



Transfer pricing udfordringer i 2021

Overførsel af immaterielle aktiver i en koncernintern
omstrukturering for danske moderselskaber
med fokus på TP udfordringer under COVID-19

Fag: Transfer Pricing

Vejleder: Erik Andresen

Forfatter: Dorte Nguyen

Antal anslag inkl. mellemrum: 125.166



AALBORG UNIVERSITET

INDHOLDSFORTEGNELSE

ABSTRACT	3
BEGREBSAFKLARING.....	4
1 INDLEDNING.....	5
1.1 PROBLEMFORMULERING	6
1.2 AFGRÆNSNING.....	6
1.3 METODE.....	7
1.4 STRUKTUR	8
2 TP UDFORDRINGER FOR IMMATERIELLE AKTIVER UNDER COVID-19	9
2.1 IMMATERIELLE AKTIVER UNDER COVID-19	9
2.2 DEMPE FUNKTIONER UNDER COVID-19.....	12
2.3 6-TRINS RISIKOANALYSE UNDER COVID-19	13
2.4 HARD TO VALUE INTANGIBLES UNDER COVID-19	24
2.5 DELKONKLUSION.....	28
3 TP UDFORDRINGER VED KONCERNINTERNE OMSTRUKTURERINGER UNDER COVID-19 ...	31
3.1 KONCERNINTERNE OMSTRUKTURERINGER UNDER COVID-19	31
3.2 KOMPENSATION VED INTERN OMSTRUKTURERING UNDER COVID-19	34
3.3 DELKONKLUSION.....	37
4 GYMZONE KONCERNEN – EGENKONSTRUERET VIRKSOMHEDSCASE.....	39
4.1 BESKRIVELSE AF GYMZONE KONCERNEN.....	39
4.2 BESKRIVELSE AF ØKONOMISKE OMSTÆNDIGHEDER PÅ FITNESSMARKEDET FØR COVID-19	41
4.3 FORRETNINGSSTRATEGI OG EGENSKABER VED UDVIKLING AF NYT TRÆNINGSUDSTYR FØR COVID-19	41
4.4 FITNESSMARKEDET OG HJEMMETRÆNING UNDER COVID-19	43
4.5 6-TRINS RISIKOANALYSE AF GYMZONE’S ANVENDTE IMMATERIELLE AKTIVER FØR COVID-19	44
4.6 INTERN OMSTRUKTURERING AF KONCERNEN DEN 1. MARTS 2020 OG COVID-19 PÅVIRKNINGER	48
4.7 DELKONKLUSION.....	57
5 KONKLUSION.....	59
6 PERSPEKTIVERING	62
7 LITTERATURLISTE.....	64
8 FIGUROVERSIGT	67

Abstract

The purpose of this master thesis is to examine the transfer pricing (TP) challenges that COVID-19 has had for the application of the OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration from 2017 (TPG), when multinational enterprises (MNEs) transfer intangibles during business restructuring in 2020 and 2021. Furthermore, the master thesis examines whether the OECD COVID-19 Guidance of 18 December 2020 and OECD memorandum of 3 April 2020 on the place of effective management solves the TP challenges.

OECD COVID-19 guidance addresses TP challenges on if low risk functions can generate a loss during COVID-19, allocation of COVID-19 specific costs, COVID-19's impact on existing advanced pricing agreements (APA) and APAs under negotiation. The master thesis discusses how to perform a comparability analysis during COVID-19 and concludes that there are no available contemporary data from uncontrolled transactions. OECD COVID-19 guidance proposes flexibility for MNEs to make year-end adjustments for the financial year 2020 in 2021, which is not allowed according to Danish law.

Transfer of assets, activity, termination or significant renegotiation of contract where income potential is transferred during COVID-19 is a business restructuring. This is supported by the OECD's COVID-19 guidelines, which also require companies to make an assessment and document the reasons for business restructuring. The OECD COVID-19 guidance addresses skepticism if there is only a reference to COVID-19 conditions without any underlying TP documentation. A temporary and extraordinary change in the place of effective management in order to comply with local COVID-19 restrictions is not considered a business restructuring according to the OECD memorandum of 3 April 2020 on the place of effective management.

Government assistance programs during COVID-19 are defined as an economic condition that must be compensated for during a business restructuring. The local tax authorities may disagree on the amount of compensation for a business restructuring, which may lead to a further use of APAs.

With the knowledge from the master thesis, the TP challenges from COVID-19 are discussed in a fictive case involving an MNE during a business restructuring on 1 March 2020. The case shows the impact of COVID-19 and how the MNEs are to apply the arm's length principle during COVID-19.

The master thesis has concluded that additional TP guidance may be needed in the form of a follow-up to the OECD's COVID-19 Guidance. The follow-up can include the COVID-19 effect for intangibles.

Begrebsafklaring

APA	Advanced Pricing Agreement
B2B	Business to Business
B2C	Business to Consumer
Cluster 5	En COVID-19 virusvariant fra mink
Cluster B.1.1.7	En COVID-19 virusvariant fra England
COVID-19	Corona Virus Disease 2019
COVID-19 vejledning	Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic, December 2020
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
DJV	Den juridiske vejledning 2021-1
FAR	Funktioner, aktiver og risici
HTVI	Hard to Value Intangibles
LL § 2	Ligningslovens § 2
MNEs	Multinational Enterprises
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OECD's notat	Secretariat Analysis of Tax Treaties and the Impact of the COVID-19 Crisis regarding place of effective management, 3 April 2020
SKAT	Skatteforvaltningen
SKAT's styresignal	SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde, SKM2020.298.SKTST
TNMM	Transactional Net Margin Method
TP	Transfer Pricing
TP dokumentation	Transfer Pricing dokumentation
TPG	Transfer Pricing Guidelines 2017

1 Indledning

Danmark var under sin første nedlukning den 11. marts 2020. Her blev offentligt ansatte, der ikke varetog kritiske funktioner og studerende på uddannelsesinstitutioner, hjemsendt. Yderligere opfordrede regeringen private arbejdsgivere til i videst muligt omfang at lade deres medarbejdere arbejde hjemmefra. Efterfølgende afholdt regeringen et pressemøde den 13. marts 2020, hvor Udenrigsministeriet frarådede alle unødvendige rejser til hele verden. Straks efter indførte regeringen den 15. marts 2020 hjælpepakker for at kompensere for de COVID-19 lukkede selskabers faste omkostninger og lønomkostninger. Fra den 18. marts 2020 blev det forbudt at samles mere end 10 personer, og storcentre, frisører og restauranter blev foreløbigt lukket ned.¹

Dette var startskuddet på COVID-19 restriktionerne i Danmark, og efterfølgende har muterede versioner af COVID-19 vist sig i Danmark. Cluster 5, en muteret COVID-19 virus fra mink, medførte en grænselukning for syv kommuner i Nordjylland fra den 5. november til den 20. november 2020.² Cluster B.1.1.7, en muteret version af COVID-19 fra Storbritannien, medførte den 17. december 2020, at Danmark gik fra risikoniveau 4 til risikoniveau 5. Danmark har tidligere været delvist genåbnet i perioden juni til midt december 2020 og er fra den 1. marts 2021 langsomt begyndt at åbne op på ny efter restriktionerne fra den 17. december 2020.³

COVID-19 har ført til lokale restriktioner på verdensplan. Koncernselskaber kan opleve positive og negative økonomiske konsekvenser, som en nedgang eller stigning i efterspørgsel på varer og tjenesteydelser. Koncernselskaber er placeret på tværs af landegrænser, hvorfor COVID-19 danner grundlag for en række TP udfordringer i 2020 og 2021.

En TP udfordring kan være, hvordan resultatfordelingen skal fordeles i koncernen, og om et low risk selskab kan påføres et underskud under COVID-19. I forhold til hjemmearbejde er det en TP udfordring, hvilket selskab i koncernen der skal bære de ekstraordinære COVID-19 omkostninger fra at medarbejderne etablerer et midlertidigt hjemmekontor. Det er også en TP udfordring om en midlertidig ændring af ledelsens sæde under COVID-19 kan anses som en koncernintern omstrukturering. TP udfordringerne for immaterielle aktiver kan være, om COVID-19 har forøget eller reduceret værdien af immaterielle aktiver. Ovenstående COVID-19 TP udfordringer leder hen mod nedenstående problemformulering.

¹ Pressemøde om COVID-19 den 11. marts 2020 til og med den 17. marts 2020.

² Nordjyske, Restriktioner i de syv nordjyske kommuner ophæves, udgivet 19. november 2020.

³ Pressemøde om COVID-19 den 5. november 2020, 16. december 2020 og 24. februar 2021.

1.1 Problemformulering

Hvilke TP udfordringer har COVID-19 medført for anvendelsen af OECD's TPG, når danske moderselskaber overfører immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering i regnskabsåret 2020/2021?

Ovenstående problemformulering løses på baggrund af nedenstående underspørgsmål:

1. Hvilke TP udfordringer har COVID-19 medført for anvendelsen af OECD's TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver, DEMPE og HTVI? Herunder om OECD's COVID-19 vejledning af 18. december 2020 afhjælper disse forhold.
2. Hvilke TP udfordringer har COVID-19 medført for anvendelse af OECD's TPG kapitel 9 om koncerninterne omstruktureringer, og hvornår skal der ske kompensation? Afhjælper OECD's COVID-19 vejledning af 18. december 2020 og OECD's notat af 3. april 2020 om ledelsens sæde disse forhold?
3. Viden fra ovenstående kapitler illustreres i en egen konstrueret virksomhedscase om COVID-19's TP påvirkning af et dansk moderselskab, som overfører immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering i regnskabsåret 2020/2021.

