<sup>9</sup>

Metoden er deskriptiv. Det indvirker i, at den er begrænset af den sproglige forståelse af retskilderne.<sup>10</sup> Specielt for specialets undersøgelse kan det have ekstra betydning, da TPG er udgivet på engelsk og specialet udfærdiges på dansk. Den sproglige begrænsning har derved et ekstra element i den sproglige forståelse af stoffet, der kan være udfordret af sprogets begrænsninger ved oversættelser.

---

<sup>7</sup> Selskabsloven § 5, stk. 1, 1. punkt.

<sup>8</sup> Hansen, Carsten Munk, *Retsvidenskabsteori*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1. udgave, 2014, side 86 til 100.

<sup>9</sup> Hansen, Carsten Munk, *Retsvidenskabsteori*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1. udgave, 2014, side 86 til 100 og 105 til 107

<sup>10</sup> Hansen, Carsten Munk, *Retsvidenskabsteori*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1. udgave, 2014, side 87 til 90.

Til den egen konstruerede fiktive praktiske case anvendes retsdogmatikken fortsat, hvor udbygningen ved den juridiske metode anvendes. Den adskiller sig fra den retsdogmatiske metode ved også at rådgive og træffe beslutninger for den praktiske anvendelse af den gældende ret. Metoden er underlagt samme deskriptive begrænsninger som retsdogmatikken.<sup>11</sup>

### 1.3.1 Kildekritik

Specialets undersøgelse bygger primært på en undersøgelse af kvalitativt empirisk materiale, da den bygger på en undersøgelse af TPG med inddragelse af relevant dansk lovgivning for anvendelse af transfer pricing i Danmark. TPG anses for at have høj retskilde værdi, fordi TPG anvendes som grundlag for afgørelser af danske TP-sager og samtidig er grundlaget for rådgivning af danske koncerners håndtering af armslængdeprincippet.<sup>12</sup>

Der inddrages kvantitativ empiri i form af statistikker over pandemiens udvikling og betydning for markederne. De anvendte kilder er derfor Dansk statistik og sekundære kilder, som artiklers kvantitative analyser mv.

Ved anvendelsen af sekundære kilder benyttes en kildekritisk tilgang, hvorefter der tages højde for afsmitning af forfatterens subjektive holdning til det omtalte i kilden. Da det kan have betydning for kildens pålidelighed. Det har i specialet været nødvendigt at inddrage sekundære kilder, som blandt andet artikler, for at kunne beskrive aktuelle problemstillinger ved pandemiens hærgen. Ved anvendelse af den kildekritiske tilgang på de sekundære kilder, anses de som pålidelige i den udstrækning de er anvendt.

Transfer pricing tager udgangspunkt i en præcis afgrænsning af koncernens interne transaktioner, hvor COVID-19 restriktioner satte arbejdskraftens fri bevægelighed ud af kraft ligesom regeringen satte begrænsninger for produktion, transport og salg af varer.<sup>13</sup> Det er en helt ny problemstilling, som ikke er sammenlignelig med tidligere år, hvorfor der ikke findes sammenlignelige afgørelser med præjudikats værdi på.

### 1.3.2 Specialets struktur

Specialet starter med en teoretisk analyse af armslængdeprincippet i TPGs kapitel I, sektion D og de immaterielle aktiver i vejlednings kapitel VI, hvor TPG sammenholdes med forskellige COVID-19 situationer, for at vurdere TPGs anvendelse i forhold til pandemiens påvirkning af markederne.

Den oparbejdede teoretiske viden illustreres herefter i en egen konstrueret praktisk case, der fremhæver vigtige forhold om armslængdeprincippet og immaterielle aktiver indenfor transfer pricing, og hvordan det bør anvendes af et dansk moderselskab i en koncern, som påvirkes af COVID-19.

---

<sup>11</sup> Hansen, Carsten Munk, *Retsvidenskabsteori*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1. udgave, 2014, side 86 til 100 og 105 til 107

<sup>12</sup> DJV C.D.11.2.1.1

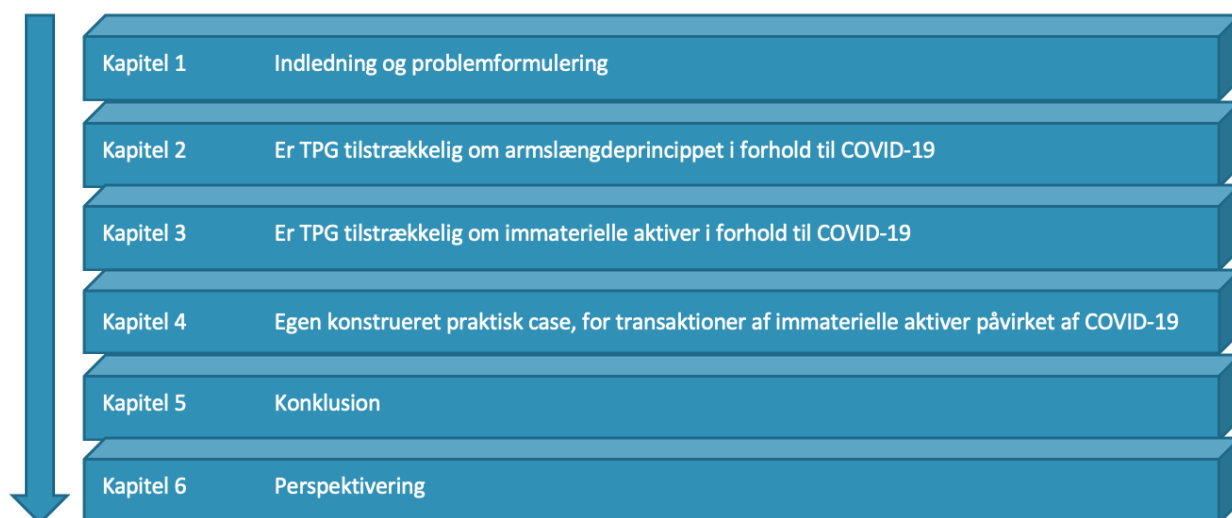
<sup>13</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.35 og <https://www.regeringen.dk/nyheder/2020/statsminister-mette-frederikssens-indledning-paa-pressemoede-i-statsministeriet-om-corona-virus-den-11-marts-2020/>

Derefter samles hele specialets undersøgelse i konklusionen af TPGs tilstrækkelighed, til at vejlede det danske moderselskab i multinational koncern under udfordringerne ved COVID-19, indenfor anvendelsen af armslængdeprincippet og immaterielle aktiver.

Specialet afrundes med en perspektivering til den praktiske betydning af COVID-19 for transfer pricing.

Specialets struktur er illustreret i nedenstående figur.

*Figur 1.1 – Specialets struktur*



*Kilde: Egen tilvirkning.*

## 2 Er TPG tilstrækkelig om armslængdeprincippet i forhold til COVID-19

Dette kapitel har til formål at undersøge, om de ændrede markedsforhold har betydning for brugen af TPG for armslængdeprincippets anvendelse. Det gøres ved at undersøge, om de af pandemien udsprungne problemstillinger, er indeholdt i TPGs kapitel I, sektion D.

Det er vigtigt, for det danske moderselskab i en multinational koncern, at vide, hvordan armslængdeprincippet skal anvendes, for at kunne opnå en korrekt resultatfordeling, i koncernen. Det har derfor stor betydning om moderselskabet ved, hvordan princippet anvendes under udfordringerne ved COVID-19, samt om TPG er tilstrækkelig til at dække udfordringerne der kan opstå ved den interne prisfastsættelse.

### 2.1 Sammenlignelighedsanalysen anvendelighed i COVID-19 situationer

Armslængdeprincippet forudsætter at koncernselskaberne handler efter samme vilkår, som uafhængige parter ville have gjort ved en sammenlignelig transaktion.<sup>14</sup> For at finde frem til vilkårene undersøges det, hvordan uafhængige parter ville have handlet ved transaktionen, i en sammenlignelighedsanalyse. Analysen afhænger af, at det er muligt at finde en referencetransaktion ud fra markedsdata.<sup>15</sup>

Udfordringen ved sammenlignelighedsanalysen er, at det ikke er muligt i 2020, at have markedsdata for, hvordan uafhængige parter har håndteret udfordringerne i 2020, før slutningen af 2021, eller 2022. Markedsdataene kan ikke være tilgængelige før, fordi der altid vil være en forsinkelse ved at dataene først skal dannes, indsamles og bearbejdes, før de så kan anvendes som markedsdata. Det særlige udfordrende ved 2020, er at situationen ikke kan sammenlignes med markedsdata fra tidligere år, som f.eks. 2016-2018, der vil være de nyeste tilgængelige markedsdata i 2020. Situationen vil ikke kunne sammenlignes, fordi COVID-19 har medført en økonomisk situation i 2020, som ikke er sammenlignelig med højkonjunktoren i 2016-2018. Under normale omstændigheder kan tidligere års data anvendes til sammenligning, selvom der kan være små forskelle i årene, men COVID-19 pandemien var uventet og skabte markedsforhold, der ikke er sammenlignelig med højkonjunktoren i tidligere år.<sup>16</sup> Det danske moderselskab, skal derfor vurdere, i hvilken grad koncernens aktiviteter er påvirket af COVID-19, herunder om aktiviteten er påvirket af ekstraordinære forhold i 2020. Vurderingen besværliggøres af, at moderselskabet ikke kan vide, hvordan uafhængige parter i samme situation ville have handlet, da der ikke er tilgængelige referencetransaktioner at sammenligne med.

For at en transaktion er sammenlignelig er det vigtigt, at transaktionen er påvirket af samme forhold.<sup>17</sup> Det kan være svært i 2020, hvis ikke umuligt, at finde en transaktion, påvirket af samme forhold, som udfordringerne ved COVID-19. Da referencetransaktionen skal være påvirket af samme

---

<sup>14</sup> Ligningsloven § 2, stk. 1 og OECD's modeloverenskomst artikel 9, stk. 1

<sup>15</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.33

<sup>16</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.33 og 1.39

<sup>17</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.33

hurtigt skiftende faktorer, og forholdsændringer, som ikke er set før, for at leve op til armslængdeprincippet. TPG omtaler, at koncerner kan foretage sammenlignelighedsjusteringer for at øge sammenligneligheden med uafhængige transaktionerne.<sup>18</sup> I en principal struktur skal moderselskabet derfor vurdere, om low risk selskabernes indtjening, skal være anderledes i 2020, end hvad der fremgår af de offentliggjort data, om uafhængige transaktioner i 2016-2018.

Sammenlignelighedsanalysen kan derfor være påvirket, af de anderledes markedsforhold, som COVID-19 har medført. De anderledes markedsforhold, kommer af de offentlige myndigheders udsendte restriktioner, som begrænser koncernforhold og uafhængige parter. At restriktionerne begrænser både koncernforhold og uafhængige parter, synes umiddelbart at lægge op til, at overholde armslængdeprincippet. Problemstillingen lægger i, at koncernselskaberne har en lovmæssig forpligtelse til at handle efter armslængdeprincippet, ved deres interne transaktioner.<sup>19</sup> Moderselskabet skal derfor, i orkanens øje, i 2020 vurdere, hvordan uafhængige parter ville have fordelt de ekstraordinære omkostninger ved COVID-19. Det er på grund af markedsdataenes forsinkelse ikke muligt, for koncernselskaberne at vide, hvordan uafhængige parter handler, under de anderledes markedsforhold, før efter selvangivelsen/oplysningsskemaet er indleveret, til skattemyndighederne. Indleveringen for regnskabsperioden 1. januar 2020 til 31. december 2020, skal senest ske den 30. juni 2021.<sup>20</sup> Når skattemyndighederne i 2021 eller 2022, vurdere koncernens selvangivne resultatfordeling, så vil skattemyndighederne have adgangen til markedsdataene for, hvordan uafhængige parter handlede på tidspunktet under de anderledes markedsforhold. Der vil derfor være en skævvridning i, hvad koncernerne har mulighed for at vide, på tidspunktet for koncernens vurdering, og skattemyndighedernes adgang til faktuelle data, for perioden. I nedenstående figur er skævvridningen ved markedsdataenes tilgængelighed illustreret ved en tidslinje, hvor det kan ses at 2020 markedsdataene ikke er tilgængelige vist ved den røde streg, hvorefter de er tilgængelige ved den grønne streg.

Figur 2.1 – Sammenlignelighedsdataenes tilgængelighed set i forhold til transaktionstidspunktet.



Kilde: Egen tilvirkning ud fra <https://www.regeringen.dk/nyheder/2020/statsminister-mette-frederiksens-indledning-paa-pressemøde-i-statsministeriet-om-corona-virus-den-11-marts-2020/> og Skattekontrollovens § 12, jf. stk. 2

<sup>18</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.39

<sup>19</sup> Ligningsloven § 2, stk. 1 og OECD's modeloverenskomst artikel 9, stk. 1

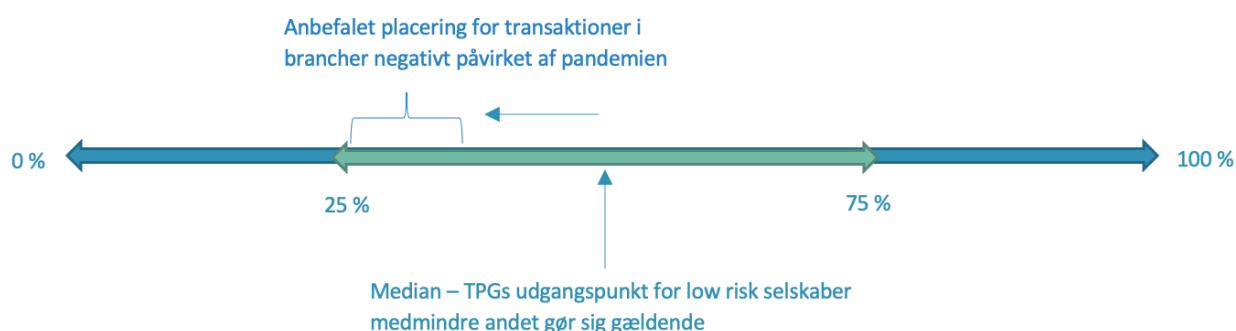
<sup>20</sup> Skattekontrollovens § 12, jf. § 2

De sammenlignelighedsanalyser, som koncernen har foretaget som price setting baseret på tilgængelig information om årene 2016-2018, kan have et andet indtjeningsinterval (interquartile range), end den vurdering (out-come test for 2020), som skattemyndighederne kan lave år senere. Stemmer koncernens prisfastsættelse efter sammenlignelighedsanalysen ikke sammen med skattemyndighedernes vurdering, kan det give anledning til tvister, om hvorvidt koncernen har haft en korrekt resultatfordeling. Mener skattemyndighederne, at de koncerninterne priser, skulle have været højere eller lavere, vil skattemyndighederne forsøge at foretage indkomstjusteringer, som det er tvivlsomt om koncernen vil acceptere. Koncernen vil som udgangspunkt hævde, at de har foretaget en korrekt indkomstansættelse, og at deres evt. year-end-adjustment, indenfor selvangivelse/oplysningsskemaets tidsramme, er sket ud fra samme kriterier, som uafhængige parter ville have haft på transaktionstidspunktet, da det vil være i koncernens interesse. Tvisterne giver anledning til længere TP-kontroller, og efterfølgende klagebehandling, nationalt eller i MAP-sager, som er både tidskrævende og dyre.

TPG indeholder ikke præcis vejledning for, hvordan det danske moderselskab, skal håndtere sammenlignelighedsanalysen, når der ikke findes markedsdata til fastsættelse af indtjeningen i low risk selskaber, idet der mangler brugbare referencetransaktioner, på selvangivelsestidspunktet. TPG må derfor vurderes at være utilstrækkelig på dette punkt, set i lyset af de udfordringer COVID-19 har medført.

Hvis de sammenlignelige uafhængige low risk selskaber antages, at have en lavere indtjening i 2020, er det min anbefaling, at koncernen anvender 1 kvartilen (25 % kvartilen) i interquartile range, så der er en lavere, men positiv indtjening, end hvad de uafhængige low risk selskaber, har haft af nettoresultater i 2016-2018, som vist i nedenstående figur 2.2. Koncernselskaberne kan ved at lægge sig på, eller lidt over 1 kvartilen for markedsdata i 2016-2018, tage højde for at 2020 forventes negativt påvirket af pandemien, og forhøje chancen, for at lægge inden for interquartile range, når 2020 markedsdata er indarbejdet, og mindske chancen for at skattemyndighederne, vil foretage indkomstjusteringer. Nedenstående figur illustrerer, min anbefalede placering på interquartile range, for brancher, der er negativt påvirket af pandemien.

Figur 2.2 – Anbefalet placering for transaktioner i interquartile range for brancher negativt påvirket af COVID-19



Kilde: Egen tilvirkning

## 2.2 Den interne aftales betydning under pandemien

Udfordringerne for den interne aftale ved COVID-19 er, at transaktionerne kan være påvirket af markedsændringerne, så den faktiske transaktion ikke stemmer overens, med aftalens skriftlige udgangspunkt. Det skal derfor vurderes, om vilkårene for transaktionen er ændret.<sup>21</sup>

Er transaktionsvilkårene ændret, fra det skriftlige udgangspunkt, til den faktiske transaktion, skal det vurderes, om den lægger uden for koncernselskabernes oprindelige aftale for transaktionen. Lægger den inden for koncernselskabernes oprindelige aftale, så er det en ændring af transaktionsvilkårene, hvorefter de faktiske forhold erstatter, eller udfylder kontraktvilkårene i aftalen. Falder den uden for, så skal det behandles som en ny transaktion, og de faktiske forhold for transaktionen udgør derfor kontraktvilkårene.<sup>22</sup> Nedenstående figur viser, hvordan COVID-19 kan medføre ændrede transaktionsvilkår.

Figur 2.3 – COVID-19 kan medføre ændrede transaktionsvilkår



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, afsnit 1.45, 1.47 og 1.49.

Aftalevilkår, der kan være ændret, er f.eks., hvis produktionen af produkter hos en kontraktproducent, er blevet væsentligt reduceret eller forsinket, grundet hjemsendte, eller fyrede medarbejdere, som skulle have håndteret produktionen. Den lavere produktionsmængde kan også skyldes, en lavere salgsmængde, hvis salget har været reduceret, eller stoppet. Det må antages at være tilfældet for low risk salgsselskabers salg, i storcentre som måtte lukke i flere måneder.<sup>23</sup> Den faktiske adfærd, er ikke ændret, det er fortsat principalen som træffer beslutninger. Den ukendte faktor er regeringernes COVID-19 restriktioner, og i hvilket omfang det alene skal ramme principalen. Landene kan have forskellig opfattelse, alt efter om landet har "low risk" aktiviteten, eller principalen.

<sup>21</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.1.

<sup>22</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.45, 1.47 og 1.49

<sup>23</sup> Bekendtgørelse 2020-03-17 nr. 224, § 6, stk. 1, 2. punkt

En anden udfordring er, om den koncerninterne aftale, må indeholde et force majeure forhold, som der kan være i aftaler mellem uafhængige parter. Hvor uafhængige producenter grundet restriktioner, kan have svært ved at producere, bruger et force majeure forbehold, og levere det producerede på et senere tidspunkt. I koncernforhold har principalen den primære markedsrisiko, og principalselskabet skal bære de ekstraordinære omkostninger, som COVID-19 medfører, ligesom principalen i tidligere år, med højkonjunktur, har haft mulighed for en stor residualindtjening.<sup>24</sup> Det tab der måtte opstå i 2020, vil være en realisering af markedsrisikoen, ved koncernens aktiviteter, også selv om det har været en ukendt risiko. Hvor uafhængige parter, kunne anse COVID-19 påvirkningerne, som en situation der kan omfattes af et force majeure forbehold, skal principalen bære tabet i en centraliseret koncern, og resultatfordelingen er ikke ens. Det er udtryk for, at koncernselskaber, med henvisning til strategisk styring, og DEMPE-funktioner med kontrol i principalselskabet, vil yde low risk selskaber en kompensation (year end-adjustment), som gør at low risk selskaber ikke bære større markedsrisici. Koncernen skal derfor vurdere, om den har en centraliseret struktur med et principalselskab, eller en decentraliseret struktur, hvor markedsrisici vil ligge lokalt i selskaberne. Interne aftaler og TP-dokumentationen, skal afspejle disse forhold, for at overholde armslængdeprincippet.<sup>25</sup>

Imens håndtering af ændrede kontraktvilkår, er indeholdt i TPG er force majeure forhold det ikke.<sup>26</sup> TPG er derfor ikke tilstrækkelig, til at vejlede det danske moderselskab, om force majeure forhold i forbindelse med udfordringerne, ved COVID-19.

### 2.3 Finansiell kapacitet under COVID-19 krisen

Den økonomiske recession, som pandemien har skabt, kan udfordre koncerners finansielle kapacitet.<sup>27</sup> Det kan give COVID-19 udfordringer, fordi koncernselskaber skal have finansiell kapacitet, til at kunne bære en negativ realisering af de risici, det bærer. Vurderingen foretages ud fra separat entity princippet, hvor low risk selskab er beskyttet, mod større markedsrisici, og har en lavere finansiell kapacitet, end decentraliserede koncernselskaber ("fully fledged selskaber").<sup>28</sup> Bliver der således bogført større ekstraordinære omkostninger i low risk produktion, eller salgsselskaber, som ikke har finansiell kapacitet til at bære risikoen, så skal omkostningerne re-allokeres til principalselskabet, hvilket også følger af TPG for risikoanalysen. Modsat vil decentraliserede selskaber, skulle bære deres del af markedsrisikoen, og kan risikere at gå konkurs.<sup>29</sup> Et eks. på en koncern, som har været ramt økonomisk af krisen, er Bestseller. Bestseller har haft lavere tøj salg, da mange af butikkerne var i storcentre, som har været lukkede. Det har uden tvivl skabt økonomiske konsekvenser, for koncernen, som er gået i betalingsstandsning i Canada.<sup>30</sup>

---

<sup>24</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78

<sup>25</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2. og kapitel VI sektion B.

<sup>26</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.1.

<sup>27</sup> <http://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/>

<sup>28</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1,6 og 1.64

<sup>29</sup> OECD TPG 2017, sektion D.1.2. og afsnit 1.98

<sup>30</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/bestseller-gaar-i-betalingsstandsning-i-canada>

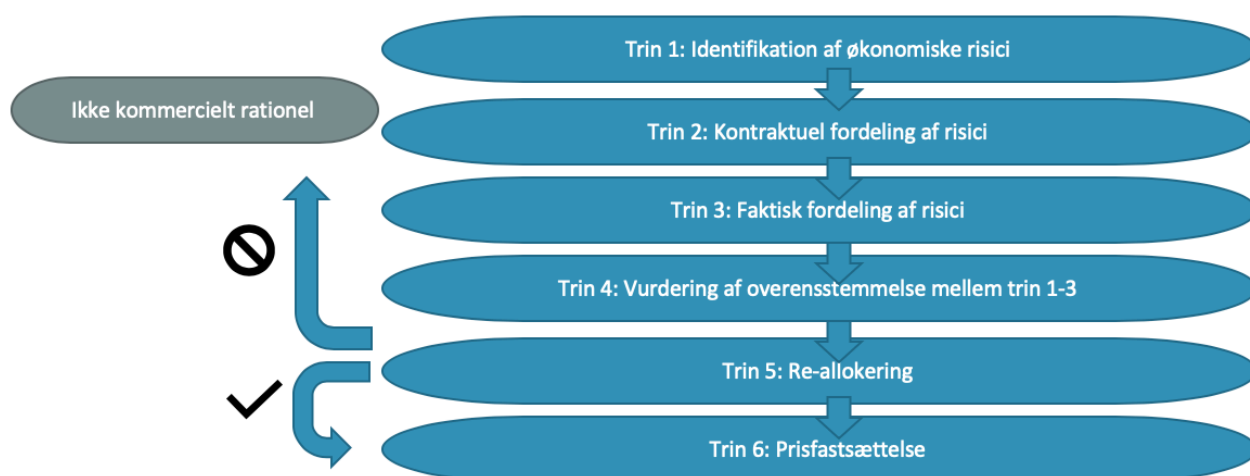


Ved en principal struktur er det principalen, der har ansvaret for beslutningstagerfunktionen, markedsrisikoen og kan gå konkurs, hvis større risici bliver realiseret. Går principalen konkurs, må low risk selskaberne stoppe deres aktiviteter, da principalen ejer alle de immaterielle aktiver, der anvendes i koncernens aktiviteter. Det er derfor vigtigt, at der er tilstrækkelig med likviditet i principalselskabet. Nogle koncerner har lykkedes med at konvertere gæld til egenkapital, ved at kunne tiltrække ny kapital, ved udstedelse af nye aktier, som f.eks. Norwegian, der konverterede for ca. 11. mia. norske kroners gæld om til nye aktier.<sup>31</sup> Flere lande har også forlænget betalingsfrister, samt givet lokale støttepakker, der skulle sikre likviditet til koncernens aktivitet. Det er derfor vigtigt, under de økonomiske udfordringer ved COVID-19, at det danske moderselskab, sikre sig, at principalselskabet har finansiell kapacitet, til at kunne opretholde aktiviteterne. Selvom økonomien kan være meget udfordret grundet COVID-19 restriktioner, så dækker TPG stadig håndteringen af, evt. manglende finansiell kapacitet, og er derfor tilstrækkelig.<sup>32</sup> Moderselskabet vil derfor være vejledt om håndteringen af ændret finansiell kapacitet under pandemien.

## 2.4 Risikoanalysen

Moderselskabet skal foretage en præcis fastlæggelse af risici, sikre sig, at de interne aftaler afspejler aktiviteterne, som nævnt i afsnit 2.2, og nøje overveje den interne prisfastsættelse. Til det anvendes risikoanalysens 6-trin, som er illustreret i nedenstående figur.<sup>33</sup>

Figur 2.4 – Risikoanalysens 6-trin



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.