1.2 Afgrænsning

Afgrænsningen har til formål at præcisere kandidatspecialets indhold med fokus på ovenstående problemformulering. Kandidatspecialet har fokus på COVID-19 TP udfordringer for immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner og HTVI. Derudover har kandidatspecialet fokus på overførsel af immaterielle aktiver ved en koncernintern omstrukturering for regnskabsåret, der løber fra den 1. marts 2020 til 28. februar 2021. Kandidatspecialet afgrænses til de særlige TP udfordringer, der opstår under COVID-19 for anvendelse af OECD's TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver og armslængdeprincippet ved en koncernintern omstrukturering efter OECD's TPG kapitel 1 og 9. Det lægges i kandidatspecialet til grund, at læseren har et grundlæggende kendskab til transfer pricing. De øvrige kapitler i OECD's TPG kan blive inddraget, hvis de er relevante for kandidatspecialet.

Kandidatspecialet har fokus på TP udfordringerne under COVID-19 for multinationale koncernselskaber, som er de centrale forhold, der påvirker værdiansættelsen af immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner og HTVI. Kandidatspecialet benytter fiktive tal, da der ikke er adgang til konkrete beregninger, som i øvrigt er et speciale i sig selv. TP fokus bevirker, at skatteretlige forhold, moms og afgifter ikke bliver behandlet.

Kandidatspecialet vil behandle en egenkonstrueret virksomhedscase med fokus på multinationale koncernselskaber og deres danske moderselskab. De udenlandske datterselskaber vil have en selskabsform tilsvarende de danske selskabsretlige regler om anparts- og aktieselskaber, selvom disse er beliggende i et andet land. Der afgrænses fra anvendelse af udenlandske selskabsretlige regler.

Endeligt vil kandidatspecialet have fokus på TP udfordringer under COVID-19 i 2020 og 2021 ved overdragelse af immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering, og hvorvidt OECD's COVID-19 vejledning og OECD's notat af 3. april 2020 om ledelsens sæde afhjælper disse forhold.

Af hensyn til kandidatspecialets afslutning vil der ikke blive medtaget yderligere datagrundlag efter den 7. marts 2021.

1.3 Metode

Dette kandidatspeciale tager udgangspunkt i den retsdogmatiske metode, som indebærer en beskrivelse og analyse af gældende ret (de lege lata).⁴ Den retsdogmatiske metode består yderligere af en analyse af retsbegreber og retsregler med det formål at fastlægge en retsstilling, hvilket kan betegnes som empirisk-analytisk.⁵ Den retsdogmatiske metode vil blive anvendt til at beskrive retstilstanden for, hvilke TP udfordringer COVID-19 medfører for immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer i 2020 og 2021.

I forlængelse heraf tager analysen udgangspunkt i OECD's TPG og OECD's COVID-19 vejledning fra 18. december 2020. Herefter undersøges om OECD's COVID-19 vejledning i samspil med OECD's TPG afhjælper koncernselskabernes TP udfordringer, så koncernselskaberne ikke mangler information om, hvordan uafhængige selskaber ville have handlet i en sammenlignelig situation under COVID-19. Formålet er at undersøge, hvilke TP udfordringer COVID-19 har medført for immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer i 2020 og 2021. Yderligere indebærer analysen en inddragelse af om OECD's notat af 3. april 2020 og SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde afhjælper TP udfordringerne.

OECD's TPG anvendes til at fortolke armlængdeprincippet i OECD's dobbeltbeskatningsoverenskomst artikel 9, som er implementeret i LL § 2 og for at analysere TP udfordringerne under COVID-19 efter OECD's TPG kapitel 6 og 9.⁶ OECD's TPG er konsensus

⁴ Munk-Hansen, Carsten, Retsvidenskabsteori, s. 86.

⁵ Evald, Jens, Juridisk teori, metode og videnskab, s. 202-203.

⁶ Den juridiske vejledning 2021-1, C.D.11.2.1.1.

vejledning til landenes skattemyndigheder og de multinationale koncernselskaber. En forkert anvendelse af OECD's TPG kan føre til en langvarig og bekostelig TP revision med krav om indkomstforhøjelser.

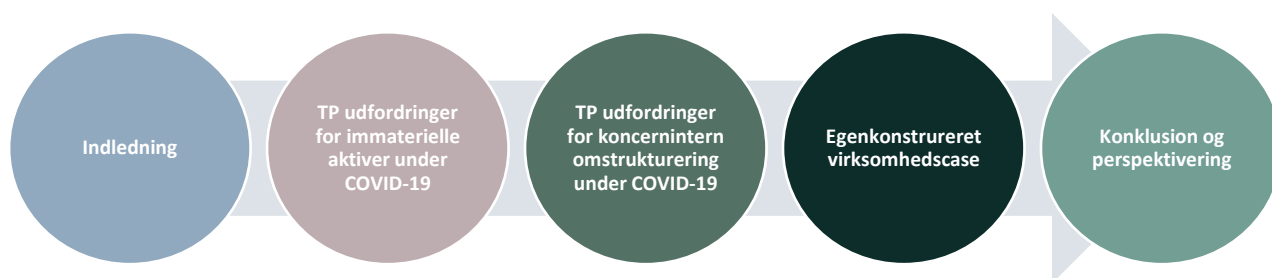
OECD's COVID-19 vejledning anvendes til at analysere, om vejledningen afhjælper de TP udfordringer, som multinationale koncerner kan stå overfor i 2020 og 2021 ved overførsel af immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering. OECD's COVID-19 vejledning skal anvendes sammen med OECD's TPG og skal ikke betragtes som en udvidelse eller revision af OECD's TPG.⁷

Endeligt anvendes OECD's notat af 3. april 2020 og SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde til at vurdere, om en ændring i ledelsens sæde som følge af COVID-19 udgør en koncernintern omstrukturering efter OECD's TPG kapitel 9. SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde kan betegnes som et cirkulære og angiver, at der foreligger en generel tjenestebefaling. Skatteforvaltningen er som adressat forpligtet til at følge styresignalet.⁸

1.4 Struktur

Kandidatspecialet består af en indledning, som leder hen mod en problemformulering, afgrænsning og et metodeafsnit. Problemformuleringen vil blive besvaret på baggrund af 2 større analysekapitler om henholdsvis TP udfordringer for OECD's TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver og kapitel 9 om koncerninterne omstruktureringer. Kandidatspecialet vil have fokus på, hvorvidt OECD's COVID-19 vejledning og OECD's notat af 3. april 2020 om ledelsens sæde løser TP udfordringerne. På baggrund af de 2 analysekapitler vil der blive udarbejdet en egenkonstrueret virksomhedscase, som illustrerer den oparbejdede viden. Kandidatspecialet vil blive afsluttet med en konklusion og en perspektivering. Kandidatspecialets struktur er illustreret nedenfor.

Figur 1: Overblik over kandidatspecialets struktur fra indledning til perspektivering



Kilde: Egen tilvirkning

⁷ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 5.

⁸ Munk-Hansen, Carsten, Retsvidenskabsteori, s. 336.

2 TP udfordringer for immaterielle aktiver under COVID-19

I dette kapitel undersøges, hvilke TP udfordringer COVID-19 har medført for anvendelsen af OECD's TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver, DEMPE og HTVI. Herunder om OECD's COVID-19 vejledning afhjælper disse forhold.

Kapitlet indeholder i alt 4 afsnit og vil blive afsluttet med en delkonklusion. Afsnittene omhandler TP udfordringer under COVID-19 for immaterielle aktiver efter OECD's TPG kapitel 6, DEMPE funktioner, 6-trins risikoanalyse og HTVI. Løbende vil COVID-19 TP udfordringerne og OECD's COVID-19 vejledning af 18. december 2020 blive inddraget i afsnittene.

2.1 Immaterielle aktiver under COVID-19

Ifølge OECD's TPG kapitel 6 defineres immaterielle aktiver som *noget*, der ikke er et fysisk eller finansielt aktiv, og som er i stand til at blive ejet og kontrolleret til brug for kommercielle aktiviteter. Yderligere kræver det, at benyttelsen eller overdragelsen af det immaterielle aktiv ville være kompenseret for mellem uafhængige selskaber. Patenter, varemærker, know-how og goodwill er nogle eksempler, som OECD's TPG kapitel 6 oplister som immaterielle aktiver.⁹ Nedenfor angives de TP udfordringer som COVID-19 har for immaterielle aktiver.

Figur 2: COVID-19's påvirkning af immaterielle aktiver efter OECD's TPG kapitel 6



Kilde: Egen tilvirkning

COVID-19 har medført en begrænsning i at kontrollere et immaterielt aktiv. I Danmark har regeringen siden den 11. marts 2020 opfordret private virksomheder til at lade deres medarbejdere arbejde hjemmefra, og senest den 18. december 2020 opfordrede regeringen på ny, at hjemmearbejde blev genindført som et tiltag til at begrænse spredningen af Cluster B.1.1.7, den muterede britiske variant af COVID-19.¹⁰ Et dansk principalselskab, som har beslutningstager funktioner, skal som følge af regeringens opfordring om at arbejde hjemmefra foretage beslutninger fra deres hjemmearbejdsplads.

⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.6.

¹⁰ Pressemøde om COVID-19 den 11. marts 2020.

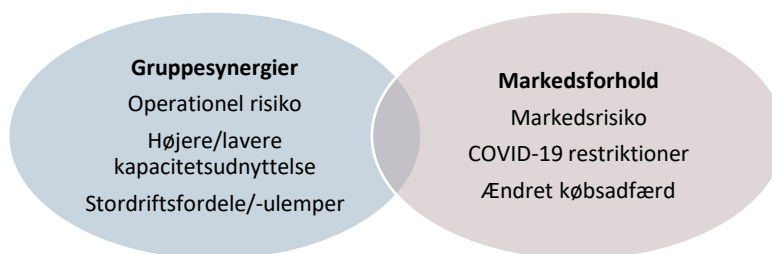
Dette kan medføre en udfordring i at kontrollere de immaterielle aktiver i koncernselskabet, som følge af begrænsningen i at være fysisk til stede på kontoret.

COVID-19 har medført ændringer for den kommercielle anvendelse af et immaterielt aktiv. I Danmark har detailhandlen senest været lukket for forretninger under 5.000 m² i perioden fra den 18. december 2020 og frem til den 1. marts 2021.¹¹ Nedlukning af detailhandlen i Danmark har ført til, at selskaber ikke kan sælge deres produkter i fysiske butikker i perioder, hvor butikkerne har været nedlukket. Der kan også have været et lavere salg i perioder, hvor COVID-19 restriktionerne begrænser antallet af personer i butikkerne. Principalselskaber skal for at anvende deres immaterielle aktiver kommercielt sælge deres produkter på en online platform, eksempelvis via egen hjemmeside.¹²

Uafhængige selskaber ville kompensere for at anvende immaterielle aktiver. COVID-19 kan ændre værdiansættelsen for et immaterielt aktiv, som følge af at forventningerne til en øget fremtidig indtjening er usikker. Uafhængige selskaber kan under COVID-19 have en interesse i at genforhandle eksterne kontrakter om anvendelse af immaterielle aktiver.¹³ Koncernselskaberne må foretage værdiansættelsen baseret på normale måneder og de særlige COVID-19 måneder. I perioden efter COVID-19 skal det vurderes om salget bliver som før COVID-19, eller om ændringer i købsadfærd og kundepræferencer vil påvirke det fremtidige salg.

OECD's TPG kapitel 6 nævner to forhold, som ikke i sig selv er immaterielle aktiver, men som kan påvirke værdien af immaterielle aktiver. Dette er gruppesynergier og markeds karakteristika. Gruppesynergier angår stordriftsfordele og stordriftsulemper i koncernselskabet og markeds karakteristika angår specifikke kendetegn i markedet. Det skal undersøges, hvilken TP påvirkning COVID-19 har haft for gruppesynergier og markedsforhold.

Figur 3: COVID-19's påvirkning af gruppesynergier og markedsforhold



Kilde: Egen tilvirkning

¹¹ Coronasmitte.dk, Dagligvarer, butikker og service.

¹² Dansk Industri, E-handel og hjemmesider tager fart under Corona-krisen, udgivet den 30. marts 2020.

¹³ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 43.

COVID-19 udgør en farerisiko, som har påvirket markedsrisiko og operationel risiko.¹⁴ Gruppesynergier kan være blevet negativt påvirket af forstyrrelser i forsyningskæder og begrænsninger i produktionen som følge af regeringens opfordring til at arbejde hjemme. Dette har ført til en lavere kapacitetsudnyttelse af koncernselskabernes funktioner og aktiver. Markedsforhold kan have ført til en nedgang eller stigning i efterspørgsel på bestemte produkter eller tjenester. COVID-19 restriktionerne kan også have ændret forbrugernes adfærd i form af øget online handel og et fravalg om at rejse under COVID-19.

Københavns Lufthavn og flyselskaberne SAS og Norwegian har været påvirket af COVID-19 restriktioner og forbrugernes ændrede adfærd. Københavns Lufthavn har i 2020 haft et fald i antallet af passagerer på 62,5 % sammenlignet med 2019. Københavns Lufthavn har oplevet en nedgang i antallet af passagerer, omsætning og aktivitetsniveau i 2020.¹⁵ SAS har som følge af COVID-19 opsagt omkring 5.000 fuldtidsstillinger og haft et tab på 1,5 milliarder kroner i det første kvartal af regnskabsåret 2020/2021.¹⁶ Norwegian har for årsregnskabet 2020 fået et underskud på 1,6 mia. norske kroner.¹⁷ Yderligere kan Københavns Lufthavn, SAS og Norwegian i 2021 forvente en fortsat lav omsætning som følge af Udenrigsministeriets rejsevejledning, der den 8. januar 2021 blev skærpet og nu fraråder rejser til hele verden foreløbigt til og med den 5. april 2021.¹⁸

Af positive eksempler på gruppesynergier og markeds karakteristika under COVID-19 kan nævnes PostNord og Nemlig. PostNord har i 2020 tjent ca. 1,3 milliarder kroner og mængden af pakkeforsendelser er steget med 37 % siden 2019.¹⁹ PostNords resultat i 2020 er en følge af den ændrede købsadfærd, hvor forbrugerne er begyndt at handle mere online end i fysiske forretninger. PostNord har haft mulighed for at udnytte deres fulde kapacitet under COVID-19. Onlinesupermarkedet Nemlig har oplevet en stigning i deres omsætning under COVID-19. Efterspørgslen hos Nemlig har medført, at de på kort tid har ændret deres arbejdsgange og i kalenderåret 2020 har Nemlig skabt 1.000 nye arbejdspladser.²⁰

OECD's COVID-19 vejledning har ikke angivet, hvordan COVID-19 specifikt påvirker immaterielle aktiver eller øvrige forhold som gruppesynergier og markedsforhold. Her er behov for yderligere TP vejledning i form af en udvidet COVID-19 vejledning fra OECD om, hvordan COVID-19 har påvirket de immaterielle aktiver, og hvordan påvirkningerne skal afhjælpes.

¹⁴ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 7.

¹⁵ CPH.dk, Delårsrapport: Coronakrise og markant færre passagerer giver underskud, udgivet den 5. august 2020.

¹⁶ Børsen, SAS-direktør efter nyt milliardtab: Vi får brug for hjælp fra leverandører, udgivet 25. februar 2021.

¹⁷ Børsen, Rædselsår for Norwegian: Ender med underskud på 16,5 mia. kr., udgivet 26. februar 2021

¹⁸ Coronasmitte.dk, Rejser til udlandet.

¹⁹ Berlingske, Flere pakkeforsendelser hjælper PostNord til rekordresultat, udgivet 2. februar 2021.

²⁰ Berlingske, Corona har givet Nemlig den travleste periode nogensinde, udgivet den 30. november 2020.

2.2 DEMPE funktioner under COVID-19

Fordelingen af kompensation i forbindelse med transaktion af immaterielle aktiver skal tilgå det selskab i en koncern, som udfører og har de væsentligste funktioner, aktiver og risici i forbindelse med udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver. Dette er også kaldet for DEMPE-funktionerne.²¹ Nedenfor er illustreret betydningen af DEMPE-funktionerne.

Figur 4: Betydningen af DEMPE-funktionerne



Kilde: Egen tilvirkning

COVID-19 kan have påvirket koncernselskabernes DEMPE-funktioner. Koncernselskabernes udvikling af immaterielle aktiver kan under COVID-19 være helt eller delvist stoppet. Modsat kan der have været et øget fokus på udvikling af COVID-19 relaterede immaterielle aktiver i 2020 og 2021. Der har i 2020 været et øget fokus på at udvikle en COVID-19 vaccine. I Danmark er der den 7. marts 2021 tre godkendte vacciner, og der kommer flere efterhånden, som de bliver godkendt.²² Antallet af vaccineleverancer og effekten af vaccinerne afgør, hvornår COVID-19 restriktionerne bliver lempet og de lokale lande kan vende tilbage til normale forhold.

Forbedring og vedligeholdelse af de immaterielle aktiver kan under perioder, hvor detailhandlen er lukket være undladt. Det kan give udfordringer i at opretholde værdien af immaterielle aktiver, som følge af manglende efterspørgsel og mulighed for at handle i de fysiske forretninger. Medarbejdere, der har haft ansvaret for at beskytte immaterielle aktiver, kan være blevet hjemsendt i en periode med løn og derfor ikke haft mulighed for at beskytte de immaterielle aktiver.

Koncernselskaber, som er positivt påvirket af COVID-19, kan udnytte fordele ved deres immaterielle aktiver, da en stor del af salget under COVID-19 er online.²³ Tøjbrandet Shaping New Tomorrow havde i årsregnskabet for 2019/2020 en omsætning på 200 millioner kroner,²⁴ og Matas havde i de første ni

²¹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.32.

²² Sundhedsstyrelsen, Godkendte vacciner i Danmark.

²³ Berlingske, Eksplosiv stigning i e-handel under coronakrisen: Det er kommet for at blive.