Vurderes det, at der er overensstemmelse mellem risici, funktioner og interne aftaler, vil skattemyndighederne godkende de interne transaktioner, som værende kommercielt rationelle, og moderselskabet skal herefter vurdere, om der skal ske re-allokering af indtægter eller omkostninger

<sup>31</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/norwegian-svinger-sparekniven-efter-redning>

<sup>32</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.5.

<sup>33</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.

inden prisfastsættelsen vil ske i trin 6. Er det ikke tilfældet kan trin 5 springes over.<sup>34</sup> COVID-19 har i 2020, medført en række ekstraordinære omkostninger, under pandemien. Det er, som nævnt afsnit 2.2, principalen, der skal bære markedsrisikoen, og de primære ekstraordinære omkostninger. Hvor trin 5 er principalens year-end-adjustment, der sikrer en lav positiv indtjening, i low risk selskaber. Det antages, at low risk selskaber i 2020, kan få en indtjening svarende til 1 kvartil i indtjeningsintervallet.

Vurderes det i risikoanalysens trin 4, at der ikke er overensstemmelse mellem analysens trin 1 til 3, så skal risikoen, derved indtægterne og omkostningerne for risikoen, re-allokeres i trin 5. Det skal kun ske, såfremt transaktionen er kommerciel rationel.<sup>35</sup> Transaktionerne vil dog ikke blive anerkendt af skattemyndighederne. Cash box er et koncernselskab uden ansatte, som kunne være beliggende i et skattely, for at udnytte en lav, eller ingen beskatning på renteindtægter ved pengeudlån, til koncernselskaber i andre lande. Det er kommercielt irrationelt, da en Cash box ikke lever op til substanskravet, og skattemyndighederne i de andre lande vil nægte fradrag, for de finansielle betalinger. IP box er også et tomt selskab med immaterielle aktiver, som kan være beliggende i skattely, som har royaltyindtægter fra andre koncernselskaber. Det vil også være kommercielt irrationelt, der nægtes fradrag for betalingerne, og begge typer, Cash box og IP box bliver ikke anerkendt. Cash box og IP box situationerne, træder derfor helt ud af risikoanalysen.<sup>36</sup>

Det vil under påvirkninger fra pandemien i 2020, være relevant at vurdere, om andre typer af interne transaktioner er kommercielt rationelle. Et eks. kunne være koncerninterne services, som andre koncernselskaber betaler for. Skattemæssigt fradrag for sådanne koncerninterne serviceydelser påkræver, at benefit testen kan opfyldes, hvorved modtager får økonomisk fordel, af de modtagne koncerninterne ydelser, alternativt selv, ville ansatte personale, til at udfører aktiviteten.<sup>37</sup> I måneder med lock down, kan det diskuteres, om benefit testen er opfyldt. Tilsvarende kan man drøfte, om et underskudsgivende selskab, ville betale royalty for immaterielle aktiver, i de måneder, hvor salget er stoppet, eller lavere end forventet.

Vurderingen skal ses ud fra separat entity princippet, hvorefter det skal vurderes ud fra det enkelte koncernselskabs konkrete situation.<sup>38</sup> Det er vigtigt, at moderselskabet vurderer dette, da skattemyndighederne senere i en TP-kontrol, vil se på transaktionen, og kan være uenig i resultatfordelingen.

Re-allokeringen i trin 5 sker for interne transaktioner, der anerkendes, hvor der mangler en year-end-adjustment, idet omkostningerne/indtægterne er i det forkerte koncernselskab. Er der tale om

---

<sup>34</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.

<sup>35</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.99

<sup>36</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.123

<sup>37</sup> Ligningsloven § 3, stk. 3 og OECDs modeloverenskomst artikel 29, stk. 9

<sup>38</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.6 og 1.64

en principal struktur overføres det til principalen, som har og udfører kontrol over risikoen, samt har den finansielle kapacitet til at gøre det.<sup>39</sup>

TPG opdeler de kommercielt irrationelle transaktioner, og kommercielt rationelle transaktioner.<sup>40</sup> Der kunne være mere vejledning om håndteringen af lock down månederne, i relation til aflønning for koncerninterne services. En low risk service provider, må ikke have tab, ved at yde koncerninterne serviceydelser, og koncernen kunne komme i en økonomisk dobbeltbeskatning, hvis der ikke er fradrag i servicemodtager landet, mens der stadig er krav om indtægt i low risk service yder landet.<sup>41</sup> Mere vejledning fra OECD om midlertidige forhold afledt af pandemier, som COVID-19, kunne være godt, for bedre at vejlede moderselskaberne.

## 2.5 Påvirkninger fra offentlige myndigheder under COVID-19 pandemien

Udfordringen ved påvirkninger fra offentlige myndigheder, under COVID-19 er, at ingen havde forudset en så stor, hurtig og kraftig indførsel af restriktioner, derfor har det ikke været muligt at forberede sig på restriktionerne.

De restriktive påbud og forbud fra regeringen, for at undgå smittespredning, er påvirkninger fra offentlige myndigheder, som bremser koncernens produktions- og salgsmuligheder. Det er markedsbetingelserne, som kunne være pålagt, såvel koncernselskaber, som uafhængige parter. Problematikken i forhold til TPG ligger i, at restriktionerne er på globalt plan, foretaget tidsmæssigt forskudt, indenfor både landegrænser, såvel som områder i enkelte lande. Ligesom restriktionerne bliver ophævet tidsmæssigt forskudt. Det har stor betydning, for det tidsmæssige perspektiv for sammenligneligheden, og gør det svært at finde en referencetransaktion, som er underlagt samme markedsbetingelser, da transaktionen skal være foretaget, for et geografisk snævert område, indenfor en meget begrænset tidsmæssig periode, for at være sammenlignelig. Det er ifølge TPG tilladt at foretage sammenlignelighedsjusteringer, for at muliggøre en sammenlignelighedsanalyse.<sup>42</sup> TPG omtaler kapitaljusteringer i Annex til kapitel III, men der omtales ikke, justeringer for at tage højde for forskellige restriktioner, fra offentlige myndigheder. TPG er derfor ikke tilstrækkelig, til at kunne vejlede i påvirkninger fra offentlige myndigheder, under massiv global påvirkning, af tidsbegrænsede restriktioner.

## 2.6 Koncernsynergiers påvirkning af COVID-19 pandemien

Koncernens synergier kan være påvirket af pandemien, synergierne kan være vendt fra at være positive koncernfordele til at være negative. Det er tilfældet, hvis flere low risk selskaber ikke har kunne producere, eller sælge koncernens produkter, grundet de offentlige myndigheders restriktioner. Da landenes myndigheder bærer en del af årsagen, til de negative koncernsynergier, kunne det tale for, en lavere indtjening i low risk selskaberne. Det anbefales at dokumenteres i TP-

<sup>39</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.5.

<sup>40</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.99 og 1.123

<sup>41</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.71

<sup>42</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.33, 1.37 og 1.132

dokumentation, så det klart fremgår, hvis der stilles spørgsmål ved low risk selskabernes indtjening. Det må også være forhold, der bliver drøftet i de fremtidige MAP-forhandlinger, om indkomstændringer af 2020. Det vil have stor betydning, for det danske moderselskab, hvis det kan kvantificere årsagerne til et lavere resultat i 2020, og om koncernsynergier har været påvirket af landenes lokale restriktioner. Hvis en kontraktproducent har et lavere resultat i 2020, vil det være en fordel i en TP-kontrol, om koncernen kan påvise, den præcise sammenhæng mellem landets restriktioner, og en reduceret/begrænset produktionsaktivitet. Det taler for, at low risk selskaberne skal have en nettoindtjening tæt ved 1. kvartil. Man kunne forestille sig nogle koncerner ville hævde, at low risk selskaber skal have et 0 resultat, hvor principalen så bærer underskuddene.

Tilsvarende kunne det forestilles, at low risk landene, særligt i situationer, hvor der var underskud i low risk selskaberne, enten ville forsøge at hæve indkomsten i 2020, alternativt kræve en højere fremtidig indkomst, når det var påvist, at low risk selskabet skulle bære uventede markedsrisici.

TPG omtaler positive og negative koncernsynergier.<sup>43</sup> Den nuværende vejledning kan føre til situationer, hvor landene er uenige om resultatfordelingen, når koncernsynergier ikke kan opnås grundet lokale COVID-19 restriktioner, og TPG er derfor ikke tilstrækkelig om pandemier.

## 2.7 Økonomiske omstændigheder og markedsforhold påvirket af COVID-19 pandemien

De økonomiske omstændigheder og markedsforholdene er udfordret ved COVID-19, fordi aktiviteterne har været påvirket, af regeringens restriktioner og påbud. Det har været svært at forudse hvornår, og i hvilken grad, forholdene ville blive normaliseret. Omstændighederne og forholdene har også været påvirket af husholdninger, samt virksomheders ændrede adfærd, hvor en større del af salget skete via internettet.<sup>44</sup> Det kan skyldes, at befolkningen var nervøse for at gå ud, evt. udgangsforbud, og havde stadig brug for varerne.

Særlig negativt ramt af adfærden er markedet, for turistovernatninger på hoteller, feriecentre og vandrehjem, der er faldet med 79,1 % i marts 2020 til maj 2020, sammenlignet med samme periode i 2019. I maj 2020, efter den begyndende genåbning af Danmark, ser antallet af turistovernatninger igen ud til at stige, med en øgning på 56,8 %, i forhold til april 2020.<sup>45</sup> Om stigningen ændrer i en normalisering af tilstanden, eller om en ændret udenlandsk rejselyst, af frygt for smitte, resultere i en endnu højere stigning af turistovernatning, da danskerne måske vælger at holde ferie i Danmark. Hvorimod internethandler, som f.eks. Nemlig.com har oplevet øget købelyst, på baggrund af restriktionerne, hvor der var en vækst i salget på 50 % efter det første konstaterede smittetilfælde i Danmark. Det har fået internetvirksomheden til at ansætte ca. 200 nye medarbejdere.<sup>46</sup> Hvilket har været med til, at Nemlig.com har udvidet deres salgsområde, med fire nye sommerhusområder, så

---

<sup>43</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.157

<sup>44</sup> <https://www.berlingske.dk/virksomheder/eksplosiv-stigning-i-e-handel-under-coronakrisen-det-er-kommet-for-at>

<sup>45</sup> <https://www.dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/nyt/GetPdf.aspx?cid=31117>

<sup>46</sup> <https://politiken.dk/forbrugogliv/forbrug/art7707825/Nemlig.com-ansætter-200-nye-medarbejdere>

Nemlig.com nu har mulighed for at levere vare til ca. 83 % af danske husstande. Samtidig med, at Nemlig.com forventer en fordobling af salget i juli 2020, i forhold til juli 2019.<sup>47</sup>

De økonomiske omstændigheder, er altså påvirket forskelligt af virussen, og bekæmpelsen heraf. Forskellen af påvirkningen gør, at sygdommen har en vigtig tidsmæssig betydning, for markedsforholdene, der bør inddrages i sammenlignelighedsanalysen. PwC Danmark havde den 7. maj 2020 en webcast på internettet, hvor de omtalte, at koncernen kunne vente med at foretage benchmark undersøgelser, til skattemyndighederne efterspørger undersøgelserne under en skattekontrol i 2021, eller 2022. PwC så en senere udarbejdelse af benchmark undersøgelsen som en mulighed for at have 2020 tal med i "comparable" selskaber.<sup>48</sup>

TPG er tilstrækkelig til at vejlede, om anvendelsen af armslængdeprincippet for de økonomiske omstændigheder og markedsforholdene, da inddragelse under sammenlignelighedsfaktoren er indeholdt.<sup>49</sup> Derfor skal moderselskabet være grundig med TP-dokumentationen, så moderselskabet tydeligt har forklaret den konkrete påvirkning, af de brancher, herunder de respektive lande, hvor koncernen har sine aktiviteter. Det skal derfor så vidt muligt kvantificeres i TP dokumentationen om resultaterne i 2020 er som forventet, om COVID-19 har forbedret, eller forværret resultaterne i 2020. Aktiviteten kunne være den samme som i 2019, aktiviteten kunne være steget, bremset eller faldet.

## 2.8 Arbejdsstyrke, beslutningstagerfunktioners påvirkning af COVID-19 pandemien, og løn-kompensationsordningens betydning i forhold til Transfer Pricing

En særlig udfordring ved COVID-19 er hjemsendelser af medarbejdere på lønkompensation, som f.eks. Tivoli, har haft sendt nogle af deres medarbejdere på.<sup>50</sup> Det er en udfordring, fordi en forudsætning for at få lønkompensation er, at personen ikke arbejder i perioden, selvom personen stadig anses som ansat.<sup>51</sup> Derfor udgør personen en latent arbejdskraft. Personer der udfører strategisk vigtige opgaver, som udførsel af beslutningstagerfunktioner, vil derfor ikke kunne hjemsendes på lønkompensation, da der er et krav til, at selskabet har beslutningstagerfunktionerne over de risici, selskabet har påtaget sig, og funktionen ikke kan outsources. Funktionen kan ikke outsources, fordi det ikke er kommercielt rationelt, da uafhængige parter ikke ville påtage sig risiko, de ikke har beslutningstagerkompetence til.<sup>52</sup>

De resterende medarbejdere, som ikke udføre strategisk vigtige opgaver, kan hjemsendes. Selskaberne bliver derfor nødt til at opdele arbejdskraften i strategisk vigtige personer og de resterende, som bedre kan undværes. Senere kan selskaberne vælge at afskedige de hjemsendte, hvis det bliver

---

<sup>47</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/nemligcom-udvider-med-levering-til-sommerhusomraader-vi-regner-med-at-fordoble-salget-i-juli-i-forhold-til-sidste-aar>

<sup>48</sup> PwC Danmark, webcast, den 7. maj 2020

<sup>49</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.4.

<sup>50</sup> <https://www.berlingske.dk/aok/lars-liebst-det-er-helt-uvirkeligt-men-tivoli-kan-aabne-paa-to-dage>

<sup>51</sup> Lov 2020-03-24 nr. 264, § 3, stk. 1, første led og stk. 7, første led.

<sup>52</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.51, 1.61, 1.63 1.65 og 1.66

økonomisk nødvendigt. Flere koncerner er begyndt at fyre medarbejdere, for at nedsætte omkostninger, som f.eks. SAS, der fyrede ca. 1.700 ansatte, omkring halvdelen, af de dansk ansatte medarbejdere i SAS-koncernen, og DSV der har fyret ca. 3.000 ud af 60.000 ansatte.<sup>53</sup>

Koncernselskaber, der er negativt påvirket, skal derfor sammen med principalen til at vurdere, om koncernselskabet ønsker at gøre brug af lønpakkerne eller afskedige folk, ud fra, om de forventer at kunne optage aktiviteten igen inden lønkompensationsordningen render ud, den 29. august 2020, og om det er økonomisk forsvarligt.<sup>54</sup> De beslutninger har stor betydning for arbejdsstyrken. Selskaberne kan også vælge at forhandle lavere løn, for at undgå fyringer.

Særlig restriktionerne i forhold til eksportmuligheder, har haft stor betydning for arbejdsforholdene, da eksportindtægter udgør en vigtig indtægtskilde for Danmark. Udenrigshandlen af vare har i pandemiens første måneder, februar 2020 til april 2020, været hårdt ramt med et eksportfald på 7,6 %. Udenrigshandlen er igen steget med 3,3 % i maj 2020, efter den påbegyndte genåbning.<sup>55</sup> Eksporten afhænger derfor af landes restriktioner, og om der i de forskellige lande opstår nye bølger af sygdommen. En del af overvejelserne i forhold til bibeholdelse af arbejdspladser er, hvordan eksportmulighederne ser ud, og om selskabets drift kan bæres ved salget, på det danske marked. I forhold til det, har det stor betydning, hvordan danskerne agerer i forhold til deres penge, hvor mange de har til rådighed, og derved også, om de vælger at få udbetalt feriepengene.<sup>56</sup>

De strategiske beslutninger omkring arbejdsstyrken skal træffes af principalen, og har betydning for armslængdeprisen, fordi kvalificerede og erfarne medarbejdere, kan være eller skabe forhøjet værdi af immaterielle aktiver.<sup>57</sup> Det er derfor væsentlige udfordringer for selskaber under pandemien.

Arbejdsstyrken udgør en værdi, og bidrager til værdiskabelsen hos koncernselskabet, derfor har det betydning for sammenligneligheden, hvis arbejdsstyrken påvirkes af restriktionerne ved COVID-19.<sup>58</sup> Derfor skal det inddrages i sammenlignelighedsanalysen for transaktionen, hvis arbejdsstyrken hjemsendes eller afskediges i forbindelse med pandemien. Den latente værdi af en hjemsendt arbejdsstyrke, skal derfor også inddrages i sammenlignelighedsanalysen. Hvordan en latent værdi opgøres og behandles, i forhold til armslængdeprincippet, fremgår ikke direkte af TPG.<sup>59</sup> TPG er derfor utilstrækkelig til at vejlede om anvendelsen af armslængdeprincippet på transaktioner, hvor arbejdsstyrken er hjemsendt grundet en pandemi.

Hvis arbejdsstyrken hjemsendes hos et koncernselskab, så vil det som nævnt for en centraliseret koncernstruktur være en beslutning principalen har været med til at træffe. Da principalen for at

---

<sup>53</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/sket-i-ugen-fyring-i-sas-og-regnskaber>

<sup>54</sup> Bekendtgørelse 2020-07-02 nr. 1116, § 1, stk. 2

<sup>55</sup> <https://www.dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/nyt/GetPdf.aspx?cid=31090>

<sup>56</sup> <https://www.dr.dk/nyheder/politik/regeringen-vil-give-valgfrihed-om-indefrosne-feriepenge>

<sup>57</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.51, 1.152, 6.6, 6.7 og 6.35

<sup>58</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.156

<sup>59</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.152 og 1.153

bære markedsrisikoen skal inddrages i de strategiske beslutninger. Der kan være fordele for principalen ved at træffe beslutning om hjemsendelse i en periode. Hvis aktiviteten i en koncern grundet pandemien er begrænset, så vil principalen ved en hjemsendelse kunne begrænse dele af tabet ved at benytte lønkompensationsordningerne. Ordningen dækker dog ikke alle udgifter ved de hjemsendte medarbejdere. Koncernselskaber vil højst kunne blive kompenseret med 30.000 kr. pr. fuldtidsansatte om måneden, i højst fem måneder, eller indtil lønkompensationsordningens udløb den 29. august 2020, såfremt kriterierne for kompensationen er opfyldt.<sup>60</sup> Nedenfor i figur 2.5 ses et eks. på, hvordan principalen kan tage højde for lønkompensationsordningen, ved en year-end-adjustment til low risk koncernselskaber, hvor det som nævnt under dette kapitels afsnit om sammenlignelighedsanalysen anbefales, at transaktionen placeres i 1. kvartilen (25 % kvartilen) af interquartile range, som vist i figur 2.2.

Figur 2.5 – Eks. på hvordan principalen kan tage højde for lønkompensationsordningen hos et low risk distributionsselskab, regnskabsår den 1. januar 2020 til den 31. december 2020

| Year-end-adjustment                                            | Budget 2020 | Resultat 2020 |
|----------------------------------------------------------------|-------------|---------------|
| Omsætning                                                      | 200         | 100           |
| Omkostninger                                                   | 150         | 125           |
| Median EBIT                                                    | 5%          | -25           |
| Lønkompensationsordningen                                      |             | +20           |
| EBIT efter lønkompensationen                                   |             | -5            |
| Principalens year-end-adjustment til low risk koncernselskabet |             | 6,0           |

Kilde: Egen tilvirkning

Dele af arbejdsstyrken kan også have været overført til andre koncernselskaber, under krisen, enten midlertidigt eller permanent. Det afhænger af den enkelte medarbejders kvalifikationer og erfaringer, om der er blevet overflyttet fremtidige indtjeningsmuligheder, og dermed overflyttet immaterielle aktiver, som skal exit-beskattes. Det er kun hvis medarbejderen overfører fremtidige forretningsmuligheder, at det har betydning. Overføres en barselsvikar, som udfører rutine funktioner, så vil det ikke have større betydning for indtjeningen, hvorimod overførsel af marketingsdirektør eller lederen af forskning, samtidig med, at det modtagne selskab får den fremtidige indtjening, så er det en overførsel af betydning, som skal exit beskattes.<sup>61</sup>

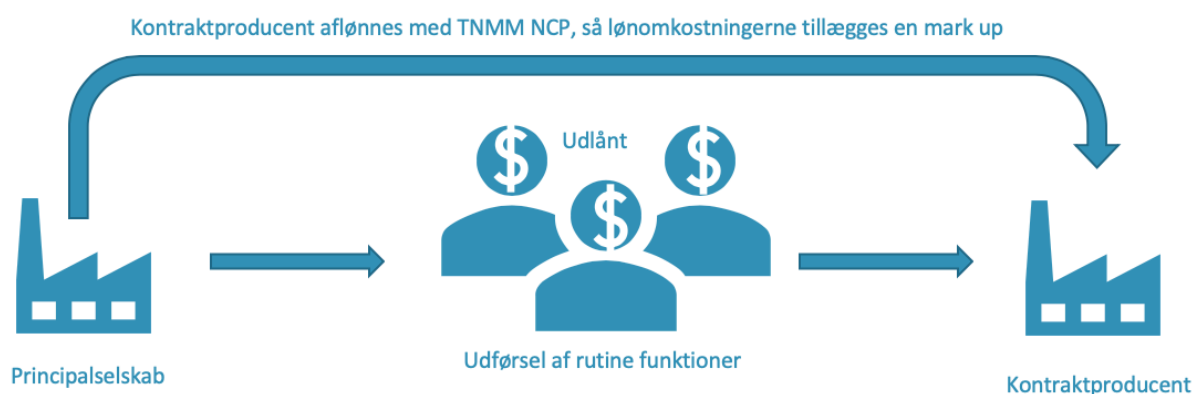
<sup>60</sup> Bekendtgørelse 2020-07-02 nr. 1116, § 1, stk. 2 og § 3, stk. 2 til 4.

<sup>61</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.155

Overflyttelse kan desuden skabe besparelser, ved ansættelsesprocessen for det modtagende koncernselskab, hvilket har en økonomisk værdi der bør tages højde for i sammenlignelighedsanalysen.<sup>62</sup>

Figuren nedenfor viser en situation, hvor et principalselskab udlåner ansatte, som udfører rutine funktioner, og hvor kontraktproducenten aflønnes med en TNMM NCP. Personale udlånet vil kun give kontraktproducenten, en mindre resultatfremgang, svarende til mark up på lønomkostningerne. Principalen afgiver ikke immaterielle aktiver, og der afgives heller ikke fremtidigt indkomst-potentiale. TPG beskriver, hvordan sådanne overførsler skal håndteres i forhold til armslængdeprincippet, og er derfor tilstrækkelig på området.<sup>63</sup>

Figur 2.6 – Overførsel af arbejdsstyrke og immaterielle aktiver



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, afsnit 1.153-1.155.

De danske skattemyndigheder har den 3. juli 2020 på baggrund af OECD Secretariat Analysis of Tax Treaties and the Impact of the COVID-19 Crisis, udgivet et nyt styringssignal SKM2020.298.SKTST, omkring grænseoverskridende aktivitet under krisen. Skattemyndighederne erklærer sig i styringssignalet enig i OECD's konklusioner, hvorefter styringssignalet tillægger sig samme forståelse for, hvordan grænseoverskridende aktivitet, skal behandles i forhold til rejserestriktioner og regeringers anbefalinger, om hjemmearbejde under pandemien. Så længe personer pga. rejserestriktioner eller hjemsendelse, for at undgå smittespredning ved regeringers anbefalinger, under COVID-19 pandemien, så udgør den midlertidige aktivitet, en force majeure situation. OECD og de danske skattemyndigheder accepterer derfor undtagelsesvis for COVID-19 situationen, hvor der har været rejserestriktioner eller medarbejdere er hjemsendt, for at undgå smittespredning, at der ikke er et nyt fast driftssted eller ny placering af ledelsens sæde, midlertidigt. Således at beskattningen forsat skal ske i det oprindelige land. Afbrydelse af bygge-, anlægs- og installationsarbejde i perioder under krisen skal dog stadig medregnes i driftsstedsvurderingen.<sup>64</sup> Udmeldingen har en stor praktisk

<sup>62</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.153

<sup>63</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.7.

<sup>64</sup> SKM2020.298.SKTST og OECD (3. April 2020). *OECD Secretariat Analysis of Tax Treaties and the Impact of the COVID-19 Crisis*



betydning, for at koncernselskaber kan forsætte deres drift under pandemien, uden at skulle være bange for, at skulle betale exit-beskatning for en midlertidig flytning af ledelsens sæde eller faste driftssted, grundet pandemien. Udmelding viser, at de er opmærksomme på at COVID-19 situationen er en ekstraordinær situation, hvor de opdeler ændringerne i midlertidige og permanente ændringer. For de midlertidige ændringer, er der ikke behov for at ændre beskatningen mellem landene. Udmeldingen viser også, at TPG ikke er tilstrækkelig, om midlertidige ændringer ved pandemier, og TPG bør udbygges med en udmelding om, hvordan situationerne skal håndteres, så moderselskaber ved, hvordan det skal anvende armslængdeprincippet under påvirkning af udfordringerne ved COVID-19 i 2020. Mens risikoen kan ligge lokalt i decentraliserede, strukturerer skal principalen derfor foretage en year-end-adjustment inden selvangivelsesdatoen, for at koncernens resultatfordeling er korrekt.