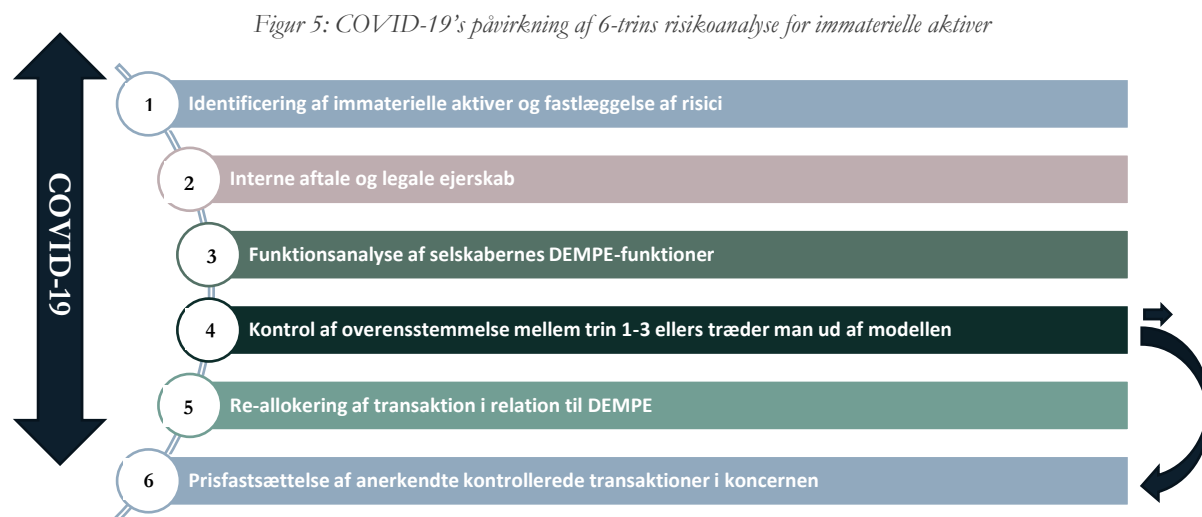
²⁴ Finans, Shaping New Tomorrow runder en omsætning på 200 mio. kr., udgivet 25. februar 2021.

måneder af regnskabsåret 2020/2021 haft en stigning på 91 % af deres onlinesalg.²⁵ En udnyttelse af immaterielle aktiver kan ske som følge af, at medarbejdere verden over skal arbejde hjemmefra. Online videokonferenceplatformen Zoom har haft en omsætning, der er vokset 326 % i 2020.²⁶

OECD's COVID-19 vejledning har ikke angivet, hvordan DEMPE-funktionerne er blevet påvirket af COVID-19. Her er behov for yderligere TP vejledning i form af en udvidet COVID-19 vejledning fra OECD, der angiver COVID-19's påvirkning på DEMPE-funktionerne, og hvordan påvirkningerne skal afhjælpes.

2.3 6-trins risikoanalyse under COVID-19

6-trins risikoanalysen benyttes til at analysere transaktioner med immaterielle aktiver mellem koncerninterne selskaber. 6-trins risikoanalysen anvendes til at identificere de kommercielle og finansielle risici.²⁷ Yderligere er analysen med til at fastlægge, hvem der bærer omkostninger, investeringer og øvrige byrder for DEMPE-funktionerne, samt hvem der får indtjeningen fra udnyttelsen af de immaterielle aktiver. De selskaber, som foretager funktioner, benytter aktiver og har risikoen for at skabe værdi for de immaterielle aktiver, skal også have kompensation herfor.²⁸ Nedenfor er illustreret 6-trins risikoanalysen, og efterfølgende vil hvert trin blive beskrevet og analyseret for, hvordan COVID-19 påvirker 6-trins risikoanalysen.



Kilde: Egen tilvirkning

²⁵ Børsen, Matas-direktør på hjemmekontoret: ”Jeg ligner mine kunder. Jeg har levet et digitalt liv ligesom alle andre og købs meget ind på nettet”, udgivet 25. februar 2021.

²⁶ Børsen, Flere bruger Zoom under corona – omsætning er vokset 236 procent, udgivet 1. marts 2021.

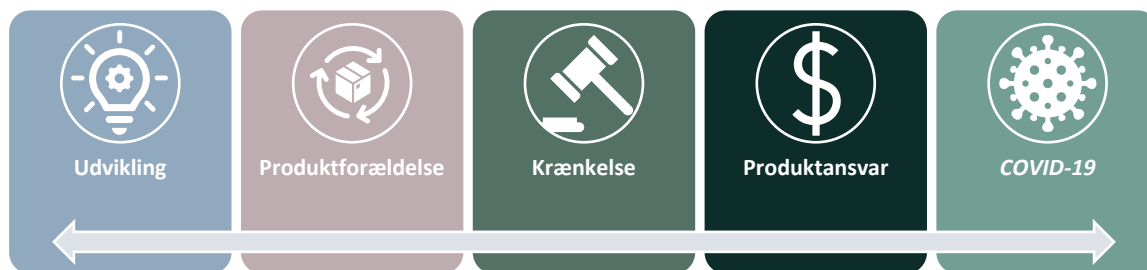
²⁷ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34.

²⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 6.32.

2.3.1 Trin 1: Identificering af immaterielle aktiver og fastlæggelse af risici

Første trin indebærer, at der skal ske en identificering af de immaterielle aktiver, som er blevet anvendt eller overført. Dertil skal der ske en identificering af de specifikke økonomiske risici forbundet med udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver.²⁹ Der kan nævnes fem klasser af risiko for immaterielle aktiver, som illustreret nedenfor.

Figur 6: De fem klasser af risiko for immaterielle aktiver under COVID-19



Kilde: Egen tilvirkning

Oprindeligt er der fire klassificeringer af risiko for immaterielle aktiver efter OECD's TPG kapitel 6. COVID-19 har været med til at skabe en femte klasse af risiko for immaterielle aktiver. COVID-19 kan have forøget eller reduceret værdien af de immaterielle aktiver.

COVID-19 har givet multinationale koncernselskaber anledning til at være opmærksomme på markedsrisiko, operationel risiko og finansiell risiko. Dette er risici, som omfatter efterspørgsel på produkter, forstyrrelser i forsyningskæder, begrænsninger i produktionen samt misligholdelse af betalinger.³⁰

COVID-19 har ændret forbrugernes købsadfærd ved at salget i højere grad sker online frem for i fysiske forretninger. En af udfordringerne for bekæmpelse af COVID-19 er den britiske og smitsomme mutation, Cluster B.1.1.7, som gør det svært for koncernselskaberne at forudse, hvornår samfundet vil åbne op igen. Detailhandler med mindre end 5.000 m² har fået tilladelse til at åbne op fra 1. marts 2021, men butikker i storcentre og stormagasiner må kun åbne mod forudbestilling og uden udsigt til en fuldkommen åbning foreløbig.³¹ En følge af COVID-19 er, at der i højere grad sker udskydelse af betaling af skatter og moms. Der er mulighed for at påtage rentefrie lån og ansøge om kompensation gennem hjælpepakker fra regeringen indtil den 5. april 2021.³²

²⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, i.

³⁰ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 7.

³¹ Pressemøde om COVID-19 den 24. februar 2021.

³² Erhvervsstyrelsens vejledning om Coronavirus og din virksomhed.

2.3.2 Trin 2: Interne aftale og legale ejerskab

Andet trin angår, at der skal ske en identifikation af de interne kontrakter. De interne kontrakter regulerer, hvem der kontraktretligt har rettigheder og forpligtelser, samt hvem der bærer risikoen for relationerne i koncernen. Yderligere skal der lægges særlig vægt på, hvem der har det juridiske ejerskab af de immaterielle aktiver. Her foretages en vurdering af betingelserne for de juridiske ordninger, samt relevante registreringer af licensaftaler, øvrige relevante kontrakter og tegn på et juridisk ejerskab.³³

Et selskab kan forsøge at hævde, at COVID-19 retfærdiggør manglende opfyldelse af en kontrakt, og at dette kan opnås ved at påberåbe sig en force majeure klausul.³⁴ Eksempler på force majeure begivenheder, der opstår i sammenhæng med COVID-19 kan være regeringens opfordring til at arbejde hjemme fra den 18. december 2020 og regeringens begrænsning i at handle fysisk i detailhandlen fra 18. december 2020 til 1. marts 2021.³⁵

2.3.2.1 *Kan force majeure påberåbes i en koncernintern aftale grundet COVID-19?*

Såfremt et selskab ønsker at påberåbe sig force majeure, skal der tages udgangspunkt i den interne aftale ved analyse af, om den interne prisfastsætning er sket på armslængdevilkår. Det kan ikke automatisk antages, at en koncernintern kontrakt med en force majeure-klausul er tilstrækkelig til, at selskabet kan påberåbe sig force majeure under COVID-19.