## 2.9 Delkonklusion

TPGs kapitel I, sektion D, er tilstrækkelig til at vejlede det danske moderselskab på flere af de områder, der kan være påvirket af COVID-19 pandemien. TPG tager højde for håndteringen af ændrede kapitalforhold, i forhold til at påtage risici, ved at vejlede, om at koncernselskaberne skal have finansiell kapacitet til at påtage sig risiko for transaktioner med højere risici pga. pandemien. TPG indeholder vigtigheden af konkret at beskrive de økonomiske omstændigheder og markedsforhold for transaktionen, dermed også COVID-19 forhold, der skal inddrages i sammenlignelighedsanalysen.

I andre situationer, er TPG ikke tilstrækkelig, for at moderselskabet kan opnå en korrekt resultatfordeling. Hovedårsagen er, at der er en skævvridning mellem, hvilke markedsdata der er tilgængelige, ved koncernens selvangivelse, og skattemyndighedernes senere adgang til markedsdataene for 2020 ved en senere revision. Der er heller ingen vejledning for, hvad koncernen bør gøre i situationer, hvor uafhængige parter ville have gjort force majeure forhold gældende. Det vil dog være principalen, der skal bære tabet, hvor uafhængige parter ville have gjort force majeure forhold gældende.

Selvom TPG på nogle punkter er utilstrækkelig, er der ting moderselskabet kan gøre, for at overholde armslængdeprincippet og håndtere udfordringerne ved pandemien. Det kan dog stadig have betydning for, om danske moderselskaber vil kunne opnå en korrekt resultatfordeling i koncernen. Skattemyndighederne kan være uenige i koncernens resultatfordeling, hvilket kan give udslag ved længerevarende dyre tvister for koncernerne, der kunne have været undgået, hvis både koncerner og skattemyndigheder kunne have fundet støtte i TPG, hvor vejledningen har mangler eller er for upræcis til håndteringen af COVID-19 pandemien. TPG er derfor samlet set utilstrækkelig til at vejlede det danske moderselskab, under påvirkning af udfordringerne ved COVID-19. OECD bør derfor udvide vejledningen i TPG, da der er fundet TP-aspekter, som TPG ikke tager højde for.

### 3 Er TPG tilstrækkelig om immaterielle aktiver i forhold til COVID-19

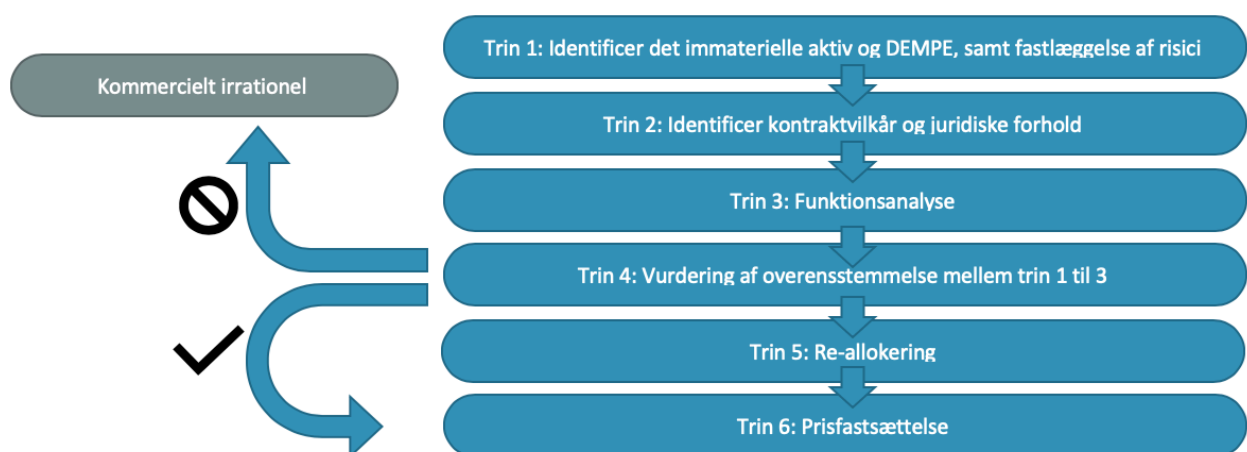
Formålet med dette kapitel, er at undersøge, om TPG for immaterielle aktiver, i kapitel VI er tilstrækkelig under udfordringerne ved COVID-19, til at kunne vejlede moderselskabet i anvendelsen af armslængdeprincippet for immaterielle aktiver. Det gøres ved en analyse af udfordringerne af pandemien, hvorefter det vurderes, om TPG indeholder en løsning for problemstillingerne. TPGs kapitel I om armslængdeprincippet, som blev analyseret i kapitel 2, anvendes også i kontrollerede transaktioner i TPGs kapitel VI, om immaterielle aktiver.<sup>65</sup>

De immaterielle aktiver er ofte de vigtigste aktiver i koncernen, og det er vigtigt at moderselskabet kan anvende TPG om de immaterielle aktiver. TPG bruges i den løbende værdiskabelse i koncernen, samt når immaterielle aktiver overføres mellem koncernselskaber. Det er vigtigt at kortlægge koncernselskabernes funktioner, aktiver og risici (FAR-profiler), for at kende koncernselskabets værdiskabelse, og dermed vurdere, om resultatfordelingen i koncernen er korrekt.<sup>66</sup> Det har stor betydning, at moderselskabet er vejledt tilstrækkeligt, for at kunne opnå en korrekt resultatfordeling, i koncernen, og undgå en indkomstjustering.

#### 3.1 TPGs risikoanalyse for immaterielle aktiver

Ved overførsel eller brug af immaterielle aktiver, skal der laves en risikoanalyse, som udbygger den risikoanalyse der er i TPGs kapitel I, sektion D. Idet TPGs kapitel VI fastslår, at de vigtige aktiver, er de immaterielle aktiver, ligesom Development, Enhancement, Maintenance, Protektion og Exploitation funktionerne, herefter DEMPE-funktioner, er vigtige funktioner, der udvikler eller fastholder værdien af immaterielle aktiver. Risikoanalysen for immaterielle aktiver er illustreret i nedenstående figur.

Figur 3.1 – Udbygger risikoanalyse med særlig fokus på de immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, afsnit 6.34 og kapitel I, sektion D.1.2.1

<sup>65</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.110

<sup>66</sup> OECD TPG 2017, kapitel VI, sektion C

Risikoanalysen for immaterielle aktiver, starter med at identificere de immaterielle aktiver, og DEMPE-funktionerne, samt fastlægger de økonomiske risici herved (trin 1). COVID-19 kan have ændret forbrugernes købsadfærd, idet kunderne kan være forsigtige i 2020, eller en større del af salget kan være sket på internettet, fremfor salg i fysiske butikker. COVID-19 kan dermed have ændret risikoen ved koncernens aktiviteter, som kan forøge eller reducere værdien, af de immaterielle aktiver.

Trin 2 omhandler de koncerninterne aftaler (f.eks. kontraktproduktion og low risk distribution), som TPG anser for et starting point, og omhandler, hvordan koncernen aftaleretligt har struktureret sig. Hvis de interne aftaler har et forkert indhold, som ikke afspejler selskabernes faktiske adfærd, vil skattemyndighederne helt eller delvist, afvise at anerkende aftalernes indhold. Så det er vigtigt, at moderselskabet sikre sig, at de interne aftaler er opdaterede, og afspejler de faktiske forhold, især under COVID-19, da det må antages at der er sket mange ændringer ad oprindelige aftaler.

Trin 3 om funktionsanalysen fokuserer på DEMPE-funktionerne og risici derved. Det er særligt F&U, herunder de strategisk vigtige beslutninger, om udvikling, styring og kontrol over budgetter og evt. budgetafvigelser, samt beskyttelsen, af de immaterielle aktiver. Funktionsanalyse af koncernselskabernes FAR-profiler og udførelse af DEMPE-funktioner kunne vise en principalstruktur.

Trin 4 sammenholder resultatet af trin 1-3, evt. allokering af risici fra koncernselskaber, der ikke har kontrol med immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, vil ske i trin 5. Den primære markedsrisiko skal være hos principalen, som kontrollere koncernens aktiviteter. Er det en principal struktur, vil trin 6 være prisfastsættelse, af low risk koncernselskaberne. Hvor trin 5 kan flytte det primære underskud til principalen i 2020, ved lavere kapacitetsudnyttelse i produktionen eller lavere salg.

Man træder ud af risikoanalysen, hvis transaktionerne ikke er kommercielle rationelle, det er f.eks. tilfældet for IP box selskaber, der ikke overholder substanskravet og alene sker for at få lavere skat.<sup>67</sup>

### 3.2 TPGs definition af immaterielle aktiver og påvirkningen fra COVID-19

Residual afkastet, som kan være et overskud eller underskud i 2020, tilfalder den økonomiske ejer til de immaterielle aktiver, det vil i praksis ofte være samme koncernselskab, som også bærer risici ved udførsel af DEMPE-funktionerne.<sup>68</sup> I en centraliseret struktur er det principalselskabet.

For at opnå en korrekt resultatfordeling i 2020 skal det vurderes, om der sker overførsel af immaterielle aktiver, eller brugen af immaterielle aktiver, da de immaterielle aktiver skal behandles efter armslængdeprincippet.<sup>69</sup> Derfor skal det vurderes om det er, eller påvirker, et immaterielt aktiv efter den kumulative definition der er for immaterielle aktiver, i TPG, afsnit 6.6, det er illustreret i figuren nedenfor.

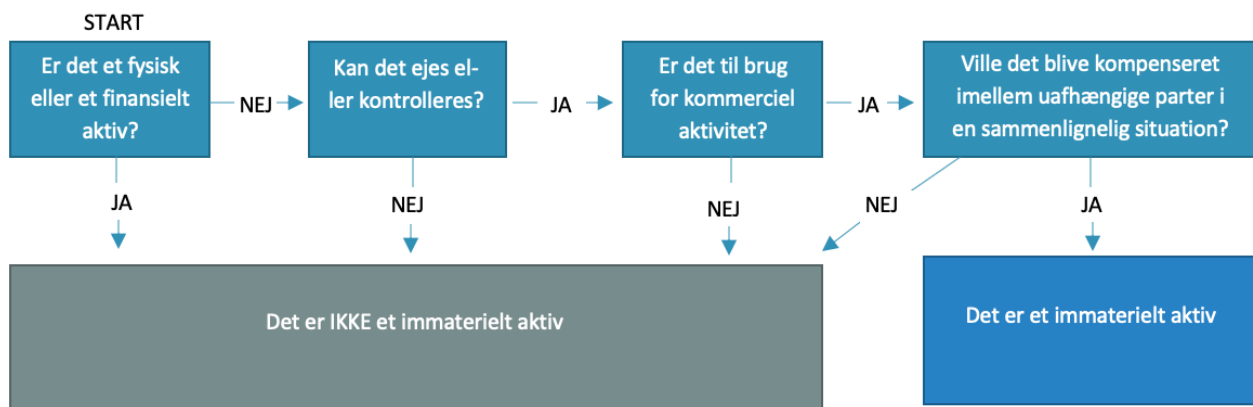
---

<sup>67</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.99

<sup>68</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78, 6.50, 6.54, 6.55 og 6.133

<sup>69</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.6

Figur 3.2 – Beslutningstræ til fastlæggelse af immaterielle aktiver efter TPGs kriterier



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, afsnit 6.6.

Det skal bemærkes, at det ikke er afgørende om det immaterielle aktiv er omtalt i årsregnskabet, ligesom det heller ikke er afgørende, om det immaterielle aktiv er juridisk registreret.<sup>70</sup> Det kan føre til en uenighed, om hvilke koncernselskaber, der har immaterielle aktiver, og understreger vigtigheden af, at low risk selskaber ikke skal have underskud. Derved undgår moderselskabet, at low risk landet stiller krav om, at det fremadrettet skal have en andel af residualindkomsten.

En anden udfordring der kunne opstå i 2020 er, om de immaterielle aktiver kan kontrolleres, er til brug for kommerciel aktivitet, og størrelsen af compensationen, fra uafhængige parter, under pandemiens hærgen. I specialets kapitel 2, blev udfordringen ved royaltybetalinger i måneder, hvor royaltybetaler har underskud omtalt. Vurderingen må i praksis ske ud fra en vurdering af, dets indtjeningssevne i måneder op til lock down/COVID-19 restriktionen, sammenholdt med de fremtidige indtjeningsforventninger, når forholdene normaliseres. Er der tale om en principal, vil den fortsat modtage residual afkastet i 2020, som kan være negativt eller positivt. Mens en royalty modtager får en procentsats af omsætningens størrelse, omsætningen kan være faldet, eller steget i 2020.<sup>71</sup>

Udfordringerne er omfattet af TPGs brede definition af immaterielle aktiver, hvor TPGs ordlyd, og definition af immaterielle aktiver, må sammenholdes med de konkrete forhold i pågældende koncern. Det fremgår af TPG, men der kunne være en uddybning i forhold til, de helt særlige forhold, der er ved COVID-19, for at undgå forskellige holdninger mellem landet, med den økonomiske ejer, og low risk landene, som kunne føre til økonomisk dobbeltbeskatning.<sup>72</sup>

De immaterielle aktiver der er i forbindelse med en transaktion, skal identificeres og skal konkret beskrives, inklusiv de begrænsninger, der evt. måtte være.<sup>73</sup> TPG nævner restriktioner ved immaterielle aktiver, som også skal medregnes i dets værdi. Det er restriktioner ved brugen af det enkelte

<sup>70</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.7

<sup>71</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78 og 6.55

<sup>72</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.5 og 6.6

<sup>73</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.87 og 6.89

immaterielle aktiv, f.eks. restriktioner for brugen af, det immaterielle aktiv der overføres, så det modtagne koncernselskab ikke får overdraget, den fulde udnyttelse af aktivet.<sup>74</sup> Det er vigtigt at få kortlagt restriktionens konkrete betydning, for det immaterielle aktivs værdi, da det påvirker størrelsen af kompensationen for det overførte, fordelingen af funktioner i koncernen, og i sidste ende resultatfordelingen.

Det er også vigtigt, at restriktioner og begrænsninger for selve rettighederne, til det immaterielle aktiv, fremgår af de interne aftaler, og TP-dokumentationen, da det har stor betydning for udførsel af sammenlignelighedsanalysen. Det skal således klart fremgå, om det er en centraliseret struktur med et principalselskab, eller decentraliseret struktur, hvor flere koncernselskaber ejer immaterielle aktiver. Den valgte struktur, skal afspejle selskabernes faktiske adfærd, for at blive anerkendt af skattemyndighederne.<sup>75</sup>

Immaterielle aktiver kan være mere værd, hvis det overføres sammen med andre immaterielle aktiver, så der er en større kombineret værdi. Som eks. kan nævnes opskriften på Coca Cola, og firma logo for "Coca Cola", værdien er større sammen, og uafhængige ville heller ikke adskille, disse immaterielle aktiver. Det skal kortlægges i identificeringen, om der en sådan indbyrdes sammenhæng af de immaterielle aktiver.<sup>76</sup>

Selvom TPGs benævnelse, af begrænsninger og restriktioner, ikke sigter på pandemiens begrænsninger og restriktioner, så er det nødvendigt, at koncernselskaberne forklarer og kvantificere, hvis en type immaterielt aktiv er specielt påvirket deraf, da det påvirker aktivets værdi.<sup>77</sup> TPG nævner ikke, at det bør medtages, men det vil være en fordel, hvis det indgik i TPG.

### 3.3 Værdiansættelse af immaterielle aktiver påvirket af COVID-19 pandemien

TPGs kapitel VI, omhandler en ikke udtømmende opstilling af parametre, der bruges i værdiansættelsen af immaterielle aktiver.<sup>78</sup> Problematikken i forhold til COVID-19 lægger i, at værdien på de forskellige parametre, kan være påvirket af restriktionerne, den ændrede købsadfærd og markedsændringerne. Parametrene kan ses i figuren nedenfor.

---

<sup>74</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.90 og 6.91

<sup>75</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.4., samt afsnit 1.43 og kapitel VI, afsnit 6.34, punkt iv)

<sup>76</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.93

<sup>77</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.90 og 6.91

<sup>78</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.117

Figur 3.3 – Værdiansættelses parametre af immaterielle aktiver



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, kapitel VI, sektion D.2.

Eksklusiviteten kan være negativt påvirket, hvis konkurrenter har haft succesfuld videreudvikling i en periode, hvor koncernen måtte stoppe deres aktiviteter, så de ikke længere har samme eksklusivitet på området. Det kan eks. være et patent, som er udløbet i en nedlukningsperiode. Det kan have stor betydning for koncernselskabets markedsposition og værdien af det immaterielle aktiv.<sup>79</sup>

Hvis et immaterielt aktiv er juridisk beskyttet, som f.eks. et brand er ved varemærkere registrering, så vil den juridiske beskyttelse være mere værd, i en periode med store markedsændringer, da det kan hjælpe koncernen med at bibeholde deres markedsposition. Hvis omsætningen er lavere end koncernen havde forventet, vil værdien for de immaterielle aktiver være faldet.

Specielt det geografiske område, for det immaterielle aktiv, kan være særlig berørt af COVID-19. Pandemien har ramt lande og områder forskelligt, som f.eks., Norditalien, der i starten var særdeles hårdt ramt og lukkede helt ned.<sup>80</sup> Det kan have haft påvirket den mulige udnyttelse af det immaterielle aktiv, hvilket vil have betydning for den fremtidige indtjening, og derved værdien af det immaterielle aktiv. Det geografiske område, hvor de immaterielle aktiver anvendes, kan være omfattet af en række lande, hvor værdien kan være påvirket forskelligt, afhængigt af landenes restriktioner, og tidpunktet for indsættelse af restriktionerne. Risikoen for nedlukninger af områder eller lande,

<sup>79</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.118

<sup>80</sup> <https://www.berlingske.dk/internationalt/store-dele-af-norditalien-lukker-ned-i-kamp-mod-virus>

hvis smitten breder sig, gør det vanskeligt at foretage en præcis vurdering, af den fremtidige værdi, af immaterielle aktiver.

Anvendelsesperioden kan være påvirket af restriktionerne, da anvendelsen kan være anderledes end forventet. Anvendelsen kan ikke kun være stoppet, eller bremsset, hvilket i sig selv vil have stor betydning for det immaterielle aktivs værdiansættelse. Forventningen til anvendelsesperioden kan også være udnyttet mere fordelagtigt end forventet.

Udviklingsstadiet for det immaterielle aktiv kan være negativt påvirket, hvis det helt eller delvist erstattes af konkurrenter, der kan have patenteret en rettighed som stopper/begrænser muligheden for koncernens videreudvikling. Denne risiko var der også før COVID-19, men chancen kan være større, og derfor skal moderselskabet fastlægge, om pandemiens udfordringer kunne påvirke værdien, af de udviklingsstadier koncernens immaterielle aktiver har.

Hvis rettighederne til forbedringer ikke bliver udnyttet, i en evt. nedlukningsperiode, så vil det kunne have stor betydning, for det immaterielle aktiv, og den potentielle videreudviklingsret, på et hurtigt udviklende marked, vil kunne gå tabt sammen med markedspositionen. Både det at have et konkurrence dygtigt produkt og markedspositionen, vil kunne have stor betydning, for den forventede fordel, ved det immaterielle aktiv, og derved aktivets værdi.

De fremtidige forventninger til fordel, ved det immaterielle aktiv, er specielt påvirket af pandemien og dens udvikling. På et marked i en global situation, der er så utilregnelig som COVID-19, vil det være svært at lave præcise beregninger for, hvad den forventede fordel vil være, da der vil være mange ubekendte i beregningen, der kan have stor indvirkning på resultatet. Ligesom det vil være svært at finde et uafhængigt immaterielt aktiv, med samme forventninger.

Betydningen af COVID-19, for det immaterielle aktivs værdi, afhænger af den konkrete situation, og det konkrete immaterielle aktiv. Et eks. på et immaterielt aktiv, og hvordan det vil kunne være påvirket af restriktionerne ved pandemien, kunne være et branche-, tidsmæssig og geografisk begrænset licens. Så det geografiske område ikke kan udnyttes i samme omfang, som først antaget i den, eller en del af den, tidsperiode rettigheden gælder. Den branche som rettigheden gælder indenfor, kan være negativt påvirket, af en ændret købsadfærd. Da uafhængige parter, efter armslængdeprincippet, ikke vil give ligeså meget for et immaterielt aktiv, der ikke kan benyttes i samme udstrækning, under pandemien, og hvis fremtidige værdi, i forhold til udnyttelsen er uvis. Kan koncernen overveje at fremsende en APA-anmodning, hvor de kompetente skattemyndigheder i det afgivende, og det modtagende land drøfter overførsel, af det immaterielle aktiv. En sådan APA-proces kan dog tage år, og der er ikke nogen garanti for, at landene når frem til en enighed. Hvis koncernen kan godtgøre, at overførsel af immaterielle aktiver skyldes en forretningsmæssig rationel begrundelse, og det ikke er skattedrevet må landene antages at indgå, og arbejde for et APA-resultat.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> OECD TPG 2017, Annex II til kapitel IV

COVID-19 kan også reducere den forventede værdi, af koncernsynergier, det er f.eks. reduceret udnyttelse af produktionsanlæg hos kontraktproducenter, og reduceret salg hos low risk salgsselskaber. Koncernsynergier er ikke i sig selv et immaterielt aktiv, da det ikke kan ejes eller kontrolleres, men er en koncernsynergi negativt påvirket af COVID-19, reducere det værdien af det immaterielle aktiv.<sup>82</sup> Moderselskabet skal derfor foretage en markedsvurdering af koncernsynergierne, for at vide, om de er negativt eller positivt påvirket. En reduceret værdi, reducerer koncernens residualindtjening, mens en forhøjet koncernaktivitet vil forøge værdien. Påvirkningen er samlet i et koncernselskab, i en centraliseret koncernstruktur, da det påvirker principalens residualindtjening.<sup>83</sup>

Identifikationen af et immaterielt aktiv, betyder ikke, at der nødvendigvis bliver overført en værdi, da det kan være en påvirkning af principalens immaterielle aktiver. Påvirkningen afhænger af hvorvidt det immaterielle aktiv er påvirket af pandemien. Det må vurderes i den konkrete situation, hvilken betydning det har haft, for det danske moderselskabs immaterielle aktiver.

Selvom TPG indeholder vejledning for værdiansættelsen, så er det generelle principper der ikke er udtømmende, og som vil skulle tilpasses i den konkrete situation<sup>84</sup>. OECD har altså valgt, at landene skal foretage den endelige værdiansættelse, hvilket kan føre til forskellige værdier. TPG er således ikke tilstrækkelig, og skal suppleres med kendskab til lokale regler. OECD kunne overveje at supplere TPGs anbefalinger med, hvordan der i værdiansættelsen skal tages højde for påvirkningen, af en tidsmæssigt reduceret udnyttelse, af det immaterielle aktivs værdi. Det immaterielle aktiv har stadig en værdi, selvom udnyttelsen for en periode kan være begrænset. Spørgsmålet er om værditabet kan genskabes, når forholdene normaliseres, eller om værdien permanent er tabt, det nævnes da ikke i TPG, hvordan det skal håndteres. Derfor er TPG utilstrækkelig i situationer, hvor udnyttelsen er reduceret på baggrund af pandemien.

### 3.4 Specielt om hard-to-value intangibles under COVID-19

TPG indeholder også vejledning for, hvordan armslængdeprincippet anvendes på immaterielle aktiver, der er specielt svære at værdiansætte, fordi der på transaktionstidspunktet ikke findes sammenlignelige immaterielle aktiver. Den forventede indkomst fra det immaterielle aktiv er samtidigt meget usikker på transaktionstidspunktet.<sup>85</sup> Figuren nedenfor viser kriterierne for hard-to-value intangibles, herefter HTVI:

---

<sup>82</sup> OECD TPG 2017, kapitel VI, sektion A.4.7.

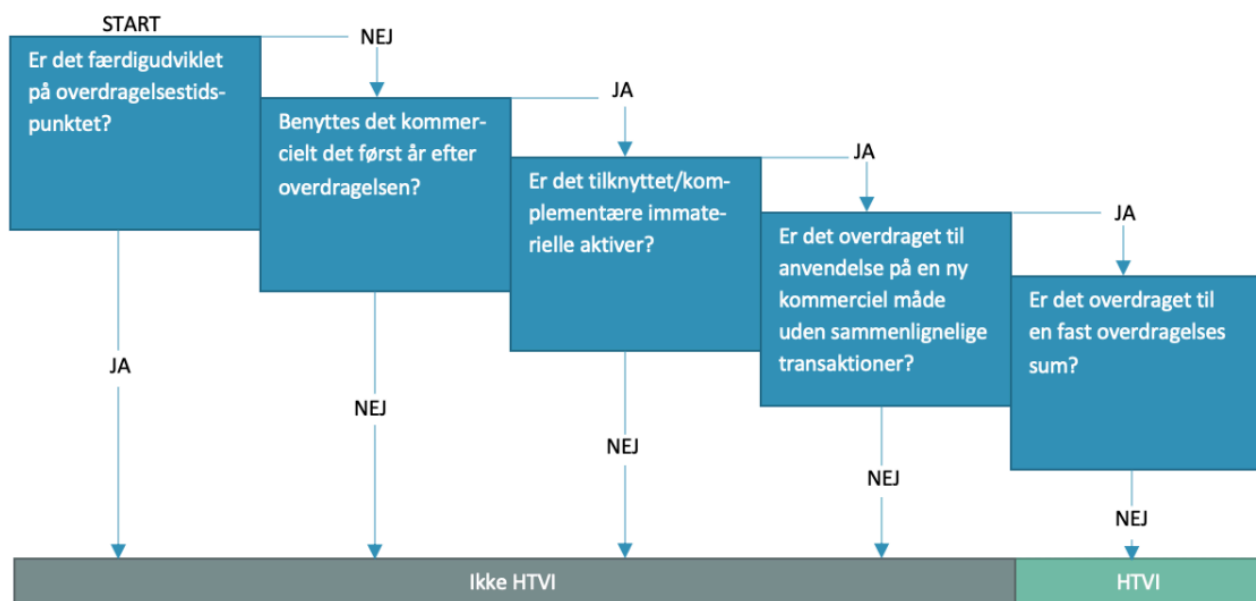
<sup>83</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.55

<sup>84</sup> OECD TPG 2017, kapitel VI, sektion D.2.

<sup>85</sup> OECD TPG 2017, kapitel VI, sektion D.3. og D.4.



Figur 3.4 – Beslutningstræ til fastlæggelsen af HTVI efter TPGs kriterier



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, afsnit 6.189 og 6.190

Definitionen på HTVI, er ligesom definitionen på immaterielle aktiver, en kumulativ definition. Som det ses illustreret i figur 4.4, så må HTVI'et ikke være færdigudviklet på overdragelsestidspunktet. Det må først benyttes kommercielt flere år efter overdragelsen af HTVI'et, som også kan være tilknyttet immaterielle aktiver. Det overdrages til anvendelse for ny kommerciel brug, uden det kan sammenlignes med andre transaktioner, og så må det ikke overdrages til en fast sum, fordi vurderingen af aktivets værdi er usikkert, da det ikke er færdigudviklet.<sup>86</sup>

HTVI er samtidig kendetegnet ved en informationsasymmetri, hvor koncernen ved mere end skattemyndighederne, for at opveje informationsasymmetrien har skattemyndigheder mulighed for, at bruge ex post resultater i vurderingen af, om armslængdeprincippet er overholdt ved værdiansættelsen af HTVI. Det er koncernen der bærer bevisbyrden for, at prisfastsættelsen er korrekt. Moderselskabet skal være grundig i udarbejdelsen af TP-dokumentationen, der skal afspejle den viden der var på transaktionstidspunktet, ligesom TPG stiller krav om, at koncernen skal dokumentere, at evt. forskelle skyldes eksterne forhold, som ikke var kendte eller burde være kendte.<sup>87</sup> TPG omtaler naturkatastrofer, f.eks. vulkanudbrud, som eks. på forhold koncernen ikke kendte til, men ikke pandemier.<sup>88</sup> TPG er utilstrækkelig, og kunne udbygges med COVID-19 pandemier, som også er ukendte eksterne forhold.

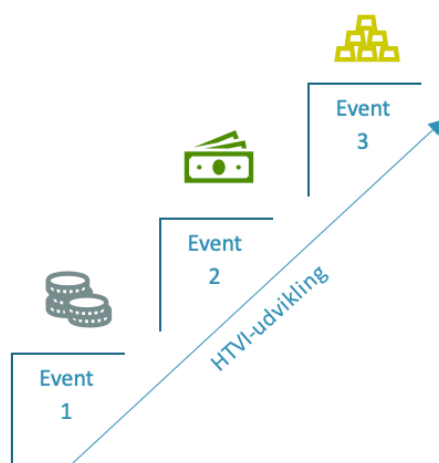
<sup>86</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.189 og 6.190

<sup>87</sup> OECD (2018), *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles – BEPS Actions 8-10*, afsnit 2.

<sup>88</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.69

De fremtidige indtjeningsforventninger ved HTVI, baserer sig på en DCF-beregning af koncernens fremtidige vurdering af de forventede nettoindkomster, ved det immaterielle aktiv.<sup>89</sup> Koncernens DCF-beregning er underlagt en større uforudsigelighed, grundet pandemiens indvirkning på markederne. Det er derfor sværere for koncernen at komme frem til et pålideligt resultat, under pandemien i 2020, end i 2019. Der kunne derfor være stor forskel på koncernens forventninger (ex ante) og de realiserede tal (ex post). TPG om HTVI omtaler, at OECD forventer at der indbygges en prisreguleringsmekanisme i den interne overdragelsesaftale, som f.eks. milestone payments, der er illustreret i nedenstående figur:<sup>90</sup>

Figur 3.5 – Prisreguleringsmekanismen milestone payments



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, afsnit 6.183, 6.185 og 6.192

Figur 4.5 viser, hvordan prisen for HTVI'et afhænger af, at forskellige fastsatte events i udviklingen realiseres. Når en begivenhed i udviklingen finder sted, så vil værdien for HTVI'et stige, og derved vil prisen for HTVI også skulle reguleres. Hvis udviklingen viser sig at være mere værd end først antaget, så skal aftalen genforhandles, hvis uafhængige parter ville gjort det.<sup>91</sup>

I praksis antages prisjusteringsklausuler og milestone payments at være anvendt, f.eks. har Novo Nordisk anvendt dette ved køb af en amerikansk koncern i juni 2020.<sup>92</sup> Udfordringen ved genforhandling af aftaler er, at uafhængige parter kan være så pressede på likviditet i 2020, at de ikke får indarbejdet et sådant vilkår mellem uafhængige parter. TPG om HTVI indeholder forskellige prisreguleringsmekanismer, men det kunne udbygges, så der var omtale af COVID-19s påvirkning, og de vanskeligheder det skaber, for vurderingen af HTVI-værdien.<sup>93</sup>

<sup>89</sup> OECD (2018), *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles – BEPS Actions 8-10*, afsnit 20 og OECD TPG 2017, afsnit 6.153-6.178

<sup>90</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.183, 6.185 og 6.192

<sup>91</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.183, 6.185 og 6.192

<sup>92</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/article2067077.ece>

<sup>93</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.183

Moderselskabet kan overveje, om en APA-proces kan give en større sikkerhed mod fremtidige indkomstændringer. TPG opfører fire undtagelsessituationer:

1. Koncernen afgiver detaljerede oplysninger om værdiansættelsen på transaktionstidspunktet. De kendte risici opføres på overdragelsestidspunktet. Ligesom koncernen skal fremsende dokumentation for at forskellen mellem ex ante og ex post skyldes eksterne forhold
2. HVTI-overdragelsen er omfattet af en APA-aftalen mellem afgiver og modtager landet
3. Ændringen er mindre end +/- 20%
4. HTVI har, i en 5-årig periode, med kommercielt salg, ikke afvejet mere end +/- 20 %<sup>94</sup>

Hvis undtagelsessituationer er opfyldte, kan der ikke anvendes ex post resultater, medmindre der foreligger omstændigheder, hvor prisfastsættelsen ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. OECD har i *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles*, der er et annex til TPGs kapitel VI, offentliggjort supplerende vejledning om HTVI, hvor det omtales, at der kan være en "multiyear resolution", der bevirker at skattemyndighederne kan nå til enighed om HTVI selv om de ikke er enige om hvilket år HTVI-aktivet overdrages.<sup>95</sup> Fremtiden vil vise, i hvilket omfang, der er overdraget HTVI-aktiver under pandemien, hvor værdien må forventes drøftet.

### 3.5 Fordelingen af DEMPE-funktionerne og påvirkningen af COVID-19

For immaterielle aktiver er det ikke kun, det juridiske ejerskab, der berettiger til aflønning for udnyttelse af det immaterielle aktiv. Har andre koncernselskaber bidraget til værdiskabelsen med funktioner, aktiver og risici (FAR), så skal de kompenseres som havde de været uafhængige parter. Det gøres ud fra de DEMPE-funktioner som koncernselskaberne udfører.<sup>96</sup>

Udfordringen ved påvirkningen af COVID-19 er, at merværdiskabelsen kan være ændret. Restriktioner og nedlukninger kan have bremset, eller stoppe udførelsen af funktionerne. Udviklingen kan være stoppet eller forsinket. Det kan være, at der ikke udføres forbedringer, af det immaterielle aktiv, i en periode. Vedligeholdelsen kan være bremset. Beskyttelsen kan være begrænset og udnyttelsen kan både være faldet, eller stoppet helt pga. en hjemsendelse af arbejdskraften, eller nedlukning. Hvis koncernselskaberne ikke i samme grad, udfører DEMPE-funktionerne, så vil de ikke være berettiget til samme kompensation. Når funktionerne ikke er udført på samme måde, så vil værdiskabelsen af det immaterielle aktiv være påvirket, så merværdiskabelsen ændres. Det skal dog vurderes, om der er sket en intern omstrukturering, hvor fremtidige indkomstpotentiale er overdraget til andre koncernselskaber. Er sidstnævnte tilfældet vil det afgivende land kræve en exit beskatning.

---

<sup>94</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.193

<sup>95</sup> OECD (2018), *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles – BEOS Actions 8-10*, afsnit 39.

<sup>96</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.32

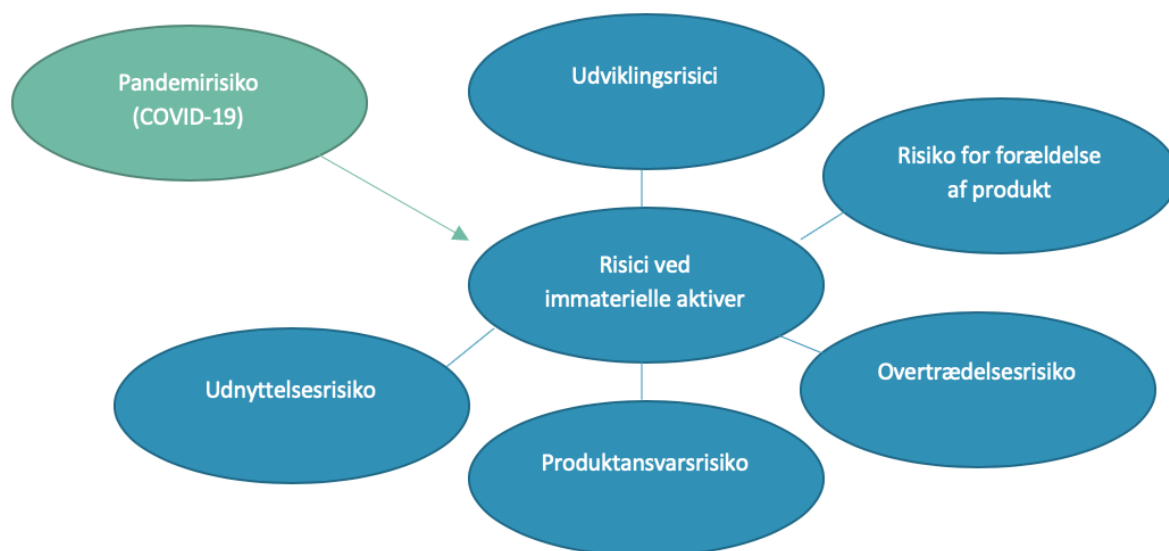
Væsentligheden af bidraget med de forskellige DEMPE-funktioner, afhænger af den konkrete situation. Ændringer af DEMPE-funktionernes vægtning, for det immaterielle aktiv, har både betydning for det immaterielle aktivs værdi, og størrelsen af kompensationen for funktionernes udførelse. De koncernselskaber der udfører DEMPE-funktionerne skal kompenseres for funktionen, derfor har ændringer betydning for resultatfordelingen i koncernen.<sup>97</sup>

Fordelingen af DEMPE-funktionerne, og at der kan være uoverensstemmelser omkring disse fra aftalens udgangspunkt til den faktiske transaktion, er indeholdt i TPG.<sup>98</sup> Det er vigtigt, at moderselskabet har pandemiens påvirkning på udførelsen af funktionerne, og det ændrede behov af udførelsen med, for at opnå en korrekt resultatfordeling i koncernen. Hvis funktionerne er ændret siden udgangspunktet for transaktionen, kan en year-end-adjustment være nødvendig. Selvom TPG ikke direkte skriver, at der skal tages højde for pandemiens ændringer, så er det indeholdt i de ændringer, der kan være fra udgangspunktet til den faktiske transaktion, derfor er TPG på dette punkt tilstrækkelig.

### 3.6 Risici ved immaterielle aktiver og påvirkningen fra COVID-19

TPG nævner fem risici, som har særlig betydning for værdien af de immaterielle aktiver, det er vigtigt, at funktionsanalysen identificerer betydningen, da risici varierer i konkrete situationer.<sup>99</sup> Det er vist i figuren nedenfor, hvor TPG kunne udbygges med en særlig COVID-19 risiko, om end man kunne argumentere, at det var indeholdt som en del af de fem risici.

Figur 3.6 – Pandemirisiko (COVID-19) kan forøge risici ved immaterielle aktiver



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, afsnit 6.65.

<sup>97</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.49, 6.55 og 6.133

<sup>98</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.33 og kapitel I, sektion D.1.2.1.4.

<sup>99</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.65

COVID-19 kan, afhængigt af den konkrete situation, have påvirket de andre fem nævnte risici i figur 4.7. Udviklingen kan være sænket af restriktioner. Omsætningen kan falde, hvis konkurrenter har udviklet andre måder at handle på, f.eks. via internettet, den ændrede købsadfærd gør, at salget reduceres eller afbrydes helt, hvis produktet anses for forældet. Rettighederne for det immaterielle aktiv, kan også være krænket, på markeder med restriktioner, hvor det kan være svært at reagere grundet COVID-19 restriktioner, og det øger udnyttelsesrisikoen. Der er også risici ved selve produktet, hvis det er blevet transporteret af nye uafhængige leverandører, som ikke har håndteret produktet rigtigt, kan det øge produktansvarsrisikoen. COVID-19 restriktionerne kan gøre det vanskeligt at udnytte, det immaterielle aktiv i den udstrækning det var planlagt. COVID-19 har øget koncernens samlede risiko. Virussen er ikke væk, der er risiko for nye bølger i efteråret, risiko for lokale smitteudbrud, ligesom en række lande igen er begyndt at lukke aktiviteter. COVID-19 pandemien er derfor en risiko, som ikke vil forsvinde helt, før der udkommer en vaccine, eller verdenslandene opnår flokkimmunitet. Pandemien kan være en stor risiko, og pandemien bør omtales mere i TPG for, at den er tilstrækkelig.

TPG omtaler, at der kan være forskel på den forventede indtjening (ex ante) og den realiserede (ex post) indtjening i koncernen.<sup>100</sup> Hvor den primære markedsrisiko skal være i principalen. TPG omtaler realisering af uforudsete udfordringer, som naturkatastrofer, f.eks. vulkanudbrud, endvidere at værdien af de immaterielle aktiver er baseret på de risici, koncernen har forudset, eller burde kunne forudse.<sup>101</sup> COVID-19 er ikke en naturkatastrofe, men må alligevel kunne sammenlignes med en naturkatastrofe, da det også er en uforudset udvikling, som mennesker har begrænset, eller ingen kontrol over. Da risikoen ikke kunne forudses, vil det kun i meget begrænset omfang være en risiko, der vil være indeholdt i koncernens budgetter (ex ante), om end virussen kan have medført en væsentlig ændring af de realiserede tal (ex post). Forskellen vil afhænge af, hvornår i pandemien perioden vurderingen er lavet. Er transaktionen lavet midt i orkanens øje, af pandemien, så er der krav om, at COVID-19 risiciene er medregnet, selvom det er svært at vurdere disse pandemirisici. Der er derfor en risiko for, at koncernen kan have svært ved at underbygge deres konkrete vurdering, og dermed begrunde at vederlaget for overførte immaterielle aktiver, samt DEMPE-funktioner, ikke forsætteligt er for højt, eller for lavt.<sup>102</sup>

TPG omtaler, at ex ante vederlagets (exit beskatningen) skal ansættes efter hvad koncernen kunne forudse, kunne være risici, og konsekvenserne ved en realisering af disse risici.<sup>103</sup> Det er en udfordring at vurdere den beløbsmæssige betydning, af de risici som koncernen oplever under en hurtigt spredende pandemi med globale restriktioner. Der må derfor komme en række MAP-sager, om resultatfordelingen i 2020, herunder tvister, om exit beskatninger ved interne omstruktureringer. Hvor koncernen kan sidde med en opfattelse af, hvad koncernen måtte forventes at kunne forudse

---

<sup>100</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.44 og 6.45

<sup>101</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.69

<sup>102</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.70

<sup>103</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.44

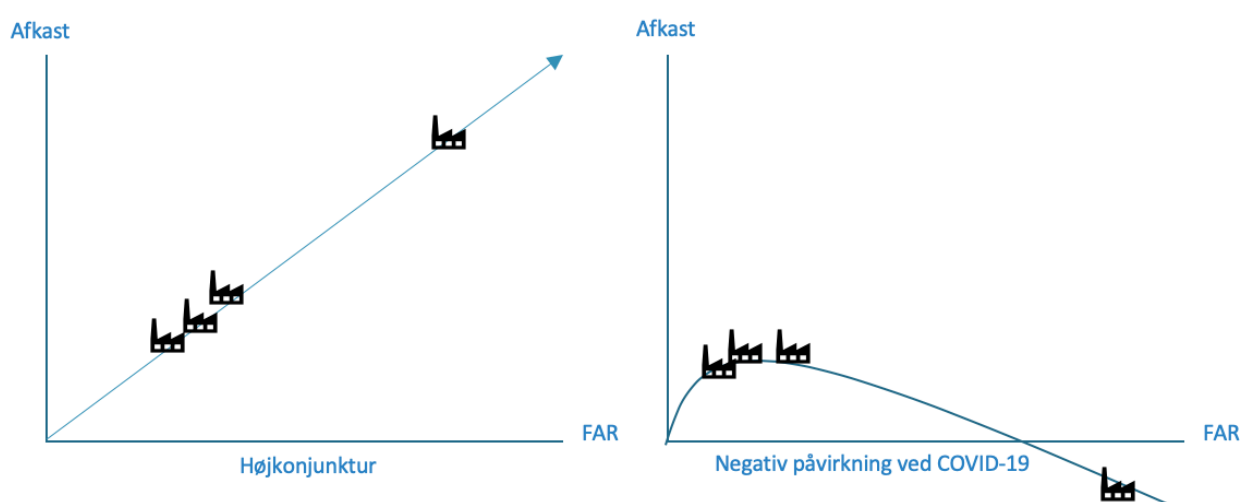
af risici. Skattemyndighederne som kontrollere dette i 2022, kunne bruge hindsight (efterfølgende viden), når man skal drøfte, hvordan udviklingen i 2020 skulle forudses, og betydningen heraf. Omvendt kan der være koncerner, der vil forsøge at udnytte risici for at anvende lavere priser, når immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner flyttes i koncernen på tværs af landegrænser.<sup>104</sup>

TPG omhandler påvirkning ved realiserede risici, som medfører en forskel mellem ex ante og ex post, men COVID-19 sætter de almindelige markeds kræfter ud af spil i lock down restriktioner, og det kunne være mere omtalt i TPG.<sup>105</sup> Herunder, hvornår koncernen forventes at have indset den globale pandemi risici, og hvordan det aftaleretligt skulle indarbejdes i en prisreduktionsmekanisme. Så på dette punkt er TPG utilstrækkelig.

### 3.7 Den primære markedsrisiko ved COVID-19 er hos principalen

For at få et overblik over koncernselskabernes bidrag til værdiskabelsen, kan koncernselskabernes funktioner, aktiver og risici profiler (FAR-profiler) opstilles ved en grafisk illustration af fordelingen.

Figur 3.7 – Illustration af principal har størst indtjening i en høj konjunktur og principalen bærer markedsrisiko ved COVID-19



Kilde: Egen tilvirkning.

Som figuren viser vil low risk selskaberne ikke blive påvirket af COVID-19, på samme måde, da det er principalselskabet længst til højre på kurven, der bærer risikoen, men samtidig også har den største indtjening. Min anbefaling er, at low risk selskaber får en positiv indtjening svarende til 1. kvartil (25 %).

I en decentraliseret koncernstruktur, vil koncernselskaberne skulle bære den negative byrde, for de risici koncernselskabet selv bære, og de decentraliserede selskaber kan opleve underskud i 2020.<sup>106</sup> Der er markant forskel på, om principalen bærer den negative realisering af risiciene, eller om det

<sup>104</sup> PwC Danmark, webcast, den 7. maj 2020

<sup>105</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.44 og 6.45

<sup>106</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78 og 6.55

skal være lokalt i de enkelte koncernselskaber, i en decentral struktur. FAR-profilerne har således stor betydning for resultatfordelingen i koncernen, da koncernselskaberne aflønnes efter udførelsen af funktionerne ved FAR.<sup>107</sup>

En lavere koncernindtjening og evt. underskud, skal primært bæres af principalen i den centraliserede struktur, hvorved principalen vil være det selskab, der vil være økonomisk hårdest ramt af udfordringerne ved pandemien, da principalen ejer alle de væsentligste immaterielle aktiver, og udfører samt kontrollerer de strategiske DEMPE-funktioner.<sup>108</sup> Skulle de ændrede markedsforhold i 2020 bevirke at principalen går konkurs, har low risk selskaberne ikke længere mulighed for at opretholde deres aktivitet.

I den decentraliserede struktur, vil koncernselskaberne skulle lide lokale tab, og der vil være lokale decentraliserede selskaber (fully fledged selskaber), som går konkurs i 2020 for de risici de håndterer.<sup>109</sup> Det reducerer koncernens samlede aktivitet, hvis et decentraliseret selskab går konkurs.

Håndteringen af en ændret resultatfordeling er indeholdt i TPG, da residualindtjeningen skal allokeres til selskaberne der yder DEMPE-funktionerne og bære risiciene, efter risikoanalysen for immaterielle aktiver.<sup>110</sup>

## Delkonklusion

TPGs kapitel VI, indeholder vejledning, for nogle af udfordringerne ved pandemien, fordi den tager højde for ændringer i fordelingen af DEMPE-funktioner og resultatfordelingen. Det er indeholdt, fordi moderselskabet i risikoanalysen skal vurdere, om der er sket ændringer fra aftalens udgangspunkt ved den faktiske transaktion, så prisfastsættelsen passer til de ændrede forhold og resultat bliver korrekt fordelt. Er der på baggrund af COVID- 19 ændringer i udførelsen eller behovet for udførelsen af DEMPE-funktionerne, så skal det dog indgå i risikoanalysen, selvom det ikke direkte fremgår af risikoanalysen.

På andre punkter er TPG ikke ligeså tilstrækkelig, til at kunne vejlede det danske moderselskab, i at håndtere udfordringerne ved COVID-19 pandemien. TPGs vejledning om realisering af uforudsete risici kunne være mere præcis ved direkte at præcisere risici afledt af pandemier. TPGs generelle principper om værdiansættelse kunne uddybes, så det omfatter, hvordan der i værdiansættelsen tages højde for en tidsmæssig reduceret udnyttelse, af et immaterielt aktivs værdi i situationer som COVID-19. Der er ikke nogen vejledning for, hvordan værdiansættelsen skal foretages, når udnyttelsen i en periode er begrænset, og når det er usikkert, om det immaterielle aktivs værdi genskabes efter perioden.

---

<sup>107</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.133

<sup>108</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78 og 6.55

<sup>109</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78 og 6.55

<sup>110</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.34 og 6.55

Moderselskabet har mulighed for at gøre noget, for at håndtere udfordringerne ved COVID-19 pandemien. Moderselskabet bør konkret definere, hvordan det immaterielle aktiv er påvirket, og hvilken betydning udfordringerne ved pandemien har, for værdien af det immaterielle aktiv. Hvor der er stor usikkerhed i forhold til det immaterielle aktivs værdi, kan moderselskabet anmode landene om at indgå en APA-aftale, selvom APA-aftaler kan være dyre og tidskrævende at indgå. I den forbindelse vil det være vigtigt at præcisere de kritiske forudsætninger om APA-aftalen.



## 4 Egen konstrueret praktisk case, for transaktioner af immaterielle aktiver påvirket af COVID-19

Dette kapitel indeholder en egen konstrueret praktisk case, som viser de praktiske forhold ved TPGs anvendelse, men også de mangler som specialets teoretiske kapitler viste ved COVID-19 udfordringerne. Igennem kapitlet får det danske moderselskab praktisk vejledning i, hvordan det overholder armslængdeprincippet i de kontrollerede transaktioner, som omfatter immaterielle aktiver. Casen er udtryk for fiktion, med inspiration fra virkelige forhold.

Den egen konstruerede praktiske case, tager udgangspunkt i en koncern, som har en centraliseret struktur, hvor det danske moderselskab er principalen. Moderselskabet har 3 low risk selskaber, hvor koncernens aktivitet falder under pandemien.

### 4.1 Quellhofpen koncernen fremstiller og distribuerer østrigsk specialøl

Quellhofpen er en dansk ejet koncern stiftet i 2003, af Hans Jensen og Carl Jensen på baggrund af stor kærlighed og interesse for den Østrigske ølkultur. Koncernen fremstiller og distribuerer Østrigsk øl til Danmark og Sverige. Quellhofpen betyder kilde-humle direkte oversat fra tysk, der er nationalsproget i Østrig. Quellhofpen øllet adskiller sig fra andre specialøl, da det er brygget på kildevand fra Istalanzbach i de Østrigske bjerge nær byen Ischgl, der ligger i provinsen Tyrol.<sup>111</sup> Kildevandet har en unik sammensætning af salte og mineraler, der er med til at give øllet dens særlige signatur, som koncernens danske og svenske målgruppe er begejstrede for.<sup>112</sup> Quellhofpens logo kan ses nedenfor.