Hvorvidt COVID-19 udgør force majeure afhænger af, om der foreligger et forhold, som uafhængige selskaber ville have påberåbt. En præcis fastlæggelse af den kontrollerede transaktion vil afgøre, om påberåbelse af force majeure er tilladt. Her skal foreligge en henvisning til koncernselskabernes adfærd og ikke kun en henvisning til den juridiske aftale. Det bør vurderes, om forstyrrelser forårsaget af COVID-19 i den specifikke situation kvalificerer sig som en force majeure begivenhed. Det kræver en gennemgang af force majeure klausulen i sammenhæng med de faktiske forhold og den koncerninterne aftale. For at koncerninterne selskaber kan påberåbe sig force majeure på armslængdevilkår, skal der forinden udføres en grundig TP analyse og en analyse af de økonomiske forhold.³⁶

Koncernselskaberne skal sikre, at de koncerninterne aftaler er opdaterede og afspejler de faktiske forhold under COVID-19. Det er mere sandsynligt at påberåbe sig force majeure, hvis der foreligger længerevarende nedlukninger og lokale restriktioner. For butikker placeret i danske shoppingcentre skal det vurderes, om det er tilstrækkeligt til at påberåbe sig force majeure, når de øvrige butikker må åbne for

³³ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, ii.

³⁴ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 56.

³⁵ Pressemøde om COVID-19 den 16. december 2020 og 24. februar 2021.

³⁶ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 57.

forbrugere fra den 1. marts 2021 uden forudgående booking. Dette vil afhænge af de konkrete forhold i koncernen.

OECD's COVID-19 vejledning afhjælper ikke, om koncernselskaberne kan påberåbe force majeure under COVID-19. For at koncernselskaberne kan påberåbe sig force majeure kræver det en grundig TP analyse med inddragelse af uafhængige selskaber. Dette kræver aktuelle markedsdata, som ikke er tilgængelige for koncernselskaberne før midten af 2021. Her er behov for en udvidet COVID-19 vejledning fra OECD.

2.3.3 Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE funktioner

Tredje trin indebærer en analyse af, hvem der udfører de vigtige funktioner, benytter aktiver og styrer risikoen for udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver. Funktionsanalysen har til formål at fastlægge koncernselskabernes FAR-profiler samt en principalstruktur.³⁷

2.3.4 Trin 4: Kontrol af overensstemmelse mellem trin 1-3 eller udtræden af risikoanalysen

Fjerde trin angår, at første til tredje trin skal bekræftes. Der skal være overensstemmelse mellem de interne kontrakter og koncernselskabernes adfærd. Det skal afgøres hvilket af selskaberne, der påtager sig den økonomiske risiko, hvem der kontrollerer risikoen, og hvem der har økonomisk kapacitet til at påtage sig risikoen for udviklingen, forbedringen, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver.³⁸ Vurderes der i dette trin, at der foreligger armslængdevilkår, skal selskabet direkte videre til det sjette trin. Vurderes der derimod, at der foreligger en kommercielt irrationel transaktion med selskaber uden substans, som IP-box og Cash Box uden ansatte, der ikke anerkendes skattemæssigt, vil analysen stoppe i dette trin.

2.3.5 Trin 5: Re-allokering af transaktion i relation til DEMPE

Femte trin omhandler en præcis fastlæggelse af de faktiske kontrollerede transaktioner for udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af immaterielle aktiver. Dette er set i forhold til det juridiske ejerskab, kontrakter, registreringer og selskabernes adfærd samt selskabernes bidrag baseret på selskabernes funktioner, aktiver og risici.³⁹ Dette trin kan flytte omkostninger eller indtægter, hvis transaktionen skal anerkendes, men priser og vilkår skal tilrettes for at afspejle armslængdevilkår. Der kan

³⁷ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, iii.

³⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, iv.

³⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, v.

foreligge en re-allokering, hvor risiko og de tilhørende indtægter og omkostninger flyttes til det koncernselskab, der skal bære dem.

2.3.6 Trin 6: Prisfastsættelse af anerkendte kontrollerede transaktioner i koncernen

Sjette trin indebærer en prisfastsættelse på armslængdevilkår for transaktioner i overensstemmelse med hvert selskabs bidrag til de udførte funktioner, anvendte aktiver og påtagede risici.⁴⁰

Det skal vurderes, hvordan en prisfastsættelse skal ske for koncernselskaber under COVID-19. Her er det relevant at vurdere, hvordan uafhængige selskaber ville have ageret i samme situation baseret på en sammenlignelighedsanalyse. Det skal vurderes, hvilke selskaber der skal bære risikoen for COVID-19 specifikke omkostninger, samt om et low-risk selskaber med begrænset funktioner, aktiver og risici skal påføres et økonomisk tab, eller om et underskud skal allokere til principalselskabet i koncernen.

2.3.6.1 *Sammenlignelighedsanalyse under COVID-19*

For at vurdere hvordan uafhængige selskaber ville have ageret i samme situation under de samme omstændigheder, skal der tages udgangspunkt i en sammenlignelighedsanalyse. COVID-19 skaber en udfordring i at udføre en sammenlignelighedsanalyse, da COVID-19 skete i 2020 og koncernen mangler aktuelle markedsdata, som kan være anderledes end markedsdata fra tidligere år. Multinationale koncernselskaber og landenes skattemyndigheder skal derfor overveje nye praktiske tilgange til at adressere den manglende information til brug for en sammenlignelighedsanalyse.

Såfremt kontrollerede selskaber har indgået en eksisterende koncerntale med et fast afkast i low value adding back office funktioner i 2018-2023, der aflønnes med en mark op på 5 %, er der ikke krav om sammenlignelighedsanalysen under COVID-19 pandemien. Dette forudsætter, at faktum og de konkrete omstændigheder ikke er ændret. Derimod kan det være nødvendigt at udføre en sammenlignelighedsanalyse for 2020, såfremt armslængdeindtjeningen for det kontrollerede selskab bliver bestemt på årsbasis.

De informationskilder, som kan benyttes til at understøtte udførelsen af en sammenlignelighedsanalyse for 2020 og 2021, er i princippet enhver form for offentligt tilgængelig information om virkningen af COVID-19 på forretningen, industrien og den kontrollerede transaktion. OECD's COVID-19 vejledning oplister en væsentlig udvidelse af TP dokumentationsoplysninger, der kan være med til at estimere effekten af COVID-19 for de kontrollerede transaktioner. TP dokumentationsoplysningerne kan indebære en analyse af, hvordan salgsmængderne har ændret sig under COVID-19, en analyse af ændring

⁴⁰ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, vi.

i kapacitetsudnyttelse, specifikke oplysninger om ekstraordinære omkostninger og sammenligning af interne budgetterede data for salg, omkostninger og rentabilitet sammenlignet med de faktiske resultater.⁴¹ De lokale skattemyndigheder i landene kan være uenige om, hvordan informationskilderne skal læses.

Den mest pålidelige information til brug i en sammenlignelighedsanalyse er aktuelle oplysninger indhentet under samme periode som den kontrollerede transaktion. Pålidelig information kan være 2020 resultater sammenholdt med uafhængige selskaber med samme FAR-profiler i 2020. De oplysninger vil afspejle, hvordan uafhængige selskaber ville opføre sig i det samme økonomiske miljø. Det kan være udfordrende at bruge samtidige uafhængige transaktioner som en del af en sammenlignelighedsanalyse, hvis der anvendes prisfastsættelse efter TNMM. For regnskabsåret 2020 vil oplysninger tidligst være tilgængelige i midten af regnskabsåret 2021, hvorfor selskabskoncernerne er nødsaget til at anvende den tilgængelige finansielle information fra regnskabsårene 2016-2019. Informationen skal sammenlignes med de aktuelle årsoplysninger tilgængelig for at understøtte deres armslængdepriser.⁴²

Koncernselskaberne skal vurdere om indtjeningen skal være anderledes i 2020 og 2021 end tidligere år samt begrunde deres resultatfordeling. Der skal foreligge en begrundelse, hvis selskaberne vælger at et low risk salgsselskab skal have en TNMM tættere på 1. kvartil i stedet for medianen, eller hvis et low risk selskab skal bære et underskud. Koncernselskaberne skal derfor foretage en prisfastsættelse ud fra budgetter i 2020 og 2021, grundet den manglende markedssdata.

Skattemyndighederne vil foretage en test af det faktiske resultat i 2022, hvis koncernselskabet er udtaget til TP kontrol. I 2022 vil markedssdata om de uafhængige selskabers resultater i 2020 være til stede, når SKAT i en TP revision foretager en outcome test af koncernselskabets resultatfordelingen for 2020. Det giver en tidsmæssig asymmetri mellem de oplysninger som koncernselskabet har adgang til og skattemyndighedernes information.

OECD's COVID-19 vejledning omtaler fleksible muligheder i form af year-end-adjustments i koncernselskabernes skatteregnskaber for 2020. Her angives, at skatteregnskaber fra 2020 kan reguleres i årsregnskabet for 2020, skatteregnskabet for 2020 eller i årsregnskabet for 2021. Dette er ikke tilladt i Danmark, da selskaberne kun må ændre deres oplysninger til og med tidspunktet for fremsendelse af oplysningsskemaet for 2020. Et selskab som følger kalenderåret 1. januar 2020 til 31. december 2020 skal senest fremsende deres årsregnskab til Erhvervsstyrelsen 30. juni 2021. I denne tidsperiode er der endnu

⁴¹ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 9 - 11.

⁴² OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 14 - 16.

ikke aktuelle markedsdata til rådighed, når koncernen skal foretage year-end adjustment. OECD's COVID-19 vejledning angiver fleksibilitet i at foretage justeringer af 2020 i årsregnskabet for 2021, hvilket ikke er tilladt i Danmark, hvorfor der er behov for et styresignal fra SKAT om, at dette er tilladt.