Figur 4.1 – Quellhofpen koncernens logo, de immaterielle aktiver ejes af det danske moderselskab



Kilde: Egen tilvirkning

Humlen fragtes fra den østrigske Mühlviertel provins til produktionen i Ischgl i Østrig. Mühlviertel provinsen er kendt for at have specialiseret sig i dyrkning af humle, hvorfra det også er det sted i

<sup>111</sup> <https://www.tyrol.com/places/a-see>

<sup>112</sup> <https://bryggeriforeningen.dk/drikkevarer/oel/oellets-raavarer/>

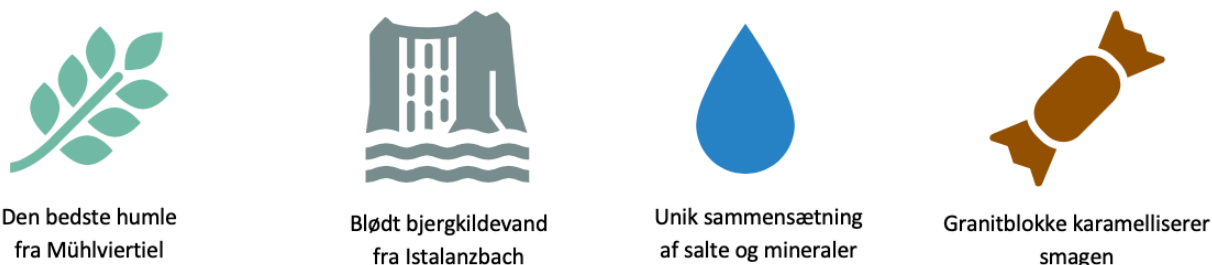
landet der dyrker mest humle.<sup>113</sup> Den unikke sammensætning af kildevandet fra Istalanzbach kilden i Ischgl og humlen fra Mühlviertel provinsen er hovedingredienserne bag Quellhofpen øllet, hvortil det var naturligt for Hans og Carl, at netop Quellhofpen, skulle lægge navn til koncernens brand.

#### 4.1.1 Quellhofpen produktbeskrivelse

Quellhofpen har siden stiftelsen i 2003 produceret, hvad der i 2020 anses for at været en anerkendt specialøl. Quellhofpen producere og videresælger Østrigsk specialøl på flasker og fustager. Øllet er sammensat, bjergkildevand fra Istalanzbach i byen Ischgl, humle fra Mühlviertel, malt og gær. Først spirres, tørres og ristes malten ved en proces der tager 5-10 dage. Hvorefter selve brygningen af øllet påbegyndes ved mæskning, urtseparering, kogning og gæring.<sup>114</sup>

Humlen hentes fra Mühlviertel, der dyrker mest humle i Østrig. Under brygningen bliver varme granitsten dyppet i øllet, for at frembringe en karamelliseret smig i øllet. Øllet brygges på bjergkildevandet fra Istalanzbach, da vandet har strømmet gennem de Østrigske bjerges granit, er det blevet filtreret og har derfor blevet blødt, hvilket er med til at give øllet en blid fornemmelse.<sup>115</sup> Vandet fra bjergkilden har en særlig sammensætning af salte og mineraler, der er med til at give øllet dens karakteristiske smag.<sup>116</sup> I nedenstående figur ses en illustration for, hvad der giver Quellhofpen øllet sin karakteristiske smag.

Figur 4.2 – Quellhofpens unikke opskrift og smag



Kilde: Egen tilvirkning med inspiration fra <https://cms.oew.prod.exozet.com/dk/aktiviteter/mad-og-drikke/oel-co> og <https://bryggeriforeningen.dk/drikkevarer/oel/oellets-raavarer/>

#### 4.1.2 Quellhofpen koncernstruktur

Koncernen består af det dansk ejede principalselskab Quellhofpen A/S, og dets 100 % ejede low risk selskaber Quellhofpen Distribution Denmark, Quellhofpen Distribution Sweden og Quellhofpen Production. Koncernstrukturen kan ses illustreret i nedenstående figur.

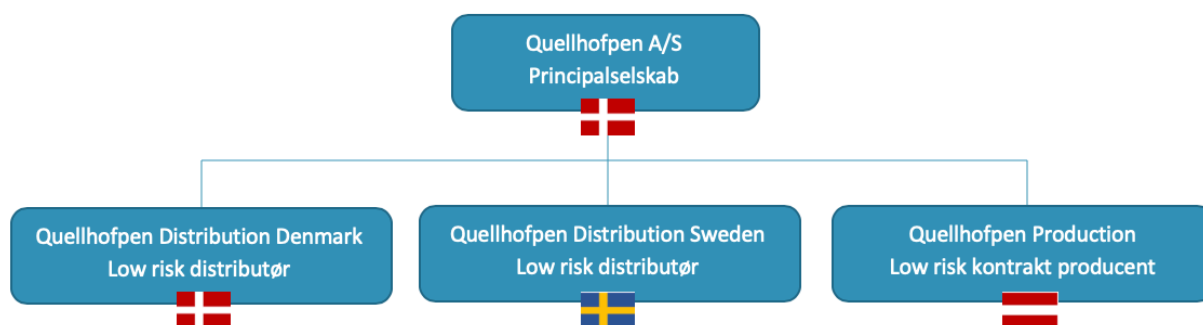
<sup>113</sup> <https://cms.oew.prod.exozet.com/dk/aktiviteter/mad-og-drikke/oel-co>

<sup>114</sup> <https://bryggeriforeningen.dk/drikkevarer/oel/oelbrygning/>

<sup>115</sup> <https://cms.oew.prod.exozet.com/dk/aktiviteter/mad-og-drikke/oel-co>

<sup>116</sup> <https://bryggeriforeningen.dk/drikkevarer/oel/oellets-raavarer/>

Figur 4.3 – Oversigt over Quellhofpen koncernstruktur



Kilde: Egen tilvirkning

Moderselskabet står for den strategiske styring af koncernselskaberne, ved blandt andet at udarbejde alle salgsaftaler med salgs- og distributionsselskabernes kunder, moderselskabet deltager i møder med de største kunder og har markedsrisikoen for koncernen. Derudover er koncernens immaterielle aktiver centraliseret i moderselskabet. Hvorefter koncernen har en centraliseret principal koncernstruktur. Som principalselskab, har moderselskabet, kontrollen over koncernens DEMPE-funktioner og varetager i den forbindelse udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af koncernens immaterielle aktiver, samtidig med at moderselskabet også bære risiciene derfor. Hvilket placerer moderselskabet højt på FAR-profilen som principalselskab. Moderselskabet modtager residualindtjeningen, der er tilbage efter aflønning af datterselskaberne (rutineselskaberne).<sup>117</sup>

Quellhofpen Distribution Denmark, var koncernens første low risk distributionsselskab. Selskabet står for salg og distribution til koncernens danske marked, hvor størstedelen sker som salg til barer, caféer og restauranter. Selskabet blev stiftet i 2013. Det danske moderselskab varetog selv salget fra 2003-2012. I Danmark har de et mindre salg til detailhandlen, som udgør ca. 10 % af det danske salg. Det danske low risk distributionsselskab er udelukkende på B2B-markedet, hvor det står for rutine salg og distribution, efter moderselskabet strenge retningslinjer for kundekontakt og løbende opfølgning af salgsaftaler. Salget af øl følger de strategiske beslutninger, som det danske moderselskab/principalselskab har foretaget. Low risk distribution selskabet ejer ikke immaterielle aktiver og bærer ikke større markedsrisiko.

Quellhofpen Distribution Sweden, blev stiftet i 2015, distribuerer og sælger, ligesom sit danske søsterselskab til B2B markedet. I stedet for Danmark, så handler det svenske distributionsselskab på det svenske marked. Koncernselskabet er bygget op, og fungerer på samme måde som det danske distributionsselskab. Hvor forskellene er markedet, og at der i til Sveriges detailhandel sælges til systembolaget, hvor salget dertil svare til ca. 5 % af koncernselskabets omsætning. Søsterselskabet

<sup>117</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.55

bliv oprettet som del i at udvide koncernens markedsandele, for salg af Østrigske specialøl, til det svenske marked.

Quellhofpen Production, der er placeret i den østrigske by Ischgl, er low risk kontraktproducent af øl til koncernens distribution. Selskabet blev stiftet samtidig med moderselskabet i 2003. Produktionselskabet står for brygning, samt påfyldning af fustager og flasker, hvor det kommer på midlertidigt lager hos produktionsselskabet inden det kommer videre til distributionsselskaberne. Grundet den store mængde øl, der produceres ad gangen, har produktionsselskabet et gennemsnitligt lagerbehold svarende til 3 ugers salg. Øllet bliver produceret og opmagasineret på lageret, efter ordre fra principalselskabet.

## 4.2 Quellhofpen koncernens markedsplacering

Quellhofpen sælger og distribuerer specialøl til det danske og svenske B2B marked, til både beværtninger og detailhandelen. Koncernen befinder sig derfor, på markedet inden for produktion og salg af østrigsk specialøl, til det svenske og danske B2B marked. Quellhofpen er den østrigske specialøl, der er størst salg af på det danske og svenske marked.

### 4.2.1 Aktiviteten og aktivitetslandendes påvirkning af COVID-19 pandemien

COVID-19 har haft stor indvirkning på Quellhofpens marked i Danmark og Sverige. Pandemien har ændret koncernens markedsgrundlag ved restriktioner. Påvirkningen af pandemien har været forskellig for koncernselskabernes lande, både i forhold til den tidsmæssige påvirkning og købsadfærden, ligesom restriktionerne fra landenes offentlige myndigheder, har været forskellig.

#### 4.2.1.1 Ischgl og Quellhofpen Productions påvirkning af COVID-19 pandemien i Østrig

Den østrigske by Ischgl har i marts 2020 været påvirket af den østrigske regerings COVID-19 restriktioner, som medførte en zone opdeling af Østrig, for at forhindre virussen i at sprede sig ud fra Ischgl til resten af Østrig. COVID-19 blev konstateret i marts 2020 i den østrigske by Ischgl, hvor produktionsselskabet Quellhofpen Production er placeret, har været sendt i karantæne siden den 13. marts 2020.<sup>118</sup> Karantænen har den betydning for produktionsselskabet, at det kun er de medarbejdere, der bor eller befinder sig indenfor Ischgl, der kan komme på arbejde. Medarbejderne må ikke krydse bygrænsen i karantæneperioden. Modtagelse og afsending af koncernens vare, har været tilladt under karantænen, men der har været øget kontrol af transporten ved visitation zonen ved bygrænsen. Karantænen antages at være ophævet maj 2020.

Det opdelte marked for østrigsk specialølproduktion inden for karantænezonen og uden for karantænezonen. Det vil derfor ikke være muligt at sammenligne, en transaktion med Quellhofpen Production i karantæneområdet, efter armslængdeprincippet, med en transaktion mellem uafhængige parter, hvor produktionsselskabet ikke også er indenfor karantæneområdet, fordi transaktionerne vil være påvirket af forskellige faktorer.<sup>119</sup> Koncernens produktion indenfor karantæneområdet vil

<sup>118</sup> <https://www.dr.dk/nyheder/udland/saadan-forvandlede-fodslaebende-myndigheder-alpeby-til-et-virus-hotspot>

<sup>119</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.

have ekstraordinære omkostninger i 2020, fordi produktionen har været begrænset ved, at kun 50 % af produktionsmedarbejderne har kunne møde på arbejde pga. karantænerestriktionen og COVID-19. Den begrænsede produktion er forhold, der ikke i samme omfang har berørt produktionsselskaber, som ikke var i karantæne. Derfor skal de ekstraordinære omkostninger overføres til den danske principal, enten løbende i 2020 eller som en year-end-adjustment af 2020.<sup>120</sup>

#### 4.2.1.2 *Quellhofpen A/S og Quellhofpen Distribution Denmarks påvirkning af COVID-19 i Danmark*

Det danske marked for salg og distribution af specialøl har været påvirket af restriktionerne for de offentlige myndigheder.

Den 18. marts 2020 lukkede alle serveringssteder i Danmark, som følge af de danske myndigheders restriktioner for at bekæmpe COVID-19 smitte.<sup>121</sup> Det stoppede ølsalget til beværtningerne, da beværtningerne var økonomisk ramt af nedlukningen, og ikke havde behov for køb af specialøl, da beværtningerne ikke har haft mulighed for salg. I nedlukningsperioden fra den 18. marts 2020 frem mod genåbningen den 18. maj 2020, i tidsperioden mellem kl. 24 og kl. 5, har koncernen haft mistet salget til serviceringssteder, som den normale omsætning består 90 % af.<sup>122</sup> Selv efter genåbningen er koncernens danske marked ikke tilbage til normaltilstanden, da der forsat er krav om nedlukning i nattetimerne, samtidig med at beværtningerne har haft retningslinjer for antallet af gæster pr. kvadratmeter, samtidig med, at det må antages, at nogle forbrugere undgår udskænkingsstederne, af frygt for COVID-19 smitte.<sup>123</sup> De færre åbningstimer sammenholdt med begrænsningen af gæster sænker ølsalget hos beværtningerne, som koncernen sælger til, hvilket bremser efterspørgslen fra beværtningerne til øl distributørerne.

Detailmarkedet for salg af øl i Danmark har specielt været påvirket af lukning af den tyske grænse. Det har haft stor betydning for markedet, da det i en periode ikke var muligt at købe øl ved grænsehandel, derfor handlede forbrugerne i stedet i de danske detailbutikker. Grænselukningen har sammen med lukningen af det danske salgsbeværtninger fået efterspørgslen af øl i detailhandlen til at stige med ca. 52 % i Syddanmark i april 2020 og ca. 7 % i resten af Danmark i forhold til 2019. Nedlukningen gjorde, at mange danskere gik hjemme, havde ikke mulighed for at arbejde på samme måde, som de normalt vil og havde ikke mulighed for nydelser, som café, bar eller restaurant besøg. Derfor køber forbrugerne specialøllet i detailhandlen for at nyde den derhjemme, hvor smitterisikoen er mindre.<sup>124</sup> Hvilket har haft en positiv effekt på Quellhofpens danske salg til detailmarkedet, der er steget. Grænsen har været lukket fra den 16. marts 2020 til 15. juni 2020.<sup>125</sup>

---

<sup>120</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78

<sup>121</sup> Bekendtgørelse 2020-03-17 nr. 224, § 6, stk. 1, 1. punkt og § 12, stk. 1.

<sup>122</sup> Bekendtgørelse 2020-05-17 nr. 630, § 6, stk. 1, 1. punkt og § 16, stk. 1.

<sup>123</sup> <https://em.dk/media/13726/retningslinjer-for-ansvarlig-indretning-af-restauranter-cafeer-mv-140520.pdf>

<sup>124</sup> <https://finans.dk/erhverv/ECE12163593/graensehandel-flyttet-til-danske-butikker-et-helt-andet-forbrug-end-vi-normalt-ser/?ctxref=ext>

<sup>125</sup> <https://politi.dk/rigspolitiet/nyhedsliste/tyskland-lukker-graensen-til-danmark/2020/03/15> og <https://politi.dk/rigspolitiet/nyhedsliste/politiet-er-klar-til-graenseaabning/2020/06/14>

Efter grænseåbningen er det samlede mersalg på grænsehandelsvare i Coops detailbutikker faldet fra ca. 32 % til 16 %.<sup>126</sup> Det, sammen med beværtningernes begrænsede genåbning, fik Quelhofpens danske detailsalg til at falde tilbage til de normale 12 %, hvor det i 2019 lå på 10 %, af den samlede omsætning.

#### 4.2.1.3 *Quellhofpen Distribution Swedens påvirkning af COVID-19 pandemien i Sverige*

Det svenske marked for salg og distribution af østrigsk specialøl har ikke været påvirket på samme måde som det danske. Den store markedsmæssige forskel er, at Sverige i modsætning til Danmark har valgt en strategi om flokimmunitet. For at økonomien ikke lider større skade under pandemien har de valgt at holde barer, restaurationer og caféer åbne.<sup>127</sup> Der har derfor stadig været salg til Quelhofpens svenske B2B marked under hele pandemien, salget fald dog med 25 %, da Quelhofpens beværtningskunder oplevede færre gæster pga. frygt for smitte.

Som opsummering på markedet for produktion og distribution af østrigsk specialøl til det danske og svenske B2B marked, så har det stor betydning under pandemien, hvor koncernselskaberne geografisk er placeret, fordi koncernselskaberne er forskelligt påvirket af restriktioner ved COVID-19. Hvilket indsnævrer sammenligningsgrundlaget for transaktionerne mellem uafhængige parter, da referencetransaktionerne skal være påvirket af samme restriktioner og markedsmæssige omstændigheder, for at være sammenlignelige, eller der skal kunne foretages sammenlignelighedsjusteringer. COVID-19 har stor betydning for koncernens resultat i 2020, hvor der var et større fald i koncernens omsætning og overskuddet i 2019 blev vendt til et underskud i 2020. Underskuddet i 2020 ville have været større uden hjælp fra de lokale hjælpepakker. I Sverige kan selskaber søge om kompensation for faste udgifter, hvis selskabets omsætning er faldet med mere end 30 %.<sup>128</sup> Det kan det svenske distributionsselskab ikke søge, da omsætningen kun var faldet til 25 % af normalen. Det svenske distributionsselskab modtager derfor ikke kompensation. Koncernen havde derimod søgt om løn-kompensation, for deres hjemsendte danske medarbejdere i det danske distributionsselskab.<sup>129</sup> Der har derfor været stor økonomisk forskel på, hvordan koncernselskaberne er blevet påvirket og hjulpet gennem pandemiens udfordringer. Koncernen har ikke søgt nogle hjælpepakker for det østrigske produktionsselskab.

Markedsforholdene skal beskrives i TP-dokumentationen, og være beskrevet så konkret som muligt hvor aktiviteten geografisk er og hvilke restriktioner der er i aktivitetsområdet aktiviteten er i for, at koncernens resultatfordeling bliver korrekt.<sup>130</sup> Det vil derfor ikke være muligt at sammenligne transaktioner, mellem det danske principal selskabet og distributionsselskaberne, med transaktioner mellem uafhængige parter, uden samme geografiske placering. Transaktionerne mellem principalen

<sup>126</sup> <https://www.dr.dk/nyheder/regionale/syd/graensehandlen-er-tilbage-paa-fuld-styrke-salget-styrtdykker-i-danske-butikker>

<sup>127</sup> <https://www.dr.dk/nyheder/udland/sveriges-statsepidemiolog-vi-skulle-have-gjort-mere-mod-corona#!/> inkl. videoen i artiklen

<sup>128</sup> <https://thetradecouncil.dk/hjaelpepakker-til-danske-eksport-virksomheder/sverige>

<sup>129</sup> Lov 2020-03-24 nr. 264, § 1.

<sup>130</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.4., D.4. og D.6.

og det svenske distributionsselskab, som ellers forinden pandemien, har været sammenlignelig med det danske distributionsselskabs forhold med principalen, vil heller ikke kunne sammenlignes. Transaktionerne vil ikke kunne sammenlignes, da markedsforskellene er væsentlige og myndighedernes håndtering har været forskellige, fordi Danmark har været lukket ned, samt haft mange restriktioner i modsætning til Sverige. Forskellene påvirker omsætningen og netto resultatet i landene. Det kan således konkluderes, at der ikke er direkte sammenlignelige eksterne eller interne markedsdata for distributionsselskaber. Det er derfor min anbefaling, at markedsforholdene beskrives så konkret som muligt i TP-dokumentationen, herunder COVID-19 håndteringen, lock down periode, reaktionen og købsadfærden hos B2B kunderne, for at kunne udvælge den korrekte data til sammenligningen og sikre at de danske skattemyndigheder ikke vurderer, at TP-dokumentationen har været mangelfuld, samt foretager indkomstkorrigeeringer.<sup>131</sup>

### 4.3 Risikoanalyse for Quellhofpen koncernen i 2020

COVID-19 har medført store ændringer af resultatet i koncernens regnskabsperiode fra 1. juli 2019 til 30. juni 2020. Risikoanalysens 6-trin foretages, for at allokere indtjeningen i Quellhofpen koncernen i 2020 efter koncernselskabernes bidrag til værdiskabelsen, af de immaterielle aktiver. Koncernselskaberne aflønnes efter de DEMPE-funktioner der er udført, immaterielle aktiver der ejes og risici der bæres. Koncernselskaber der udfører rutine funktioner, aflønnes i forhold til rutine funktionernes værdi, efter armslængdeprincippet.<sup>132</sup>

4.3.1 Trin 1: Identificering af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, samt fastlæggelse af risici  
I dette trin skal de immaterielle aktiver identificeres. Det skal afgøres, hvem der udfører DEMPE-funktionerne for de immaterielle aktiver, og hvem der bære risikoen.<sup>133</sup>

Quellhofpen A/S, som er koncernens principal har patent på øllets opskrift, ejer Quellhofpen brandet, og licens til tapning af bjergkildevandet fra Istalanzbach. Både patentet, brandet og licensen er immaterielle aktiver, da det ikke er fysiske eller finansielle aktiver, der kan ejes eller kontrolleres til brug for kommerciel aktivitet, der ville blive kompenseret ved transaktioner imellem uafhængige parter.<sup>134</sup> Derfor ejer principalselskabet Quellhofpen A/S alle koncernens immaterielle aktiver. Principalselskabet har markedsrisikoen for de immaterielle aktiver, og da koncernen i tidligere år har klaret sig godt, har principalen også finansiellkapacitet til at bære markedsrisikoen.

Principalselskabet udfører alle DEMPE-funktionerne i forbindelse med de immaterielle aktiver. Behovet for udførelsen har dog ændret sig i sammenhæng med myndighedsrestriktionerne, som vist illustreret i nedenstående figur.

---

<sup>131</sup> Skattekontrollovens § 39, stk. 1, ligningslovens § 2, stk. 1, OECD's modeloverenskomst artikel 9, stk. 1 og

<sup>132</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1., samt kapitel VI, afsnit 6.34 og afsnit 6.55

<sup>133</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.1., samt kapitel VI, sektion B.1. og afsnit 6.34, punkt i)

<sup>134</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.6



Figur 4.4 – DEMPE-funktionernes ændrede behov



Kilde: Egen tilvirkning ud fra OECD TPG 2017, kapitel VI, sektion B

Det er Quellhofpen A/S, der står for udviklingen af brandet, samt har ansvaret for patentet og licensen. Øllets patenterede opskrift og licensen til tapning af bjergkildevandet videreudvikles der ikke på. Derfor er behovet for udviklingsfunktionen for patentet og licensen uændret. Quellhofpen brandet har større behov for udvikling under pandemien, for at opnå større markedsandele indenfor detailhandlen, specielt på det danske marked, hvor salget til beværtningernes i en periode har været stoppet. Quellhofpen A/S har derfor haft større kontakt med detailhandlerne under beværtningernes nedlukning. Moderselskabet har reklameret med, at forbrugerne gennem øllet kunne få den Østrigske smag, og bar oplevelse i hjemmet, under nedlukningen, for at få forbrugerne til at købe mere af deres øl, så moderselskabet kunne sælge mere til detailhandlen.

Quellhofpen A/S havde i indkomståret 2019/2020, været i dialog med de Østrigske myndigheder, for at få forbedre licensaftalen, så de i næste indkomstår 2020/2021, vil kunne få lov til at tappe 7 % mere bjergkildevand fra Istalanzbach kilden. Der har ikke været behov for at forbedre patentretten. Havde der været et behov, så havde det været Quellhofpen A/S, som havde varetaget forbedringsfunktionen. Quellhofpen A/S har forbedret brandet ved udviklingen på detailmarkedet. Derfor har principalselskabet varetaget forbedringsfunktionen for dets immaterielle aktiver. Der havde derfor i regnskabsperioden været et let øget behov for forbedring under pandemien.

Quellhofpen A/S står for vedligeholdelsen af de immaterielle aktiver. Der havde været øget behov for vedligeholdelse af brandets status pga. det reducerede salg til beværtningerne. Principalen havde derfor, forsøgt at vedligeholde brandets værdi, ved at fange forbrugermålgruppen for salgsbeværtningernes salg i hjemmene, og på den måde bibeholde Quellhofpen brandets værdi. Samtidig har principalselskabet haft løbende dialog med beværtningerne, for at bevare det gode forhold til Quellhofpen køberne. Principalselskabet havde også vedligeholdt patentretten i perioden, ved at sikre sig, at der ikke er andre øl-producenter der krænker patentretten. Principalen har sørget for at vedligeholde licensaftalen med den Østrigske stat, til tapning af bjergkildevandet, hvor der i perioden har været øget behov for vedligeholdelse, af de immaterielle aktiv.

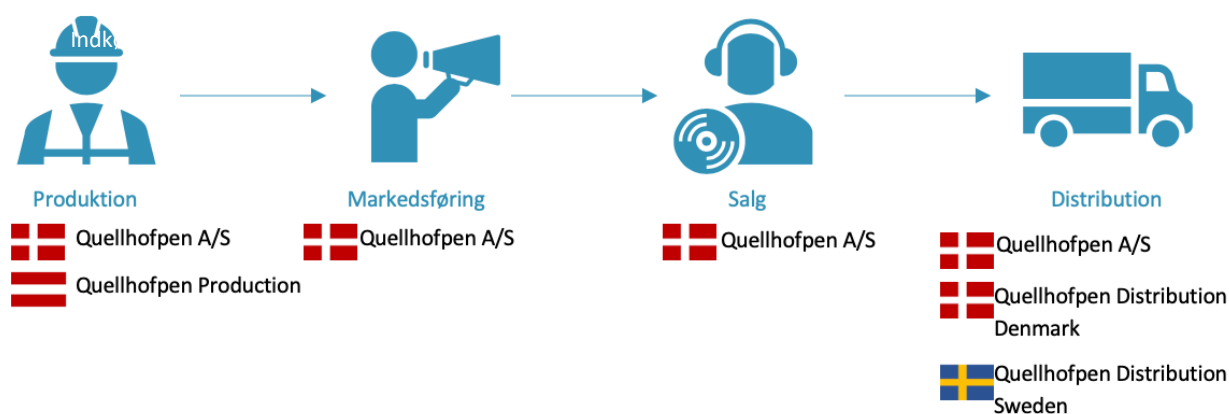


Principalselskabet havde stået for beskyttelsen af dets immaterielle aktiver, ved at sørge for at licensaftalen overholdes, og patentretten ikke bliver krænket af andre, og principalen beskytter Quellhofpens varemærkeregistrerede brand. Da det må antages, at flere bryggerikoncerner har været økonomisk ramte under pandemien, så har der ikke været lige så stort behov for økonomisk beskyttelse.<sup>135</sup>

Det havde i nedlukningsperioden, og frem til regnskabsårets afslutning 30. juni i indkomst året 2019/2020, ikke været muligt at udnytte de immaterielle aktiver i den udstrækning principalselskabet havde regnet med, forinden pandemiens udbrud. Det er Quellhofpen A/S der beslutter, hvordan, og hvor meget de immaterielle aktiver skal udnyttes. Patentet og licensen har ikke været udnyttet i samme udstrækning, som principalselskabet først havde regnet med, at det skulle i regnskabsåret. Fordi pandemiens nedlukning havde gjort, at koncernen ikke har solgt ligeså meget som forventet, så har principalselskabet ikke bestilt mere af produktionsselskabet, end de 3 ugers omsætning, som produktionsselskabet kan have på lager. Den lavere omsætning hos distributionselskaberne har gjort, at lageret sammen med produktionen, der har haft kørt på halv kraft, har været tilstrækkeligt i forhold til salget. Brandet har heller ikke kunne blive udnyttet som forventet, da salget til beværtningerne har været stoppet under nedlukningen. Derfor har der været mindre behov for udnyttelsesfunktionen under pandemien.

Figuren nedenfor viser koncernens aktiviteter, samt hvordan principalen udfører DEMPE funktionerne for hele koncernens værdikæde.

Figur 4.5 – Quellhofpen koncernens værdikæde



Kilde: Egen tilvirkning

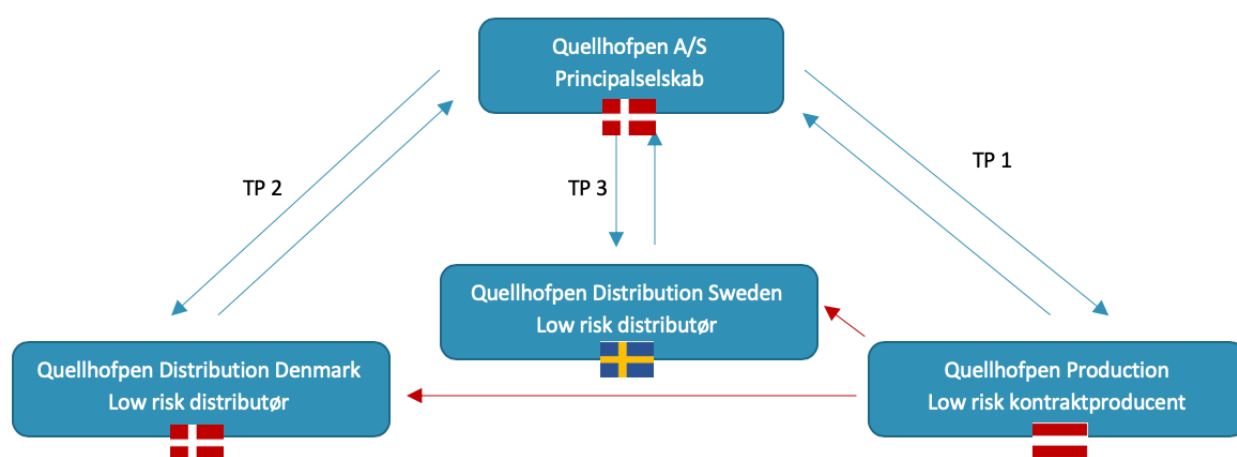
<sup>135</sup> <https://www.berlingske.dk/business/landets-storste-bryggeri-afslorer-tal-for-tid-er-hardt-ramt-af>

#### 4.3.2 Trin 2: Identifikation af kontraktvilkår og juridiske forhold

Under risikoanalysens trin 2, skal kontraktvilkårene for de interne produktions- og distributionsaftaler identificeres, og de juridiske forhold for transaktionen skal kortlægges.<sup>136</sup>

I Quellhofpen koncernen er det Quellhofpen A/S, der styre hvor meget Quellhofpen Production skal producere. Principalen fastsætter retningslinjer for salget og distributionen af øl i Danmark og Sverige, hvorved principalen bestemmer priser og acceptere alle væsentlige kundaftaler som distributionsselskaberne har i deres salg. I nedenstående figur ses de kontrollerede transaktioner (TP 1 – 3) for henholdsvis kontraktproduktion i Østrig og low risk distribution i Danmark og Sverige. De røde pille fra produktionen i Østrig til Danmark og Sverige er det fysiske vare-flow, idet det producerede øl sælges i Danmark og Sverige.

Figur 4.6 – Quellhofpen koncernens kontraktforhold



Kilde: Egen tilvirkning

TP 1 omhandler Quellhofpen Production kontrakt produktion for principalselskabet Quellhofpen A/S. Derfor producere produktionsselskabet kun det produkt i den mængde, som principalen bestiller. Produktionsselskabet har endvidere et lille lager, der svare til cirka 3 ugers salg under normale omsætningsforhold som produktionsselskabet opbevare for principalen. Produktionsselskabet udfører derfor kun rutinemæssige opgaver. Quellhofpen Production har, fordi det kun producere og opbevare efter principalens bestillinger, ikke nogen større markedsrisiko. Quellhofpen Production ejer heller ingen immaterielle aktiver, da der efter principalens bestillinger bruges principalens immaterielle aktiver, herunder principalens licens til tapning af bjergkildevandet og den patenterede opskrift, under produktionen.

Quellhofpen Distribution Denmark og Quellhofpen Distribution Sweden er begge low risk distributionsselskaber, der ligesom kontraktproducenten, kun udfører den aktivitet Quellhofpen A/S beder om, som vist ved figurens TP 2 og TP 3. Distributionsselskaberne sælger kun til de beværtninger og

<sup>136</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.2, kapitel VI, sektion B.2. og afsnit 6.34, punkt ii)

detailhandler, hvor principalselskabet har godkendt retningslinjerne for salgsaftalerne. Principalselskabet bærer markedsrisiko og godkender derfor alle salgsaftalerne, ligesom principalselskabet deltager sammen med low risk distributionsselskabet i alle vigtige kundemøder. Low risk distributørselskaberne udfører derfor kun rutinemæssigt salg og kundeopfølgning for principalselskabet. Distributionsselskaberne ejer ikke selv nogle immaterielle aktiver, men anvender Quellhofpen brandet, som principalen ejer, og distributionsselskaber følger principalens retningslinjer herfor. Efter som distributionsselskaberne kun udfører rutine salg og kundeopfølgning for principalen, så har distributionsselskaberne ikke nogen større markedsrisiko for salget. Den primære markedsrisiko for salget og produktionen er hos Quellhofpen A/S.

De røde pile i figuren viser vare-flowet i koncernen, der er mellem low risk koncernselskaberne. Selvom transaktionerne foretages mellem low risk koncernselskaberne, så er det principalen, der træffer alle vigtige beslutninger om vare-flowet fra produktionen til koncernens kunder.

#### 4.3.3 Trin 3: Funktionsanalyse

Under risikoanalysens trin 3, skal der foretages en funktionsanalyse, der skal undersøge koncernens faktiske fordeling af FAR. Det skal derfor vurderes, hvilke funktioner koncernselskaberne faktisk udfører, hvem der reelt ejer de immaterielle aktiver, og hvem der bærer den faktiske markedsrisiko.<sup>137</sup>

Quellhofpen A/S varetager, som beskrevet under trin 1 i risikoanalysen, alle DEMPE-funktioner i forbindelse med de immaterielle aktiver. Den faktiske udførelse af DEMPE-funktionerne er, at moderselskabet faktisk har udført funktionerne, på den måde der står beskrevet i trin 1.

Principalselskabet er den juridiske ejer af patentet, brandet og licensaftalen, og er derfor den reelle ejer af de immaterielle aktiver. At moderselskabet lader datterselskaberne anvende de immaterielle aktiver til at udføre rutine funktioner for sig, ændre ikke på ejerforholdene for aktiverne.

Da COVID-19 medførte at Ischgl, som produktionsselskabet ligger i, og Danmark lukkede ned, så har principalselskabet båret tabet, for markedsrisikoen ved den lavere afsætning og produktion. Principalselskabet har også båret tabet, for det lavere salg til det svenske marked, grundet pandemien. Principalselskabet har beslutningstagerfunktionen, da der i selskabet er kvalificerede medarbejdere med evnen til at varetage beslutningstagerfunktionerne, samtidig med, at de har vist at gøre det ved at begrænse tabet mest muligt. Principalselskabet har også den finansielle kapacitet til at antage risikoen, da de i tidligere år har klaret det godt, og derfor forinden krisen var finansielt stabil.<sup>138</sup> Derfor er det principalselskabet, der faktisk antager markedsrisikoen, der under pandemien er blevet realiseret.

---

<sup>137</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.3., samt kapitel VI, sektion B.2. og afsnit 6.34, punkt iii)

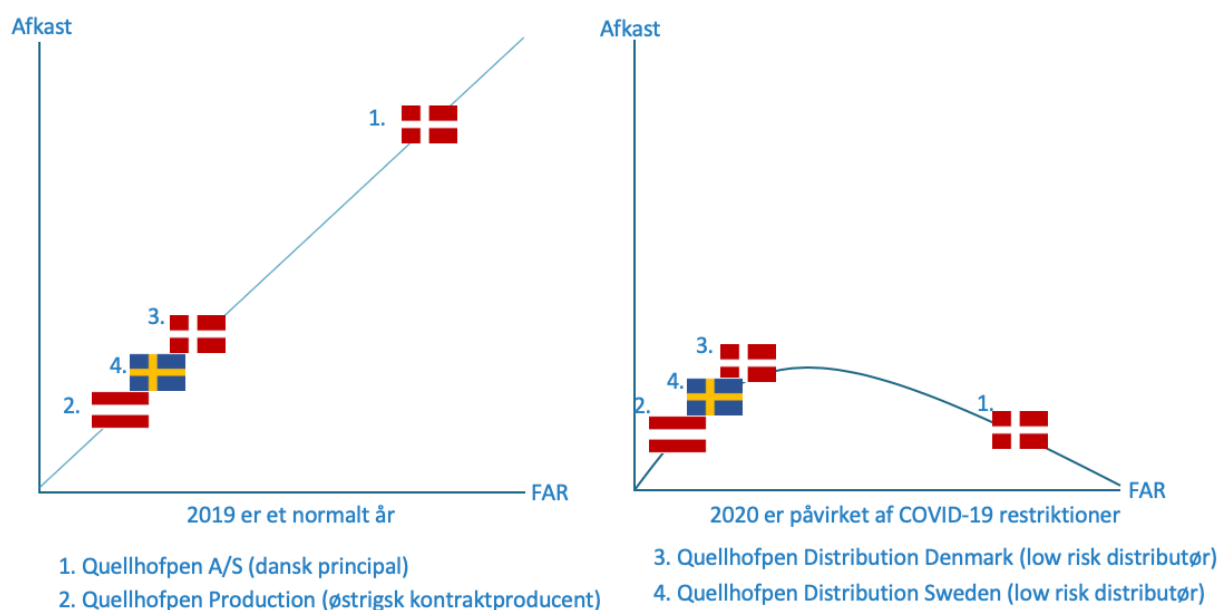
<sup>138</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.61, 1. 64 og 1,78

#### 4.3.4 Trin 4: Vurdering af overensstemmelse mellem trin 1 til 3

I trin 4 skal det vurderes, om der er overensstemmelse mellem forholdene i risikoanalysens tidligere trin 1 til 3.<sup>139</sup> Efter vurderingen vides det, hvordan koncernselskaberne skal aflønnes. Da de efter armslængdeprincippet skal aflønnes for de FAR de varetager, samt de rutinefunktioner de udfører.<sup>140</sup>

Quellhofpen A/S udfører de faktiske DEMPE-funktioner for de immaterielle aktiver, som moderselskabet reelt er ejer af, og bærer den faktiske markedsrisiko for aktiviteten, ligesom det fremgår af koncernens interne aftaler. Fordi principalselskabet faktisk udførte de strategiske DEMPE-funktioner, hvor principalen fastsatte vilkårene for den interne aftale, samt low risk selskaberne kun udførte de aftalte rutinefunktioner, så er der overensstemmelse mellem aftalens udgangspunkt ("starting point") og den faktiske aftale, dvs. der er overensstemmelse mellem risikoanalysens trin 1 til 3.<sup>141</sup> Overensstemmelsen er illustreret i nedenstående figure der viser, koncernen FAR-profiler før og efter COVID-19 påvirkningerne.

Figur 4.7 – DK-principal bærer markedsrisikoen og oplever det største fald i Quellhofpen koncernen



Kilde: Egen tilvirkning

Som det ses i de to FAR-profiler, så vil low risk selskaberne: low risk distributionsselskaberne i Danmark og Sverige have haft et lavere salg i 2020, og de får en lavere, men positivt nettooverskud. Tilsvarende har den østrigske kontraktproducent produceret en lavere mængde øl i 2020, og får et lavere overskud. Den primære ændring, og det største fald er i DK principalselskabet. Figur 4.7 viser

<sup>139</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.4. og afsnit 6.34, punkt iv)

<sup>140</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.55, samt armslængdeprincippet i ligningsloven § 2, stk. 1 og OECD's modeloverenskomst artikel 9, stk. 1.

<sup>141</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.3 og afsnit 6.34, punkt iii)

et normaliseret salg i 2019, til venstre, mens FAR-kurven til højre viser COVID-19 påvirkningerne i 2020, og FAR-kurven i 2020 er blevet degressiv, grundet pandemiens negative påvirkning på afkastet, og realisering af markedsrisiciene.

#### 4.3.5 Trin 5: Re-allokering

Re-allokering skal kun ske, hvis der ikke vurderes at være overensstemmelse i risikoanalysens trin 4. Fordi der fandtes at være overensstemmelse, så skal der ikke foretages re-allokering af koncernselskabernes aflønning. Trin 5 springes derfor over, og fokus er nu på prisfastsættelsen i trin 6.<sup>142</sup>

#### 4.3.6 Trin 6: Prisfastsættelse

I trin 6 foretages prisfastsættelsen for rutine selskabernes aktivitet, henholdsvis kontraktproduktion og low risk distribution, mens residualindtjeningen for DEMPE-funktionerne og de immaterielle aktiver tilfalder principalselskabet, som giver overskud eller underskud. Rutineselskaberne aflønnes for deres kontrakt udførelse.<sup>143</sup> Aflønningen baseres på en transactional net margin method, herefter TNMM, hvor Net cost plus, herefter NCP, anvendes som profit level indicator for kontraktproduktionselskabet, og TNMM EBIT anvendes for det danske og svenske distributionsselskab. Principalen modtager residualoverskuddet fra rutinefunktionerne, derfor skal principalen også bære tabet, hvis markedsrisiciene realiseres.<sup>144</sup>

Når TNMM anvendes som prisfastsættelsesmetode for aflønning af koncernens kontrakt producent og low risk distributører, anvendes en armslængdesammenligning med markedsdata for perioden 2016-2018, hvor datterselskaberne modtager en aflønning for deres udførte rutine ydelser for principalen.

TNMM NCP interquartile range viser ud fra en benchmark baseret på markedsdata fra 2016-2018, at Quellhofpen Production skal have en NCP mellem 4-7 %, med en median på 5,5 %, for at være i overensstemmelse med armslængdeprincippet, for hvad uafhængige parter ville have accepteret for at udføre kontraktproduktion i 2016-2018. Under normale forhold ville produktionsomkostninger i det østrigske produktionselskab blive tillagt en markup svarende til medianen på 5,5 %.

I 2020 er markedet negativt påvirket af pandemien, så interquartile range for 2020 forventes at være lavere end en NCP på 4-7 % baseret på markedsdata for 2016-2018, og de danske skattemyndigheder ville nok med adgang til markedsdata for 2020, nå frem til et lavere interquartile range. Derfor skal NCP markup ikke være 5,5 % i 2020, men i stedet lægges ved interquartile rangens 1. kvartil på 4 %. Det vil minimere chancen for, at de danske skattemyndigheder vurderer at indtjeningen i det østrigske produktionselskab er for høj, og samtidig vurderes de østrigske skattemyndigheder, at kunne acceptere et lavere positivt resultat i år med så store COVID-19 påvirkninger. Det er min anbefaling, at NCP sættes til 4 %, så Quellhofpen Production aflønnes med 4 % for

---

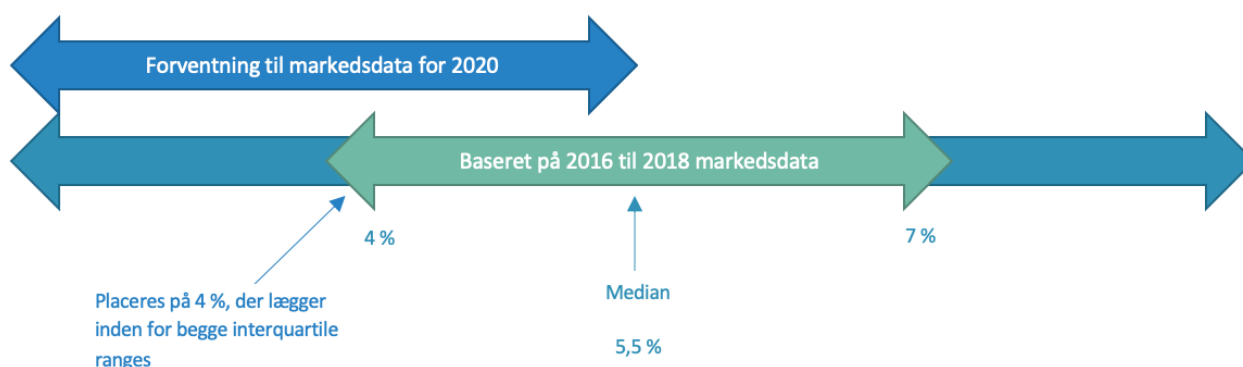
<sup>142</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.5. og afsnit 6.34, punkt v)

<sup>143</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1.6., samt afsnit 6.34, punkt vi) og afsnit 6.55

<sup>144</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.78

omkostningerne ved rutineproduktionen og lager opbevaringen. Quellhofpen A/S skal derfor, senest inden selvangivelsestidspunktet, foretage en year-end-adjustment, så produktionsselskabets aflønning lægger på en markup på 4 %. Det er vist i figuren nedenfor, hvor ændringen i aflønningen er illustreret.

Figur 4.8 – Aflønning af Quellhofpen Production, efter TNMM NCP, ved en forventet skrævvridning mellem tilgængelige markedsdata og faktiske data under COVID-19 pandemien i 2020



Kilde: Egen tilvirkning

Interquartile range for dansk low risk distribution, viser en TNMM EBIT med et intraquartile range baseret på markedsdataene fra 2016-2018 svarende til EBIT på 2-6 %, med en median EBIT på 3 %. Salget til de nedlukkede beværtninger må antages at være faldet i Danmark, mens salget til detailhandlen er steget i 2020, så forventes det samlede salg at være negativt, idet faldet i salget til beværtningerne, ikke anses for at kunne opvejes af stigningen til detailhandlen.<sup>145</sup> Derfor bør en dansk low risk distributør, ligesom produktionsselskabet, have en lavere indtjening i 2020 og ikke placeres med på medianen.

I year-end-adjustment tager den danske principal højde for lokale støtte ordninger, så det danske low risk distributionsselskab ikke tjener på COVID-19 påvirkningerne. Så netto resultatet inklusiv lokale støtteordninger løftes til 1. kvartil i markedsdata for 2016-2018.

Quellhofpen Distribution Denmark aflønnes med en EBIT på 2 % for dets varetagelse af dansk rutine salg, og op følgende kundekontakt. Quellhofpen A/S foretager senest ved selvangivelsesfristen en year-end-adjustment, så distributionsselskabet i Danmark aflønnes med 2 %.

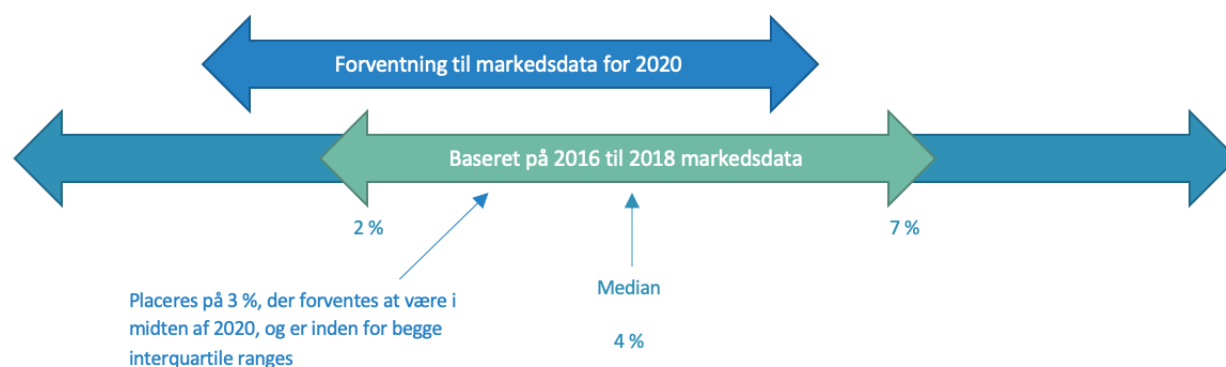
Det svenske marked har ikke været i lock down som i Danmark, og de svenske beværtninger har haft åbent.<sup>146</sup> Derfor forventes markedsdataene 2016-2018 ikke at afvige så meget fra de fremtidige markedsdata for 2020. Quellhofpen A/S bør aflønne, Quellhofpen Distribution Sweden med en EBIT-

<sup>145</sup> <https://finans.dk/erhverv/ECE12163593/graensehandel-flyttet-til-danske-butikker-et-helt-andet-forbrug-end-vi-normalt-ser/?ctxref=ext> , <https://www.dr.dk/nyheder/regionale/syd/graensehandlen-er-tilbage-paa-fuld-styrke-salget-styrtdykker-i-danske-butikker> og <https://www.berlingske.dk/business/landets-storste-bryggeri-afslorer-tal-for-tid-er-hardt-ramt-af>

<sup>146</sup> <https://www.dr.dk/nyheder/udland/sveriges-statsepidemiolog-vi-skulle-have-gjort-mere-mod-corona#!/> inkl. videoen i artiklen

procent, som er under medianen, men højere end 1. kvartilen. Det gøres ud fra forventningen om, at ramme medianen for 2020 markedsdataenes interquartile range, som på selvangivelsestidspunktet stadig er uvis. Interquartile range for svensk low risk distribution, ud fra de tilgængelige markedsdata, er for Quellhofpen Distribution Swedens ydelser for principalen, mellem 2-7 % med en median på 4 %. For at lægge mellem medianen på 4 % og 1. kvartilen på 2 % skal Quellhofpen A/S aflønne distributionsselskabet med en EBIT på 3 %. Principalselskabet skal derfor senest på selvangivelsestidspunktet aflønne distributionsselskabet med en ved en year-end-adjustment, så EBIT lægger på 3 % for den svenske distribution. Påvirkningen af interquartile range er illustreret i nedenstående figur, sammen med principalens anbefalede aflønning af det svenske distributionsselskab.

Figur 4.9 – Aflønning af Quellhofpen Distribution Sweden, efter TNMM EBIT, ved en forventet skrævvridning mellem tilgængelige markedsdata og faktiske data under COVID-19 pandemien i 2020



Kilde: Egen tilvirkning

#### 4.4 Tilpasning af aktiviteten i Quellhofpen koncernen under COVID-19 pandemien

Der har under COVID-19 pandemien været foretaget en række tilpasninger af aktiviteter i Quellhofpen koncernen, for at kunne håndtere de forretningsmæssige udfordringer, pandemien har medført. Koncernens regnskabsår starter 1. juli og slutter 30. juni, det vil sige at koncernen er påvirket af krisen i både regnskabsår 2019/2020 og 2020/2021.

Nedenstående figur viser en tidslinje over omstruktureringerne, som har været foretaget i koncernen 2019/2020 og 2020/2021.

Figur 4.10 – Tidslinje for omstrukturering af Quellhofpen koncernen



Kilde: Egen tilvirkning

De enkelte tilpasninger, baggrunden for dem, samt om det ændrer prisfastsættelsen, er fastlagt via TPGs 6-trins analyse, og gennemgås i de efterfølgende underafsnit.<sup>147</sup>

#### 4.4.1 Quellhofpen Productions, Østrig hjemsendelse af medarbejdere i marts 2020

Ischgl kom i karantæne, efter flere smittetilfælde i byen den 13. marts 2020.<sup>148</sup> Quellhofpen Production havde i den forbindelse fået opstillet mobile testtekte udenfor bryggeriet. Hvor de ansatte i Østrig blev testet inden de mødte ind i produktionen. Ansatte der var i smittekæder, hvor der var konstaterede smittetilfælde blev beordret hjemsendt. Hvorefter bryggeriproduktionen fortsatte på halv kraft, af deres normale bryggeri produktion. Medarbejdere, der var mistænkt for at være smittet hjemsendtes.<sup>149</sup> Hjemsendelsen skete også af produktionsmedarbejdere hvis der ikke var brug for deres arbejde mens ølproduktionen var reduceret. Den østrigske kontraktproducent fortsatte produktionen på halv kraft med en reduceret bemanning. Principalen traf de strategiske beslutninger og bestemte de overordnede retningslinjer for, hvornår de ansatte måtte vende tilbage til den østrigske produktion. Der var derfor en midlertidig reduktion af kontraktproducentens aktivitet, som blev aflønnet svarende til 1. kvartil baseret på TNMM NCP markedsdata for 2016-2018 af principalselskabet.