Ved manglende tilgængelig information skal koncernselskaberne i god tro bestemme armlængdepriser under COVID-19. Koncernselskaberne skal dokumentere, at der er anvendt sammenligneligt materiale, der er tilgængeligt på tidspunktet for prisfastsættelsen, som beviser den økonomiske indvirkning af COVID-19, samt virkningen på efterspørgsel, produktion og forsyningskæder. Dette kan ske ved anvendelse af intern sammenlignelige eller ekstern sammenlignelige transaktioner.

Der kan ikke anvendes data fra andre kriser til at understøtte prisfastsættelsen. En sammenlignelighedsanalyse baseret på data fra den globale finanskrisen i perioden 2008-2009 vil dermed skabe væsentlige bekymringer, eftersom COVID-19 har haft en anden indvirkning på de økonomiske forhold sammenlignet med finanskrisen.

Koncernselskaber skal være opmærksomme på at sammenligne med selskaber, som har haft tilsvarende og lignende begrænsninger under COVID-19.⁴³ Lignende begrænsninger kan være regeringens statslige indgreb i form af begrænsning i at detailhandlen for forretninger under 5.000 m² skal holdes lukket fra 18. december 2020 til 1. marts 2021 og anvendelsen af regeringens kompensationspakker under COVID-19.⁴⁴

Det er muligt at foretage tabsgivende sammenlignelighedsanalyser. En sammenlignelighedsanalyse vil ikke blive afvist alene af det forhold, at selskaberne havde et tab i 2020 eller 2021. Det afgørende er, om selskaberne har de samme FAR profiler. En sammenlignelighedsanalyse for 2020 og 2021 kan derfor indeholde et tabsgivende uafhængigt selskab, når en præcis fastlæggelse for de faktiske forhold af transaktionen indikerer, at den anvendte data er pålidelig og sammenlignelig af hensyn til COVID-19's påvirkning.⁴⁵

OECD's COVID-19 vejledning afhjælper ikke, hvordan informationskilderne skal læses. Yderligere mangler koncernselskaberne aktuelle markedsdata om uafhængige selskaber, for at vurdere om indtjeningen og resultatfordelingen er som uafhængige parter ville have fastsat den under COVID-19. Koncernselskaberne bliver pålagt en øget omkostning for OECD's COVID-19 vejledningens udbygning af, hvad der skal indeholdes i TP dokumentationen. Der er behov for yderligere TP vejledning i form af

⁴³ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 21 - 28.

⁴⁴ Regeringen, Hjælpepakker til erhvervslivet forlænges i takt med restriktioner, udgivet 28. januar 2021.

⁴⁵ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 33.

en udvidet COVID-19 vejledning fra OECD. I Danmark er det ikke tilladt at foretage ændringer af 2020 efter tidspunktet for fremsendelse af oplysningsskemaet for 2020, hvorfor der er behov for et styresignal fra SKAT om, at dette er tilladt.

2.3.6.2 COVID-19 specifikke omkostninger

COVID-19 specifikke omkostninger er ekstraordinære omkostninger, som er relevante for koncernselskabernes driftsforhold under COVID-19. Det inkluderer udgifter til mundbind på arbejdspladsen og implementering af hjemmearbejdsordninger. Det kan være at et low risk salgsselskab, hvis medarbejdere er blevet hjemsendt som følge af COVID-19 skal benytte sig af en bærbar, et headset og muligheden for at ringe ud til potentielle kunder via Skype Business. Ved vurdering af, hvordan de ekstraordinære driftsomkostninger under COVID-19 skal fordeles mellem koncerninterne selskaber, er det vigtigt at overveje, hvordan ekstraordinære driftsomkostninger ville være fordelt mellem uafhængige selskaber, som operer under sammenlignelige omstændigheder.⁴⁶

For at afgøre hvilket selskab, der skal bære ekstraordinære omkostninger, skal der først foretages en præcis fastlæggelse af de faktiske forhold for den kontrollerede transaktion. Dette kræver en indikation af den, der har ansvaret for at udføre aktiviteter relateret til de ekstraordinære omkostninger, og som påtager sig risici relateret til disse aktiviteter. Dermed skal der foretages en grundig analyse før, det kan konkluderes, hvordan hele eller dele af driftsomkostningerne bør fordeles mellem koncernforbundne selskaber.⁴⁷

Yderligere skal det tillægges betydning, hvorvidt driftsomkostningerne er at betragte som ekstraordinære. Omkostninger, der vedrører langsigtede eller permanente ændringer i måden hvorpå selskabet opererer, er ikke ekstraordinære. Omkostninger, som ikke er ekstraordinære, kan være omkostninger til brug for hjemmearbejde i form af bærbar og headset blive permanent, hvis hjemmearbejde bliver mere almindeligt som et resultat af COVID-19.

COVID-19 vejledningen omtaler muligheden for omkostningsdækning af ekstraordinære omkostninger under COVID-19 uden avance. Hvis de lokale COVID-19 restriktioner er af kortere perioder, er der større sandsynlighed for at principalselskabet betaler. Hvis det er længere perioder med lokale restriktioner, hvor produktionen også stopper, skal en del af COVID-19 omkostninger tilgå low risk selskaberne. OECD's COVID-19 vejledning angiver ikke hvor stor en del, der skal betales af low risk

⁴⁶ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 47.

⁴⁷ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 48.

selskaberne. Her kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning, der behandler forholdet.

Det skal bemærkes, at COVID-19 kan have reduceret eller elimineret omkostninger. Disse omkostninger vil variere afhængigt af de underliggende omstændigheder i selskaberne, men kan omfatte lejeudgifter, de daglige driftsudgifter for et fysisk kontor og rejserelaterede udgifter. Hvis omkostninger til hjemmearbejde bliver centralt båret af et selskab i koncernen, kan det være hensigtsmæssigt at opkræve sådanne udgifter af de øvrige selskaber, som drager fordel af det underliggende produkt eller tjeneste, som udgiften vedrører.⁴⁸ Det kan være, hvis et koncernselskab har valgt at benytte sig af Microsoft Teams.

OECD's COVID-19 vejledning angiver, hvilke aspekter der skal indgå i vurderingen af, hvordan COVID-19 specifikke omkostningerne skal fordeles internt i koncernen. OECD's COVID-19 vejledning afhjælper ikke hvor stor en del af de COVID-19 specifikke omkostninger, som low risk selskaberne skal bære. Her kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning, der behandler forholdet.

2.3.6.3 Kan et low risk selskab påføres et økonomisk tab under COVID-19?

Resultatfordelingen i år før COVID-19 vil vise, at et principalselskab, der har de væsentligste funktioner, aktiver og risici var placeret højt på FAR-kurven og derfor berettiget til en høj aflønning.⁴⁹ Et low risk distributør og en kontraktproducent med reducerede funktioner, aktiver og risici var berettiget til en armslængde indtjening og et positivt forventet afkast beregnet ved en TNMM som en mark up på kontraktproducentens samlede omkostninger, og hvor salgsselskabet får en procentsats (f.eks. 3 %) af dets lokale salg.

Det er relevant at vurdere, hvordan en resultatfordeling i en koncern under COVID-19 skal foretages. Vurderingen angår, om principalselskabet fortsat skal bære markedsrisikoen og et eventuelt underskud, eller om en del af COVID-19 risikoen skal tildeles henholdsvis kontraktproducenten og/eller low risk distributøren. Der er ikke etableret en generel regel om at selskaber, der har en begrænset risiko ikke bør påtage sig et tab. Under alle omstændigheder vil det være nødvendigt at overveje de specifikke fakta og omstændigheder i forbindelse med fastlæggelse af, om et selskab med færre funktioner, aktiver og risiko kan lide tab på armslængdevilkår. Dette afspejles i OECD's TPG:⁵⁰

“Simple or low risk functions in particular are not expected to generate losses for a long period of time.”

⁴⁸ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 49.

⁴⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.51.

⁵⁰ OECD's TPG 2017, pkt. 3.64.

Ovenstående åbner muligheden for, at selskaber med simple eller lav risiko funktioner kan påføres tab på kort sigt. OECD havde påtænkt dette som et underskud som følge af opstartsomkostninger eller under negative konjunkturer. Ved vurderingen af om et selskab med færre funktioner, aktiver og risiko kan påføres et tab skal det indgå i vurderingen om selskabet har påtaget sig økonomiske risici. Det er en følge af, at fordelingen af risiko på armslængdevilkår mellem selskaberne påvirker, hvordan fortjeneste eller tab som følge af transaktionen skal fordeles.⁵¹ Et eksempel er, hvis en distributør med begrænset risiko har oplevet et fald i efterspørgsel som følge af COVID-19 og på armslængdevilkår påtager sig risikoen for nedgang i efterspørgsel. Her vil distributøren blive påført et tab forbundet med risikoen for nedgang i efterspørgsel.

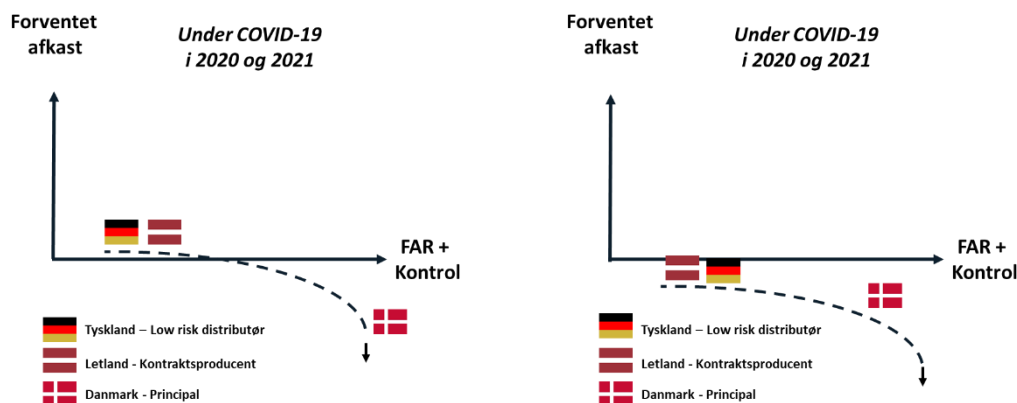
Rækkevidden af underskuddet som kan forekomme på armslængdevilkår er afhængig af en præcis fastlæggelse af de faktiske betingelser og økonomiske relevante forhold sammenlignet med sammenlignelige uafhængige transaktioner. Dette indebærer anvendelse af den samme prisfastsættelsesmetode, eksempelvis TNMM, til at vurdere armslængdeindtjeningen. Det kræver en sammenligning af distributører, og om eksterne selskaber under de samme omstændigheder ville påføre et tab som følge af en nedgang i efterspørgsel. I en sammenlignelig situation skal det vurderes om en nedgang i salg er utilstrækkeligt til at dække de faste omkostninger i selskabet. Modsat vil det ikke være passende for en distributør med begrænset risiko, som ikke påtager sig en risiko for nedgang i efterspørgsel eller øvrige risici, at bære en del af tabet, som følger af risikoen. En distributør med begrænset risiko, funktioner og aktiver, som ikke påtager sig en kreditrisiko, skal ikke bære et tab hidrørende fra kreditrisikoen.⁵²

Et low risk selskab kan under COVID-19 blive påført et underskud som følge af manglende indtjening til at dække lokale omkostninger i et varelager, eller en ændring i den koncerninterne kontrakt som følge af force majeure. Det kan være grundet nedgangen i efterspørgsel på varerne, hvis selskabet sælger varer til fysiske forretninger. Nedenfor er illustreret resultatfordelingen i en koncern som følge af et underskud i koncernen under påvirkning af COVID-19.

⁵¹ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 38 - 40.

⁵² OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 40.

Figur 7: Eksempler på resultatfordelingen i en principalstruktur ved negative forhold under COVID-19



Kilde: Egen tilvirkning

Ovenstående grafer viser en FAR-kurve, hvor principalselskabet i begge eksempler bærer en andel af underskuddet. FAR-kurven til venstre viser, at et low risk selskab har et lille positivt resultat, hvor de får en del af deres faste omkostninger dækket af hjælpepakker. Principalen giver en year-end adjustment på op til 1. kvartil i indtjeningsintervallet, hvilket er lavere end median indtjeningen.

FAR-kurven til højre viser et low risk selskab, som har påtaget sig risikoen for manglende efterspørgsel og dermed skal bære et underskud. Det kan være som følge af, at der ikke er tilstrækkeligt salg til at dække faste omkostninger som leje- og lønomkostninger. For principalselskabet i FAR-kurven til højre er tabet større hos low risk selskaberne, og der er lidt et mindre tab hos principalen.

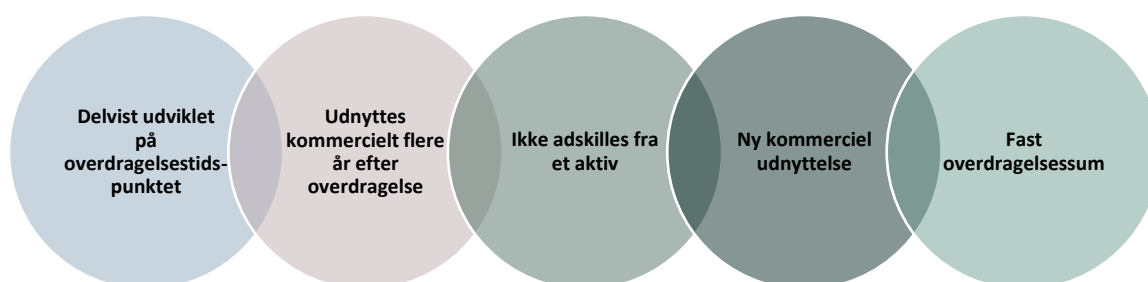
Resultatfordelingen afhænger af, hvor påvirket low-risk selskaberne og principalselskabet er under COVID-19. I vurderingen angår, hvor mange lokale COVID-19 restriktioner selskaberne er pålagt, og om landenes regeringer har givet selskaberne mulighed for at søge om hjælpepakker. Hvis de lokale skattemyndigheder accepterer, at low-risk selskaberne har et underskud i 2020 eller 2021, vil de i fremtiden kræve en større andel af residualindkomsten for at opveje underskuddene under COVID-19 og en eventuel fremtidig risiko.

Koncernselskaberne skal dokumentere de konkrete påvirkninger af COVID-19, og hvordan risikoen skal fordeles i koncernen, størrelsen af modtagne hjælpepakker, beløb og indregning heraf i koncernselskaberne. Der skal foreligge en begrundelse for koncernselskabets placering af low risk selskaber på FAR-kurven under COVID-19. I denne forbindelse afhjælper OECD's COVID-19 forhold, hvorvidt et low risk selskab kan påføres et økonomisk underskud.

2.4 Hard to Value Intangibles under COVID-19

Hard to Value Intangibles (HTVI) er et begreb, der dækker over immaterielle aktiver, som er svære at værdiansætte. Årsagen er, at der på transaktionstidspunktet ikke findes sammenlignelige transaktioner. Den forventede fremtidige indkomst fra det immaterielle aktiv eller forudsætningerne for værdiansættelsen af det immaterielle aktiv er meget usikker på transaktionstidspunktet. Omfattet af begrebet HTVI efter OECD's TPG kapitel 6 er illustreret nedenfor.⁵³

Figur 8: Hard to Value Intangibles efter OECD's TPG kapitel 6



Kilde: Egen tilvirkning

Ovenstående eksempler indebærer, at det er svært at forudse den fremtidige værdi af de immaterielle aktiver. Af denne årsag er der en stor usikkerhed forbundet med værdiansættelsen. Eksempler på immaterielle aktiver, som er svære at værdiansætte er opfindelse af ny robotteknologi, selvkørende cykler eller ny medicin.

Ved overdragelse af et HTVI vil uafhængige selskaber overveje en af tre prisreguleringsmekanismer. Den første prisreguleringsmekanisme er periodiske milepælsbetalinger, som regulerer muligheden for at kræve yderligere betaling på et tidspunkt, hvor visse specificerede milepæle er opnået med succes i forbindelse med den videre udvikling af de immaterielle aktiver. Yderligere er der mulighed for at indsætte en klausul om genforhandling, som angår muligheden for at genforhandle hele eller dele af aftale, som følge af uforudsigelige efterfølgende udviklingsrisiko. Endeligt kan der indsættes prisjusteringsklausuler, som regulerer muligheden for at foretage en justering i pris for at imødegå en høj usikkerhed i værdiansættelse af det immaterielle aktiv. En overdragelse af et HTVI kan også ske uden anvendelse af en prisreguleringsmekanisme.⁵⁴

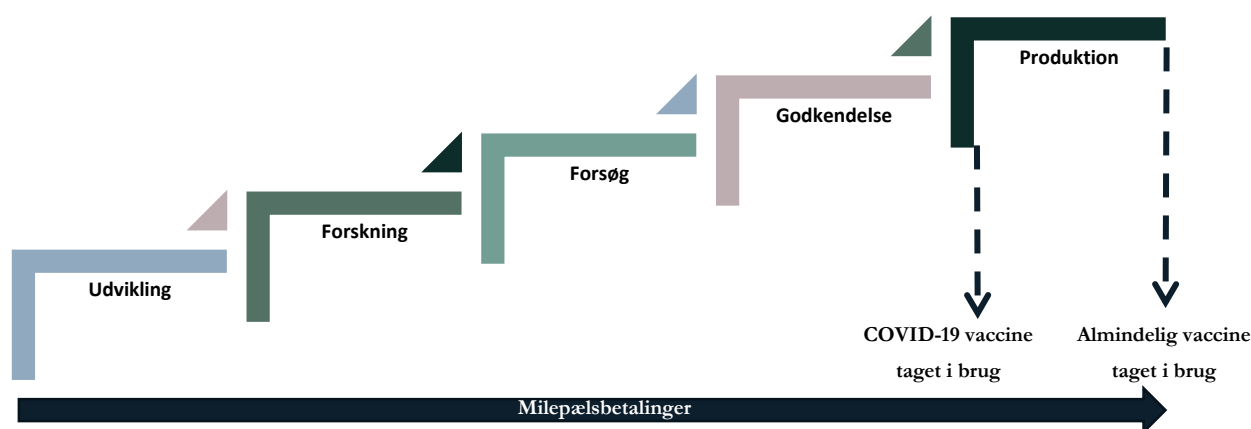
⁵³ OECD's TPG 2017, pkt. 6.189 - 6.190.