#### 4.4.2 Quellhofpen Distribution Denmarks hjemsendelse af medarbejdere på lønkompensation

Quellhofpen Distribution Denmark havde under nedlukningen mistet salget til salgsbeværtningerne fra 18. marts 2020 og frem til genåbningen 18. maj 2020. 75 % af koncernselskabets medarbejdere har været hjemsendt på lønkompensation.<sup>150</sup> Medarbejderne har været hjemsendt, da der ved salgets fald ikke var behov for lige så mange medarbejdere til distributionsopgaverne. Principalen fik oplysninger herom og har indgået i vurdering af hvilke medarbejder der fortsat skulle arbejde i det danske low risk distributionsselskab. Det kunne være ansatte der arbejdede med salget af øl til detailhandlen. Selvom der er mulighed for at koncernselskabet kan modtage lønkompensation for

<sup>147</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D.1.2.1. og afsnit 6.34

<sup>148</sup> <https://www.dr.dk/nyheder/udland/saadan-forvandlede-fodslaebende-myndigheder-alpeby-til-et-virus-hotspot>

<sup>149</sup> <https://borsen.dk/nyheder/generelt/ansatte-smittet-med-coronavirus-paa-danish-crown-slagteri-stiger-markant-vi-staar-i-en-alvorlig-situation>

<sup>150</sup> Bekendtgørelse 2020-03-17 nr. 224, § 6, stk. 1, 1. punkt og § 12, stk. 1. evt. og Lov 2020-03-24 nr. 264, § 3.



medarbejderne frem mod 29. august 2020, så er 50 % af de hjemsendte medarbejderne blevet kaldt tilbage på arbejde den 18. maj 2020, hvor de danske beværtninger igen måtte åbne og salget til de danske beværtningskunder igen begyndte at stige.<sup>151</sup>

Lønkomensationen og anden støtteordningen som det danske low risk distributionsselskab har modtaget indregnes som indtægter i low risk distributionsselskabet og reducere den year-end-adjustment principalselskabet foretager, for at distributionsselskabet får en EBIT på 2 % svarende til 1. kvartil baseret på markedssdata for 2016-2018. End year adjustment skal ske, fordi det som nævnt er principalen, der skal bære den primære markedsrisiko for pandemien, og dermed de ekstraordinære omkostninger i 2020

4.4.3 2 salgsdirektører fra Quellhofpen A/S flyttes midlertidigt til Quellhofpen Distribution Sweden Under pandemien, 1. april 2020, flyttes 2 salgsdirektører fra Quellhofpen A/S (den danske principal) midlertidigt til Quellhofpen Distribution Sweden. Fordi der ikke kunne foretages samme mængde, salgsaftaler på det danske marked, så havde en del af salgsdirektørerne, ikke ligeså meget at foretage sig, i den danske nedlukningsperiode. Da de 2 salgsdirektører har betydning for fremtidige indtjeningsmuligheder, og derfor er strategisk vigtige, så kunne de ikke hjemsendes under pandemi periode, selvom der ikke er mulighed for samme salg.<sup>152</sup> Grænselukningen mellem Danmark og Sverige bevirker, at det danske principalselskab midlertidigt vælger at flytte 2 salgsdirektører til den svenske low risk distributør, så de fortsatte deres aktivitet som salgsdirektører, i den danske principal, om end arbejdet foretages i Sverige, hvor salgsdirektørerne kunne bruge deres kvalifikationer til at skabe en bedre kontakt til koncernens svenske kunder.

De to danske salgsdirektører, der arbejdede på det svenske distributionsselskabs adresse, er dygtige og har i distributionsselskabet opnået store resultater i deres dialog med de svenske kunder så der forventes et større fremtidigt salg i Sverige. Det vurderes, hvordan det ændre aflønningen, af den svenske low risk distributør, der vurderes at være følgende muligheder:

1. Salgsdirektørerne fortsætter ansættelse i danske principal selskab midlertidigt

De 2 salgsdirektører fortsætter med at være aflønnet i det danske principalselskab, der sker ingen ændring af den svenske low risk distributør. Det danske principalselskab bærer løn og opholdskosten ved de 2 salgsdirektører, og der sker ikke overførelse af fremtidigt indkomspotentiale til det svenske distributionsselskab. Den svenske low risk distributør vil fremover kunne opnå en højere indtjening, da det aflønnes med en procentsats af den svenske omsætning. Dette vurderes at være i overensstemmelse med det styresignal, som Skattestyrelsen har udsendt 3. juli 2020, om midlertidige ændringer.<sup>153</sup>

---

<sup>151</sup> Lov 2020-03-24 nr. 264, § 1 og § 3.

<sup>152</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.153-1.155

<sup>153</sup> SKM2020.298.SKTST og OECD (3. April 2020). *OECD Secretariat Analysis of Tax Treaties and the Impact of the COVID-19 Crisis*

Det vurderes heller ikke at være større ændringer, hvis den svenske low risk distributør skulle betale løn og opholdsomkostningerne for den korte periode hvor de 2 salgsdirektører opholder sig i Sverige. En low risk distributør aflønnes med TNMM EBIT, så den danske principal vil betale omkostningerne for de 2 ansatte så den svenske distributør har en TNMM EBIT på 3 %.

## 2. Situationen ændres så de 2 salgsdirektører bliver permanent i det svenske selskab

Ved en overførsel, hvor udlånet af de 2 salgsdirektører gøres permanent, bliver FAR-profilen for Sverige ændret til et decentralt salgsselskab, med større lokal risiko ved det svenske salg. Overflyttelsen af medarbejderne vil så være en overflytning af fremtidige indtjeningsmuligheder, og fordi det er en permanent overflytning af fremtidige indtjeningsmuligheder, så er det en grænseoverskridende transaktion, som skal exit-beskattes for det indtjeningspotentiale der flyttes fra Danmark.<sup>154</sup>

Den permanente ændring bevirker, at det svenske distributionsselskab flytter sig på FAR-kurven, da den svenske distributør, i så fald selv ville stå for en del af salget til deres svenske salgsbeværtnings kunder. Det at distributionsselskabet får større ansvar og selv står for salget i Sverige gør, at distributionsselskabet overtager den del af markedsrisikoen, der er ved det svenske salg. Distributionsselskabet er ikke længere, en low risk distributør, men ændres til et fully fledged salgs- og distributionsselskab. Det bevirker at distributionsselskabet i Sverige har større risici for det svenske salg, i perioden efter overflytningen, og skal aflønnes som et decentraliseret salgsselskab. Det vil ikke længere være en TNMM EBIT-metode, der er den bedste sammenlignelighedsmetode, men i stedet vil profit split, være den bedst anvendelige TP-metode. Ud fra metoden skal overskuddet deles mellem koncernselskaberne, efter deres bidrag til værdiskabelsen.<sup>155</sup>

Den danske principal vurderer, de ovennævnte situationer, og vælger at lade det være en midlertidige situation, hvorfor forholdene er som forklaret i situation ad-1.

### 4.4.4 Opkøb af Quellhofpen A/S, den 1. juli 2020, af Østrigske Nationalstolz

1. juli 2020 opkøber et Østrigsk selskab ved navn Nationalstolz (tysk for nationalstolthed) alle aktierne i Quellhofpen A/S, hvis indkomstår er 1. juli 2020 til 30. juni 2021. Opkøbet sker derfor, den første dag i det nye regnskabsår 2020/2021.

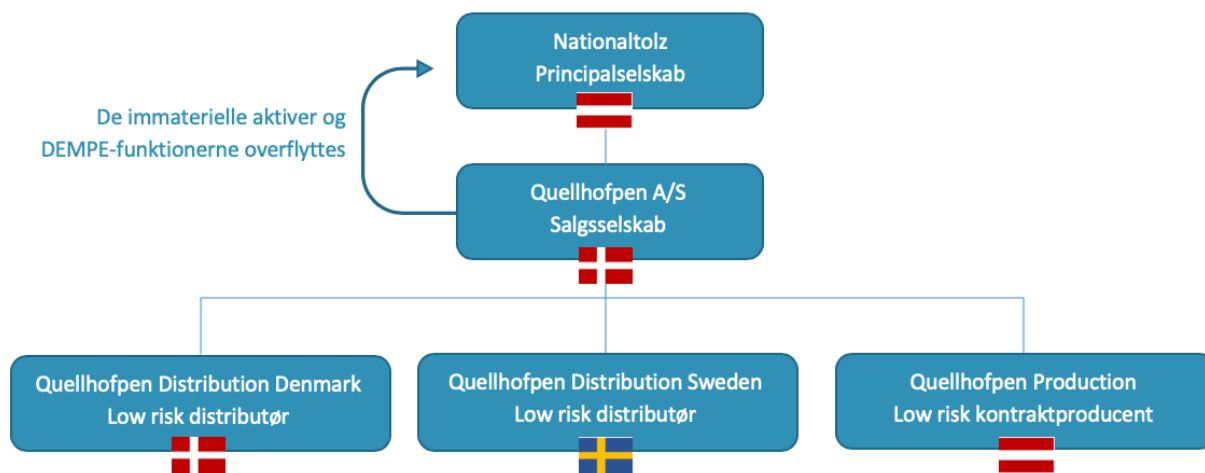
Pandemiens udbrud har haft øget nationalfølelsen hos det østrigske selskab Nationalstolz, der har ønsket at opkøbe udenlandsk ejede østrigske ølproduktioner. Valget faldt på opkøb af Quellhofpen A/S pga. de immaterielle aktivers effektsværdi, for det nationalstolte, Nationalstolz. Det har haft stor betydning for Nationalstolz, at patentet til den specielle sammensætning af gammeløstrigsk ølbrygningskultur, ikke var dansk eget, og at tapningen af Nationalstolz landskære bjergkilde ikke skulle tappes af et dansk eget selskab. Ligesom Nationalstolz heller ikke ønskede, at et dansk eget selskab skulle bruge den østrigske ølkultur i sit brand.

<sup>154</sup> OECD TPG 2017, afsnit 1.153-1.155

<sup>155</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.55

Ved opkøbet af Quellhofpen A/S sker en omstrukturering af koncernen. Koncernens nye struktur er illustreret i nedenstående figur.

Figur 4.11 – Oversigt over Quellhofpen/Nationalstolz koncernens nye struktur og omstrukturering



Kilde: Egen tilvirkning

Som illustreret i figuren, så overflyttes Quellhofpen A/S immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner til Nationalstolz ved opkøbet. Da der ved transaktionen sker overflytning af fremtidige indtjeningsmuligheder, som ville være kompenseret mellem uafhængige parter. Så skal transaktionen prisfastsættes efter armslængdeprincippet og exit-beskattes.<sup>156</sup> Ændringen har stor betydning for koncernens resultatfordeling, fordi Nationalstolz efter overførsel af de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne, er koncernens nye principal.

Værdifastsættelsen af de immaterielle aktiver og prisfastsættelsen afhænger af en DCF-beregning af de fremtidige indtjeningsmuligheder, som specialet er afgrænset fra, da det er en egen konstrueret case.<sup>157</sup> De immaterielle aktivers værdi, kan dog have været negativt påvirket af pandemien, da COVID-19 virussen ikke er væk den kommer i lokale hotspots, hvorved det geografiske område er påvirket, og der er en risiko for at anvendelsen i anvendelsesperioden kan blive reduceret ved en bølge 2 i efteråret. Risikoen vil reduceres, hvis der kom en effektiv vaccine. Det afgørende i værdiansættelsen er den fremtidige vurdering af forholdene, og hvilken udnyttelse af de immaterielle aktiver den eksterne køber, Nationalstolz, har haft på købstidspunktet for aktierne, da det på være aktivernes værdi.<sup>158</sup> Aktiernes værdi anses således for investors fremtidige indtjeningsforventninger, om end de kan være påvirket af pandemien.

<sup>156</sup> Armslængdeprincippet i ligningslovens § 2, stk. 1 og OECDs modeloverenskomst artikel 9, stk. 1.

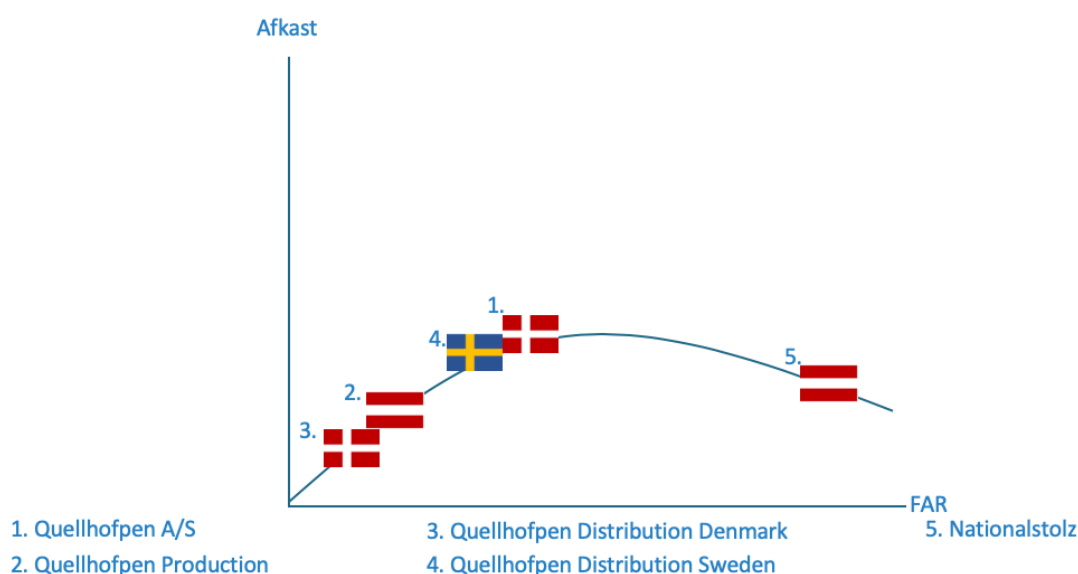
<sup>157</sup> OECD (2018), *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles – BEPS Actions 8-10*, afsnit 20 og OECD TPG 2017, afsnit 6.153-6.178

<sup>158</sup> OECD TPG 2017, kapitel VI, sektion D.2.

Det må antages, hvis der kom en danske skattekontrol, at de danske skattemyndigheder ville, bede om at få kopi af bestyrelsesreferater med beregninger, som har ført frem til købet af aktierne i det danske selskab med overtagelse samme dag om omstruktureringen. De danske skattemyndigheder antager således, at værdien er drøftet på bestyrelsesmøder, såvel i købsforhandlinger, som efter købet. Ligesom de danske skattemyndigheder forventer, at der er præsentationer og beregninger, som underbygninger tal og DCF-beregninger i Nationalstolz bestyrelsesreferater.

Den interne omstrukturering pr. 1. juli 2020, som er den første dag i 2020/2021 har stor betydning for koncernens FAR-kurve, der ændres så Nationalstolz er placeret længst til højre på kurven, som principal. Imens Quellhofpen A/S flytter længere ned på kurven og lægger lige over de resterende koncernselskaber. Det må i øvrigt antages, at markedsrisikoen ikke i det nye regnskabsår er realiseres i samme grad, medmindre markederne oplever en eventuel 2. bølge, derfor er kurven fladet en smule ud. Ændringen ses illustreret i nedenstående figur.

Figur 4. 4.12 – Quellhofpen/Nationalstolz koncernens FAR-kurve efter opkøb og overførsel



Kilde: Egen tilvirkning

Den ændrede FAR-kurve og overflyttelsen af DEMPE-funktioner ændrer indkomstfordelingen i koncernen, så Nationalstolz, den nye principal modtager residualindtjeningen for koncernens aktiviteter. De øvrige koncernselskaber modtager betaling af de for principalet udførte rutine funktioner. Den præcise placering af Quellhofpen A/S, og dermed ændringer af det FAR-profil vil afhænge af de rutinefunktioner, der bliver tilbage i den hidtidige danske principal.<sup>159</sup>

#### 4.5 Del konklusion

Den egen konstruerede fiktive praktiske case, omhandler Quellhofpen koncernen, der har en centraliseret koncernstruktur. Den dansk ejede koncern producerer specialøl i Østrig, samt sælger og

<sup>159</sup> OECD TPG 2017, afsnit 6.55

distribuerer øllet til det svenske og danske B2B marked. Casen formål er at vise et praktisk eks. på anvendelsen af TPG kapitel I, sektion D og kapitel VI, for koncerner udfordret af COVID-19, som er gennemgået i specialets kapitel 2 og 3.

Sammenlignelighedsanalysen for Quellhofpen koncernen viser COVID-19 pandemiens konkrete påvirkninger på koncernens aktiviteter og markederne, hvilket har været vigtigt konkret at få beskrevet, fordi det har betydning for, hvilke uafhængige transaktioner, der vil være sammenlignelige med koncernens interne transaktioner. COVID-19 påvirkningerne gør, at low risk koncernselskaberne aflønnes ved 1. kvartilen i interquartile rangen, af markedsdataene for 2016-2018, får at tage højde for pandemiens forventede negative påvirkning på markedsdataene for 2020, som skattemyndighederne vil foretage armslængdevurderingen ud fra. Pandemiens realiserede markedsrisici bæres af principalen, hvilket gør at FAR-kurven bliver degressiv.

Principalen foretager tilpasninger af koncernselskabernes aktivitet, for at tilpasse aktiviteten til udfordringerne ved COVID-19, ved at hjemsende medarbejdere i det danske distributionsselskab og østrigske produktionsselskab. Det danske distributionsselskab modtager lønkompensation for de hjemsendte medarbejdere, som medregnes i prisfastsættelsen, så det danske low risk distributionselskab ikke tjener på COVID-19 påvirkningerne. 2 medarbejdere med kvalifikationer der har fremtidigt indkomspotentiale blev flyttet fra det danske principalselskab til det svenske distributionselskab, hvor konsekvenserne af midlertidig og permanent overflyttelse blev overvejet, hvorefter den midlertidige løsning blev valgt, som ikke har betydning for FAR-profilerne under pandemien.

Første dag i koncernens nye regnskabsår 2020/2021, bliver den danske principal opkøbt af Østrigske Nationalstolz, og de immaterielle aktiver, samt DEMPE-funktioner, blev overflyttet til koncernens nye østrigske principal. Opkøbet fik betydning for koncernens FAR-profil, der blev ændret, så den nye østrigske principal fremover modtager residualindtjeningen for koncernens aktivitet, samt bære markedsrisikoen, og den negative påvirkning af COVID-19 pandemien. Værdiansættelsen for de immaterielle aktiver blev fastsat efter investors fremtidige indtjenings forventninger fra Nationalstolz bestyrelsesreferater.

## 5 Konklusion

Specialets formål var at undersøge, om TPG er tilstrækkelig til at vejlede danske moderselskaber i multinationale koncerner, under de udfordringer de kunne have i 2020, ved COVID-19 pandemien. Undersøgelsen foretages for at give danske moderselskaber en forståelse for, transfer pricing aktiviteterne påvirkning af pandemien, og hvad det kunne betyde for koncernens resultatfordeling.

COVID-19 har påvirket købsadfærden, ved nedlukninger og frygt for smittespredning. Virussens spredning har gjort at lande, deriblandt Danmark, har lukket ned og udsendt forskellige restriktioner, som har påvirket det globale marked. Det har haft den betydning, at flere koncernselskaber indtjening er blevet påvirket. Afhængigt af markedet har pandemien gjort, at aktiviteten er steget, faldet eller bremset. Det har tvunget moderselskaberne til at tilpasse koncernens aktivitet, pandemiens aktuelle forhold i 2020, hvor moderselskaber har måtte følge myndighedernes anbefalinger. Det er ændringer i koncernforholdene, som kan have betydning for indtjeningen og resultatfordelingen i koncernen.

Det fremgår af kapitel 2 i specialets undersøgelse af TPG kapitel I, sektion D, hvordan moderselskabet skal håndtere de ændrede kapitalforhold, COVID-19 kan medføre, og at de økonomiske omstændigheder/markedsforholdene konkret skal beskrives, hvilket har en stor betydning for at kunne finde sammenlignelige transaktioner, påvirket af samme forhold. Andre af pandemiens udfordringer er ikke indeholdt i TPG, eller kunne være skrevet mere direkte, for at forebygge tvister mellem koncernselskabernes lande, som hvordan negative koncernsynergier pga. restriktioner i low risk lande, skal fordeles i TP-dokumentationen mellem koncernselskaberne. Det største problem og utilstrækkelighed ved TPG, kapitel I, sektion D er, at der ingen vejledning er for, hvad moderselskabet skal gøre, når de tilgængelige markedsdata fra 2016-2018, som moderselskabet prisfastsætter de interne transaktioner efter, må forventes at være markant anderledes, end de markedsdata for 2020, skattemyndighederne vil lave deres vurdering, i 2021/2022, ud fra. Forskellen i adgangen til markedsdataene giver en skævvridning, der gør TPG utilstrækkelig til at vejlede moderselskabet under COVID-19 pandemiens udfordringer. Moderselskabet, på et negativt påvirket marked kan, ved at aflønne low risk koncernselskaber ved 1. kvartilen af interquartile range, med en year-end-adjustment, udligne skævvridningen, og mindske risikoen for en indkomstjustering fra skattemyndighederne.

I specialets kapitel 3 blev det undersøgt, om TPG kapitel VI er tilstrækkelig til at vejlede det danske moderselskab i, hvordan de skal håndtere værdiansættelsen af de immaterielle aktiver, DEMPE-funktionerne og ændringer i koncernens resultatfordeling, under COVID-19. Imens ændringer i DEMPE-funktioner og resultatfordelingen er indeholdt i risikoanalysen for immaterielle aktiver, så er håndteringen af værdiansættelsen under pandemien det ikke. Det fremgår ikke hvordan immaterielle aktiver værdiansættes i situationer, hvor udnyttelsen begrænses og den fremtidige værdi afhænger af et marked, hvis fremtid er usikker. Derfor er TPG ikke tilstrækkelig til at kunne vejlede moderselskaber, hvis immaterielle aktivers værdi er påvirket af COVID-19.

Den fiktive egen konstruerede praktiske case, om Quellhofpen koncernen, viste et praktisk eks. på, hvilke udfordringer koncernerne kan stå i og hvordan et dansk moderselskab i den centraliserede koncern kunne takle nogle af udfordringerne ved COVID-19. Casen er lavet ud fra undersøgelsesresultater i specialets kapitel 2 og 3.

Quellhofpen koncernen producere øl i Østrig, efter det danske principalselskabs bestillinger. Principalen står også for salgsaftalerne på det danske, samt svenske B2B marked, hvor hhv. det danske og det svenske distributionsselskab står for distributionen. Quellhofpens sammenlignelighedsanalyse beskriver konkret, hvilke påvirkninger COVID-19 har haft på koncernens aktiviteter og markeder. Det har en betydning for hvilke transaktioner, der er sammenlignelige med koncernens. Low risk koncernselskaberne aflønnes efter de forventede markedsdata for 2020 ved en aflønning ved 1. kvartilen i interquartile rangen af markedsdataene for 2016-2018, så COVID-19s negative påvirkning er indregnet i aflønningen. Den negative påvirkning betyder at markedsrisici realiseres, så koncernens FAR-kurve bliver degressiv, imens FAR-profilernes placering på kurven er den samme, fordi principalen bærer markedsrisikoen. Koncernen tilpasser aktiviteten til udfordringerne ved COVID-19, så medarbejdere for det danske distributionsselskab og det østrigske produktionsselskab hjemsendes. I prisfastsættelsen indregnes den lønkomensation, som det danske distributionsselskab modtager, for at low risk selskabet ikke tjener på COVID-19. Konsekvenserne af flytning af 2 kvalificerede medarbejdere med fremtidigt indkomstpotentiale bliver overvejet, hvor den midlertidige overflytning vælges, da det ikke har betydning for koncernens FAR-profiler under pandemien.

I koncernens nye regnskabsår 2020/2021, opkøbes principalen af et østrigsk selskab, Nationalstolz. De immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner overflyttes samtidig til den nye østrigske principal, derved ændres koncernens FAR-profil. Den nye principal modtager fremover residualindtjeningen for koncernens aktiviteter og bærer markedsrisikoen for bl.a. COVID-19. Ved overførslen af de immaterielle aktiver værdiansættes aktiverne efter investors, Nationalstolz, fremtidige indtjeningsforventninger fra bestyrelsesreferater.

Det må ud fra specialets samlede undersøgelser konkluderes, at TPG kapitel I, sektion D og kapitel VI, ikke er tilstrækkelige til at vejlede det danske moderselskab, da håndtering af udfordringerne ved COVID-19 ikke alle er indeholdt i TPG. Moderselskabet har en større chance, for at opnå en korrekt resultatfordeling, ved at anvende mine anbefalinger i specialet, men utilstrækkeligheden gør, at tvister mellem koncernselskabernes lande, om resultatfordelingen, vil kunne opstå. Sådanne tvister vil have stor økonomisk og tidsmæssig betydning for koncernen, hvis det udløser MAP-sager. Hvor moderselskabet kunne se anledning til tvister, kan der bedes om en APA-aftale mellem landene, hvor det heller ikke er sikkert, om landene når frem til en løsning. Derfor ville det være bedst, hvis TPG blev udbygget til at indeholde vejledning for, de i specialet fundne utilstrækkeligheder, for situationer, som COVID-19 pandemier kan medføre.

## 6 Perspektivering

Specialets undersøgelser viste at COVID-19 er en ekstraordinær situation, hvor lande har indført restriktioner, som har begrænset koncernernes aktivitet, og dermed reduceret koncernernes indtjeningsmuligheder i 2020. Det har ikke været muligt at forudse virussen omfang og en række lande kæmper stadig med at få virussen under kontrol, ligesom der er lokale hotspots, som øger risikoen i markedet. Flere brancher som hotel, fly og underholdningsindustrien er fortsat under pres.

TPG fra 2017 blev skrevet af OECD landene i år med normaliseret indtjening og det er anderledes end de markedsvilkår COVID-19 har skabt i 2020. Specialets undersøgelser viser, at TPG giver god støtte i normale år, men specialet har også påpeget at TPG kapitel I, sektion D og kapitel VI ikke er fuldt tilstrækkelig til at vejlede danske moderselskaber i multinationale koncerner, udfordret af COVID-19 påvirkningerne. Det giver anledning til spørgsmålet om, hvilken praktisk betydning det vil have.

Det må forventes, at flere koncerner der har været/er påvirket af COVID-19 pandemien vil kontakte TP-rådgivere, skattemyndighederne og OECD, for at forsøge at få svar på nogle af de steder, hvor TPG er uklar i forhold til de nye COVID-19 udfordringer og ændrede markedsvilkår.

Utilstrækkelighederne vil sandsynligvis gøre, at mange danske moderselskaber, kontakter skattemyndighederne i aktivitetslandene, for at drøfte deres forretnings set-up, der har betydning for markedsrisikoens fordeling i koncernen. Koncerner med salgsaktiviteter på internettet har oplevet muligheder for øget salg som f.eks. Nemlig.com.<sup>160</sup> Det er ikke sikkert at skattemyndighederne er enige om COVID-19 påvirkninger og specialet anbefalede at moderselskaberne overvejer at ansøge om en APA-aftaler, der gør at moderselskaberne ved, hvordan de skal forholde sig til utilstrækkelighederne, og undgå indkomstjusteringer. APA-aftaler kan være tidkrævende og dyre, men det vil også have betydning for landenes skattemyndigheder, som nok vil få mere travlt, end de tidligere har haft. Travlhed hos skattemyndighederne kunne gøre, at dyre og tidskrævende APA'er tager længere tid.

Hvor TPG er utilstrækkelig vil det give anledning til flere MAP-sager, hvor skattemyndigheder i forskellige lande kan være uenige om, hvordan TPG skal forstås og anvendes, samt hvordan resultatfordelingen i landene skal være. Det vil have en stor økonomisk og tidsmæssig betydning for koncernselskaberne involveret i MAP-sagerne. Det må antages at landene har anvendt meget store mia. beløb, så der kunne komme et krav om mere skattekontrol, for at opveje de meget store kompensationsordninger, som landene har investeret i, for at holde hånden under erhvervslivet. Hvor det er muligt vil landene nok forsøge at reducere deres underskudsandel, og det vil gøre, at koncerner i flere år frem vil stå i uafklarede situationer, hvis udfald og resultatfordeling kan have stor betydning for koncernen.

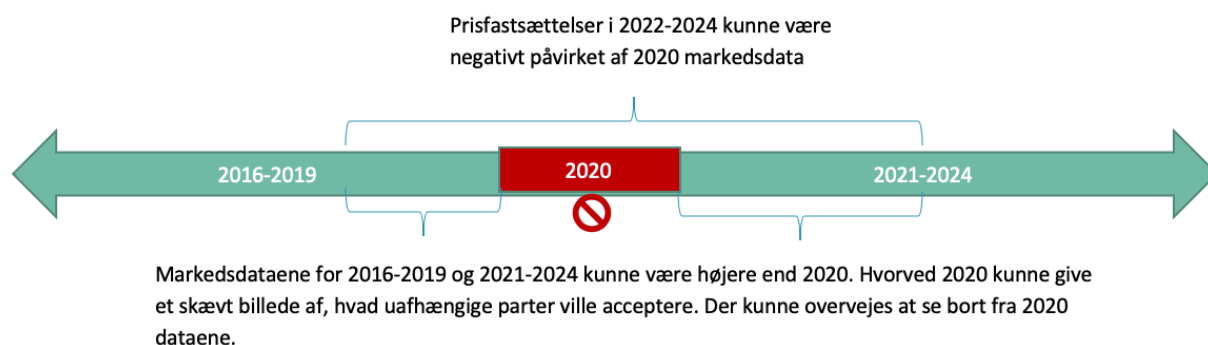
---

<sup>160</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/nemligcom-udvider-med-levering-til-sommerhusomraader-vi-regner-med-at-fordoble-salget-i-juli-i-forhold-til-sidste-aar>



Sammenligneligheds-skævvridningen ved den forskudte adgang til markedsdatabaserne for hhv. 2016-2018 kan være mere end en 2020 problemstilling. I flere brancher har COVID-19 medført underskud så markedsdatabaserne for 2020 vil være mere negative end i 2016-2019. 2020 forventes også at være mere negative end markedsdata i 2021 og efterfølgende år. De negative markedsdata for 2020 vil derved være lavere end tidligere og fremtidige år, samt reducere benchmark undersøgelser, hvor 2020 dataene indgår. For at prisfastsættelsen skal være i overensstemmelse med armslængdeprincippet, og hvad uafhængige parter ville nå kunne det overvejes ikke at medtage 2020 data i beregningen for interquartile rangen, som illustreret i nedenstående figur. Figuren viser, hvordan prisfastsættelser i 2022-2024 kan være negativt påvirket af 2020 markedsdata. Der kunne opnås et højere resultat, hvis man alene vurderede markedsdata for 2021-2022. Denne udeladelse skulle ske hvis 2020 dataene giver et mere negativt resultat, end hvad uafhængige parter ville komme frem til.

Figur 6.1 – 2020 markedsdatabaserne fremtidige betydning for sammenlignelighed



Kilde: Egen tilvirkning

Danske moderselskaber må i 2020 sidde med spørgsmålet om, hvorfor OECD ikke giver ny vejledning for, hvad moderselskaberne skal gøre i forhold til TPGs COVID-19 utilstrækkeligheder. OECD har selv beskrevet COVID-19 pandemien som en force majeure situation, der midlertidigt påvirker de normale skatteregler, og man midlertidigt kan ses bort fra opholdslandet, når det skyldes koncernens håndtering af COVID-19 restriktioner, som at man skal arbejde hjemme eller ikke må krydse grænser. OECD må derved have indset TPGs tilstrækkelighed er udfordret, når OECD vælger at offentliggøre særskilt COVID-19 vejledning.<sup>161</sup> Jeg tror, at OECD gerne ville komme med præcis vejledning, der er dog nogle udfordringer som OECD er nødt til at vurdere. Strukturen i koncernerne kan være forskellig og de faktiske forhold er meget vigtige, det er illustreret ved risikoanalysen i TPG kapitel I og VI.<sup>162</sup> OECD er baseret på en konsensus mellem landene, der kan være lande som kræver at påvirkninger og håndteringen heraf blandt uafhængige parter skulle indsamles, før OECD kunne offentliggøre yderligere pandemi vejledning. Det skal derfor være en vejledning alle landene kan acceptere. Det er i sig selv en tidskrævende opgave, der kun bliver besværliggjort af landenes

<sup>161</sup> OECD (3. April 2020). *OECD Secretariat Analysis of Tax Treaties and the Impact of the COVID-19 Crisis*

<sup>162</sup> OECD TPG 2017, kapitel I, sektion D 1.2.1 og afsnit 6.34

modstridende interesser. OECD kunne offentliggøre vejledning, svarende til de har offentliggjort CbC vejledning der kunne måske være nemmere og hurtigere at nå til enighed blandt landene.<sup>163</sup> Det bliver derfor spændende at se, hvordan OECD vælger at takle situationen i nærmere fremtid.

---

<sup>163</sup> OECD (2019). *Guidance on the Implementation of Country-by-Country Reporting – BEPS Action 13*, OECD, Paris.

## Litteraturliste

### Bøger

Hansen, Carsten Munk, *Retsvidenskabsteori*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1. udgave, 1. oplag, 2014.

### Lovgivning

Lovbekendtgørelse 2019-08-08 nr. 806 om påligningen af indkomstskat til staten (ligningsloven)

Lovbekendtgørelse 2019-07-23 nr. 763 om aktie- og anpartsselskaber (selskabsloven)

Lov 2017-12-19 nr. 1535 Skattekontrollov

Lov 2020-03-24 nr. 264 om arbejdsgiveres og lønmodtageres retsstilling ved lønkompensation af virksomheder i forbindelse med COVID-19

### Bekendtgørelser

Bekendtgørelse 2020-03-17 nr. 224 om forbud mod større forsamlinger og forbud mod adgang til og restriktioner for visse lokaler i forbindelse med håndtering af Coronavirussygdom 2019 (COVID-19)

Bekendtgørelse 2020-07-02 nr. 1116 om en midlertidig lønkompensationsordning til virksomheder i økonomisk krise som følge af COVID-19

Bekendtgørelse 2020-05-17 nr. 630 om forbud mod større forsamlinger og mod adgang til og restriktioner for lokaler og lokaliteter i forbindelse med håndtering af covid-19

### Den juridiske vejledning

DJV C.D.11.2.1.1 *Armslængdeprincippet og transfer pricing guidelines*, version 3.4 – 31.01.20

### Styringssignaler

SKM2020.298.SKTST

### Publikationer

Nyt fra Danmarks statistik, 8. juli 2020, Nr. 266, *Hotellovernatninger faldt 85 pct. I maj*. Overnatninger på hoteller, feriecentre, campingpladser og vandrehjem mv. maj 2020. Findes på: <https://www.dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/nyt/GetPdf.aspx?cid=31117>

Nyt fra Danmarks statistik, 9. juli 2020, Nr. 270, *Stigning i både eksport og import af varer i maj*. Udenrigshandel med varer maj 2020. Findes på: <https://www.dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/nyt/GetPdf.aspx?cid=31090>

OECD (2015), *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Action 8-10 – 2015 Final Reports*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. Findes på:

[https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports\\_9789264241244-en](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports_9789264241244-en)

OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris. Findes på: [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017\\_tpg-2017-en](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en) (OECD TPG 2017 eller TPG)

OECD (2018), *Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles – BEPS Actions 8-10*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD, Paris. Findes 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 (2019). *Guidance on the Implementation of Country-by-Country Reporting – BEPS Action 13*, OECD, Paris. Findes på: <https://www.oecd.org/ctp/guidance-on-the-implementation-of-country-by-country-reporting-beps-action-13.pdf>

OECD (3. April 2020). *OECD Secretariat Analysis of Tax Treaties and the Impact of the COVID-19 Crisis*. Findes på: [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=127\\_127237-vsdaagpp2t3&title=OECD-Secretariat-analysis-of-tax-treaties-and-the-impact-of-the-COVID-19-Crisis](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=127_127237-vsdaagpp2t3&title=OECD-Secretariat-analysis-of-tax-treaties-and-the-impact-of-the-COVID-19-Crisis)

OECD (21. November 2017). *Articles of the model convention with respect to taxes on incomes and on capital*. Senest besøgt den 23. juni 2020, på <https://www.oecd.org/ctp/treaties/articles-model-tax-convention-2017.pdf> (OECD's modeloverenskomst)

Styrelsen for patientsikkerhed (14. maj 2020), Erhvervsministeriet, Beskæftigelsesministeriet. *Retningslinjer for ansvarlig indretning af restauranter, caféer, forlystelsesparker, hoteller og feriecentre m.v. i lyset af udbruddet af COVID-19*. Senest besøgt 13. august 2020 kl. 15:23. Findes på: <https://em.dk/media/13726/retningslinjer-for-ansvarlig-indretning-af-restauranter-cafeer-mv-140520.pdf> (Bilag 30)

#### Hjemmesider og internetartikler

Berlingske. *Eksplodiv stigning i e-handel under coronakrisen: >>Det er kommet for at blive<<*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:05, på <https://www.berlingske.dk/virksomheder/eksplosiv-stigning-i-e-handel-under-coronakrisen-det-er-kommet-for-at> (Bilag 3)

Berlingske. *Lars Liebst: >>Det er helt uvirkeligt, men tivoli kan åbne på to dage<<*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:06, på <https://www.berlingske.dk/aok/lars-liebst-det-er-helt-uvirkeligt-men-tivoli-kan-aabne-paa-to-dage> (Bilag 4)

Berlingske. *Store dele af Norditalien lukker ned i kamp mod coronavirus*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:07, på <https://www.berlingske.dk/internationalt/store-dele-af-norditalien-lukker-ned-i-kamp-mod-virus> (Bilag 5)

Berlingske. *Landets største bryggeri afslører tal før tid – er hårdt ramt af coronakrisen*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:07, på <https://www.berlingske.dk/business/landets-storste-bryggeri-afslorer-tal-for-tid-er-hardt-ramt-af> (Bilag 6)

Bryggeriforeningen. *Øllets råvarer*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:08, på <https://bryggeriforeningen.dk/drikkevarer/oel/oellets-raavarer/> (Bilag 7)

Bryggeriforeningen. *Produktion*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:09, på <https://bryggeriforeningen.dk/drikkevarer/oel/oelbrygning/> (Bilag 8)

Børsen. *Bestseller går i betalingsstandsning i Canada*. Senest besøgt 13. august 2020 kl. 15:13, på <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/bestseller-gaar-i-betalingsstandsning-i-canada> (Bilag 9)

Børsen. *Norwegian svinger sparekniven efter redning: Vil nedlægge USA-ruter og skære medarbejderstaben til*. Senest besøgt 13. august 2020 kl. 15:12, på <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/norwegian-svinger-sparekniven-efter-redning> (Bilag 10)

Børsen. *Nemlig.com udvider med levering til sommerhusområder: "Vi regner med at fordoble salget i juli i forhold til sidste år"*. Senest besøgt 13. august 2020 kl. 15:12, på <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/nemligcom-udvider-med-levering-til-sommerhusomraader-vi-regner-med-at-fordoble-salget-i-juli-i-forhold-til-sidste-aar> (Bilag 11)

Børsen. *Sket i ugen: Fyringer i massevis og store regnskaber*. Senest besøgt 13. august 2020 kl. 15:12, på <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/sket-i-ugen-fyring-i-sas-og-regnskaber> (Bilag 12)

Børsen. *Novo Nordisk bruger milliarder på at styrke forretningen i hjerte-kar-sygdomme*. Senest besøgt 13. august 2020 kl. 15:10, på <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/article2067077.ece> (Bilag 13)

Børsen. *Coronasmittede ansatte på Danish Crown-slagteri stiger fra tre til 16 – får mobilt testcenter: "Vi står i en alvorlig situation"*. Senest besøgt 13. august 2020 kl. 15:10, på <https://borsen.dk/nyheder/generelt/ansatte-smittet-med-coronavirus-paa-danish-crown-slagteri-stiger-markant-vi-staar-i-en-alvorlig-situation> (Bilag 14)

Den officielle rejseguide, Østrig. *Øl og snaps fra Østrig*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:14, på <https://cms.oew.prod.exozet.com/dk/aktiviteter/mad-og-drikke/oel-co> (Bilag 15)

DR.dk. *Sådan forvandlede fodslæbende myndigheder alpeby til et virus-hotspot*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:15, på <https://www.dr.dk/nyheder/udland/saadan-forvandlede-fodslæbende-myndigheder-alpeby-til-et-virus-hotspot> (Bilag 16)

DR.dk. *Sveriges statsepidemiolog: Vi skulle have gjort mere mod corona*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:16, på <https://www.dr.dk/nyheder/udland/sveriges-statsepidemiolog-vi-skulle-have-gjort-mere-mod-corona#!/> (inkl. videoen i artiklen). (Bilag 17)

DR.dk. *Grænsehandlen er tilbage på fuld styrke: Salget styrtdykker i danske butikker*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:16, på <https://www.dr.dk/nyheder/regionale/syd/graensehandlen-er-tilbage-paa-fuld-styrke-salget-styrtdykker-i-danske-butikker> (Bilag 18)

DR.dk. *Regeringen vil give valgfrihed om indefrosne feriepenge*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:17, på <https://www.dr.dk/nyheder/politik/regeringen-vil-give-valgfrihed-om-indefrosne-feriepenge> (Bilag 19)

Finans. *Grænsehandel flyttet til danske butikker: >>Et helt andet forbrug, end vi normalt ser<<*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:17 på <https://finans.dk/erhverv/ECE12163593/graensehandel-flyttet-til-danske-butikker-et-helt-andet-forbrug-end-vi-normalt-ser/?ctxref=ext> (Bilag 20)

OECD. *The world economy on a tightrope*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:18, på <http://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/> (Bilag 21)

Politi. *Kontrolleret genåbning af Danmark*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:18, på <https://politi.dk/-/media/mediefiler/corona/pdf-sider/kontrolleret-genaabning-af-danmark.pdf?la=da&hash=DEBDE12E66161265849231BFBD1F1FD0B30E1A2E> (Bilag 22)

Politi. *Tyskland lukker grænsen til Danmark*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:19, på <https://politi.dk/rigspolitiet/nyhedsliste/tyskland-lukker-graensen-til-danmark/2020/03/15> (Bilag 23)

Politi. *Politiet er klar til grænseåbning*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:19, på <https://politi.dk/rigspolitiet/nyhedsliste/politiet-er-klar-til-graenseaabning/2020/06/14> (Bilag 24)

Politikken. *>>Vi fejrer det ikke<<: Nemlig.com ansætter 200 nye medarbejdere*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:19, på <https://politiken.dk/forbrugogliv/forbrug/art7707825/Nemlig.com-ansætter-200-nye-medarbejdere> (Bilag 25)

Regeringen. *Situationen kommer til at stille kæmpe krav til os alle sammen*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:20 på <https://www.regeringen.dk/nyheder/2020/statsminister-mette-frederik-sens-indledning-paa-pressemoede-i-statsministeriet-om-corona-virus-den-11-marts-2020/> (Bilag 26)

Tyrol.com. *(Ingen titel)*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:21, på <https://www.tyrol.com/places/a-see> (Bilag 27)

Udenrigsministeriet, the trade counsel. *Genåbningsplaner & hjælpepakker til virksomhed i Sverige*. Senest besøgt den 13. August 2020 kl. 13:18, på <https://thetradecouncil.dk/hjaelpepakker-til-danske-eksport-virksomheder/sverige> (Bilag 28)

WHO. *WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19 – 11 March 2020*. Senest besøgt den 13. august 2020 kl. 15:22, på

<https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-COVID-19---11-march-2020> (Bilag 29)

#### Webcasts

PwC Danmark. *Webinar: COVID-19 – Transfer Pricing: What in-house tax teams should think about.*

Afholdt den 7. maj 2020, kl. 09:00-10:00. Findes på <https://www.pwc.dk/tp-takeaway20>

## Figurliste

|                                                                                                                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figur 1.1 – Specialets struktur .....                                                                                                                                                                 | 10 |
| Figur 2.1 – Sammenlignelighedsdataenes tilgængelighed set i forhold til transaktionstidspunktet.<br>.....                                                                                             | 12 |
| Figur 2.2 – Anbefalet placering for transaktioner i interquartile range for brancher negativt<br>påvirket af COVID-19 .....                                                                           | 13 |
| Figur 2.3 – COVID-19 kan medføre ændrede transaktionsvilkår .....                                                                                                                                     | 14 |
| Figur 2.4 – Risikoanalysens 6-trin .....                                                                                                                                                              | 16 |
| Figur 2.5 – Eks. på hvordan principalen kan tage højde for lønkompensationsordningen hos et low<br>risk distributionsselskab, regnskabsår den 1. januar 2020 til den 31. december 2020.....           | 22 |
| Figur 2.6 – Overførsel af arbejdsstyrke og immaterielle aktiver .....                                                                                                                                 | 23 |
| Figur 3.1 – Udbygger risikoanalyse med særlig fokus på de immaterielle aktiver og DEMPE-<br>funktioner .....                                                                                          | 25 |
| Figur 3.2 – Beslutningstræ til fastlæggelse af immaterielle aktiver efter TPGs kriterier .....                                                                                                        | 27 |
| Figur 3.3 – Værdiansættelses parametre af immaterielle aktiver .....                                                                                                                                  | 29 |
| Figur 3.4 – Beslutningstræ til fastlæggelsen af HTVI efter TPGs kriterier.....                                                                                                                        | 32 |
| Figur 3.5 – Prisreguleringsmekanismen milestone payments .....                                                                                                                                        | 33 |
| Figur 3.6 – Pandemirisiko (COVID-19) kan forøge risici ved immaterielle aktiver .....                                                                                                                 | 35 |
| Figur 3.7 – Illustration af principal har størst indtjening i en høj konjunktur og principalen bærer<br>markedsrisiko ved COVID-19 .....                                                              | 37 |
| Figur 4.1 – Quellhofpen koncernens logo, de immaterielle aktiver ejes af det danske moderselskab<br>.....                                                                                             | 40 |
| Figur 4.2 – Quellhofpens unikke opskrift og smag .....                                                                                                                                                | 41 |
| Figur 4.3 – Oversigt over Quellhofpen koncernstruktur .....                                                                                                                                           | 42 |
| Figur 4.4 – DEMPE-funktionernes ændrede behov .....                                                                                                                                                   | 47 |
| Figur 4.5 – Quellhofpen koncernens værdikæde .....                                                                                                                                                    | 48 |
| Figur 4.6 – Quellhofpen koncernens kontraktforhold .....                                                                                                                                              | 49 |
| Figur 4.7 – DK-principal bæres markedsrisikoen og oplever det største fald i Quellhofpen<br>koncernen.....                                                                                            | 51 |
| Figur 4.8 – Aflønning af Quellhofpen Production, efter TNMM NCP, ved en forventet skrævvridning<br>mellem tilgængelige markedsdata og faktiske data under COVID-19 pandemien i 2020 .....             | 53 |
| Figur 4.9 – Aflønning af Quellhofpen Distribution Sweden, efter TNMM EBIT, ved en forventet<br>skrævvridning mellem tilgængelige markedsdata og faktiske data under COVID-19 pandemien i<br>2020..... | 54 |
| Figur 4.10 – Tidslinje for omstrukturering af Quellhofpen koncernen .....                                                                                                                             | 55 |
| Figur 4.11 – Oversigt over Quellhofpen/Nationalstolz koncernens nye struktur og omstrukturering<br>.....                                                                                              | 58 |
| Figur 4. 4.12 – Quellhofpen/Nationaltolz koncernens FAR-kurve efter opkøb og overførsel .....                                                                                                         | 59 |
| Figur 6.1 – 2020 markedsdataenes fremtidige betydning for sammenlignelighed .....                                                                                                                     | 64 |



## Bilagsoversigt

Bilag 1 – Skræm print af antal anslag

Bilag 2 – Kontaktinformation

Bilag 3 – Berlingske. *Eksplodiv stigning i e-handel under coronakrisen: >>Det er kommet for at blive<<.*

Bilag 4 – Berlingske. *Lars Liebst: >>Det er helt uvirkeligt, men tivoli kan åbne på to dage<<.*

Bilag 5 – Berlingske. *Store dele af Norditalien lukker ned i kamp mod coronavirus.*

Bilag 6 – Berlingske. *Landets største bryggeri afslører tal før tid – er hårdt ramt af coronakrisen.*

Bilag 7 – Bryggeriforeningen. *Øllets råvarer.*

Bilag 8 – Bryggeriforeningen. *Produktion.*

Bilag 9 – Børsen. *Bestseller går i betalingsstandsning i Canada.*

Bilag 10 – Børsen. *Norwegian svinger sparekniven efter redning: Vil nedlægge USA-ruter og skære medarbejderstaben til.*

Bilag 11 – Børsen. *Nemlig.com udvider med levering til sommerhusområder: "Vi regner med at fordoble salget i juli i forhold til sidste år".*

Bilag 12 – Børsen. *Sket i ugen: Fyringer i massevis og store regnskaber.*

Bilag 13 – Børsen. *Novo Nordisk bruger milliarder på at styrke forretningen i hjerte-kar-sygdomme.*

Bilag 14 – Børsen. *Coronasmittede ansatte på Danish Crown-slagteri stiger fra tre til 16 – får mobilt testcenter: "Vi står i en alvorlig situation".*

Bilag 15 – Den officielle rejseguide, Østrig. *Øl og snaps fra Østrig.*

Bilag 16 – DR.dk. *Sådan forvandlede fodslæbende myndigheder alpeby til et virus-hotspot.*

Bilag 17 – DR.dk. *Sveriges statsepidemiolog: Vi skulle have gjort mere mod corona.*

Bilag 18 – DR.dk. *Grænsehandlen er tilbage på fuldstyrke: Salget styrtdykker i danske butikker.*

Bilag 19 – DR.dk. *Regeringen vil give valgfrihed om indefrosne feriepenge.*

Bilag 20 – Finans. *Grænsehandel flyttet til danske butikker: >>Et helt andet forbrug, end vi normalt ser<<.*

Bilag 21 – OECD. *The world economy on a tightrope.*

Bilag 22 – Politi. *Kontrolleret genåbning af Danmark.*

Bilag 23 – Politi. *Tyskland lukker grænsen til Danmark.*

Bilag 24 – Politi. *Politiet er klar til grænseåbning.*

Bilag 25 – Politikken. *>>Vi fejrer det ikke<<: Nemlig.com ansætter 200 nye medarbejdere.*

Bilag 26 – Regeringen. *Situationen kommer til at stille kæmpe krav til os alle sammen.*

Bilag 27 – Tyrol.com. *(Ingen titel).*

Bilag 28 – Udenrigsministeriet, the trade counsel. *Genåbningsplaner & hjælpepakker til virksomhed i Sverige.*

Bilag 29 – WHO. *WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19 – 11 March 2020.*

Bilag 30 – *Retningslinjer for ansvarlig indretning af restauranter, caféer, forlystelsesparker, hoteller og feriecentre m.v. i lyset af udbruddet af COVID-19.*