⁵⁴ OECD's TPG 2017, pkt. 6.183 - 6.185.

Et eksempel på et HTVI er den danske biotekkoncern Bavarian Nordic, som har udviklet en COVID-19 vaccine i 2020. Vaccinen er under udvikling for at kunne håndtere fremtidens COVID-19 varianter. Det er usikkert om deres vaccine bliver godkendt til medicinal brug, og hvornår godkendelsen vil gå igennem. Efterfølgende kan der være usikkerhed forbundet med, hvor længe COVID-19 vaccinen kan anvendes kommercielt.⁵⁵

I forbindelse med en overdragelse af et HTVI som COVID-19 vaccinen, er det relevant at anvende en prisreguleringsmekanisme, f.eks. muligheden for at foretage periodiske milepælsbetalinger, som illustreret nedenfor.

Figur 9: COVID-19's påvirkning af forventede periodiske milepælsbetalinger for COVID-19 vaccine



Kilde: Egen tilvirkning

Faserne for en COVID-19 vaccine er kortere, eftersom processen og godkendelse af vaccinen sker sideløbende, og flere COVID-19 vacciner er blevet nødgodkendt ud fra en begrundelse om folkesundhed.⁵⁶ For almindelige vacciner som influenzavaccine, kan processen vare op til ti år før, der er udviklet og godkendt en vaccine.⁵⁷ Ovenstående illustration viser også, at en COVID-19 vaccine er klar til at blive taget i brug en fase tidligere end for almindelige vacciner.

Skattemyndighederne kan have svært ved at vurdere koncernselskabernes værdiansættelse af et HTVI, som følge af asymmetrisk information mellem koncernselskaberne og skattemyndighederne. Denne asymmetriske information følger af, at selskabet kan have en viden om de immaterielle aktiver, som skattemyndighederne ikke har rådighed over. For at opveje asymmetrisk information har skattemyndigheden adgang til at benytte de realiserede resultater (ex post) til vurdering af, om

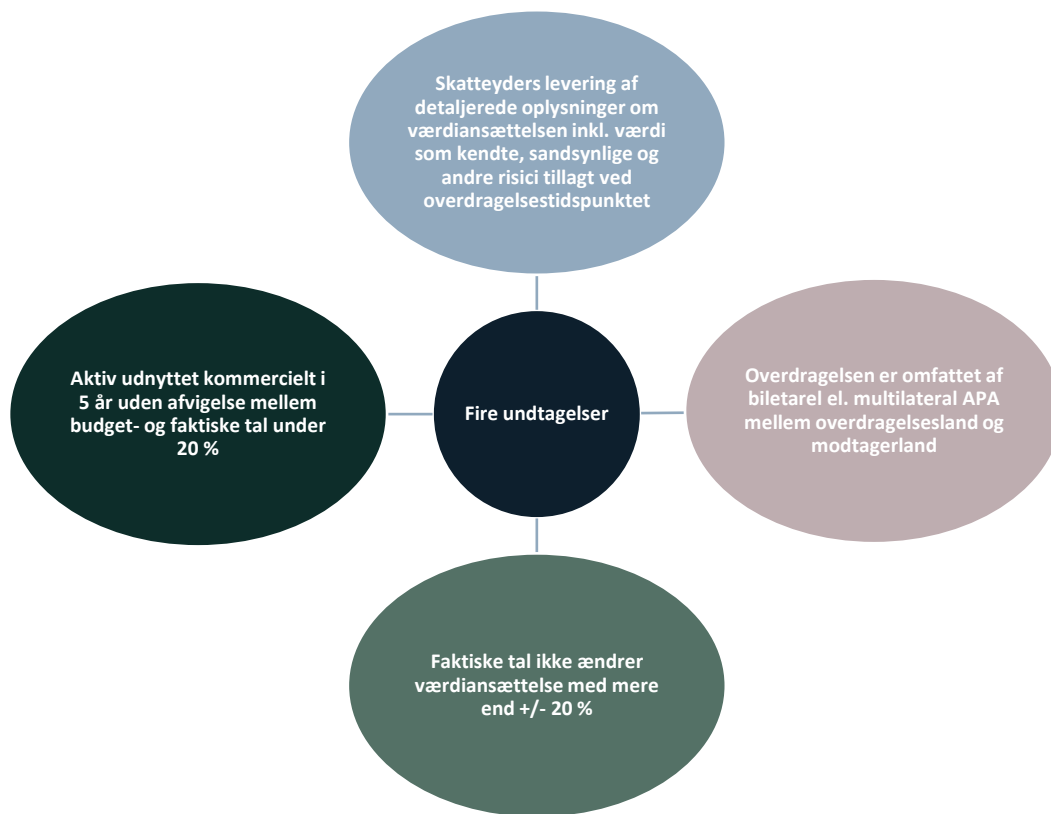
⁵⁵ TV2, Vi kommer ikke først, men vores vaccine bliver bedre end briternes, siger dansk forsker, udgivet 6. maj 2020.

⁵⁶ Europa-Kommissionen, Spørgsmål og svar vedrørende covid-19 vacciner i EU.

⁵⁷ Lægemiddelstyrelsen, Generelt om vacciner mod COVID-19

armslængdeprincippet er opfyldt ved værdiansættelse af HTVI'er.⁵⁸ Der er fire undtagelser til at skattemyndigheden kan benytte de faktiske resultater, når skattemyndigheden de efterfølgende år skal fastsætte en prisjustering af HTVI.⁵⁹ De fire undtagelser er illustreret nedenfor.

Figur 10: Fire undtagelser til anvendelse af ex post ved værdiansættelse af HTVI



Kilde: Egen tilvirkning

Den første undtagelse indebærer, at koncernselskabet skal levere pålidelig information for forskellen mellem de realiserede resultater (ex post) og budgettet (ex ante). Forskellen mellem tallene skal hidrøre fra uforudsigelige omstændigheder. Dette indebærer, at koncernselskabet ikke kunne tage COVID-19 i betragtning ved værdiansættelsen, hvis det omhandlede et HTVI overdraget i januar eller februar 2020. Hvis HTVI'et er blevet overdraget i marts 2020 er der krav til, at koncernselskabet har TP dokumentation for, hvordan COVID-19 kunne været taget i betragtning ved værdiansættelsen.

Den anden undtagelse omfatter, at HTVI'et skal være omfattet af en Advanced Pricing Agreement (APA). En APA er en forhåndsftale mellem to eller flere landes skattemyndigheder om en koncernintern transaktion og anvendes til at give koncernselskabernes sikkerhed for, at skattemyndighederne

⁵⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 6.192.

⁵⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.193.

anerkender fremtidige priser og vilkår samt mindsker risiko for fremtidige TP revisioner.⁶⁰ Det lægger op til en TP udfordring, om ændringer i de økonomiske forhold, som følge af COVID-19, påvirker eksisterende APA'er, og om hvilken indvirkning COVID-19 har på APA'er under forhandling.

2.4.1 COVID-19s påvirkning på eksisterende APA'er

OECD's COVID-19 vejledning angiver, at eksisterende APA'er og deres vilkår skal respekteres og opretholdes, medmindre der er opstået et brud på en afgørende forudsætning (critical assumptions), der fører til annullering eller revision af APA'en. En ændring af forretningsresultaterne i en periode påvirket af COVID-19 kan ikke i sig selv kvalificeres som et brud på en afgørende forudsætning.

Hvis koncernselskaberne ikke længere mener, at vilkårene i APA'en er passende, skal de henvende sig til de relevante skattemyndighederne på en gennemsigtig måde for at diskutere deres bekymringer. Ved en manglende overholdelse af de afgørende forudsætninger vil skattemyndighederne overveje vilkårene i APA'en, betingelserne for APA'en, gældende national lovgivning eller foretage et skøn. En krænkelse af en afgørende forudsætning kan have tre potentielle resultater.

Det første mulighed er, at APA'en kan være underlagt revision, hvilket betyder at APA'en er gældende i hele den foreslåede periode, men at der kan gælde forskellige vilkår før og efter de særlige COVID-19 påvirkede måneder. Den anden mulighed er annullering, hvorved forstås, at APA'en behandles som værende effektiv og i kraft, men kun frem til annulleringsdatoen. Endeligt er den tredje mulighed at APA'en tilbagekaldes og her behandles koncernselskaberne som om, APA'en aldrig var blevet indgået.⁶¹

Den mest hensigtsmæssige mulighed afhænger af de underliggende faktiske omstændigheder i sagen. En tilbagekaldelse kan kun ske, hvis der foreligger en vildledning, fejl eller undladelse, der kan henføres til koncernselskabets forsømmelse, skodesløshed eller forsætlig misligholdelse. Det kan ske, hvis COVID-19 har fjernet eller væsentligt reduceret forretningsaktiviteterne i APA'en.

Tidspunktet, for håndtering af vilkårene for eksisterende APA'er påvirket af COVID-19, er vigtig. Hvis væsentlige ændringer i økonomiske forhold fører til et brud på en eller flere afgørende forudsætninger, skal koncernselskaberne underrette de relevante skattemyndigheder så hurtigt som muligheden efter ændringen.⁶² Når de afgørende forudsætninger fra en APA overtrædes, er det vigtigt, at koncernselskabet indsamler og forsyner skatteforvaltningen med relevant dokumentation for at hjælpe skatteforvaltningen med at forstå de underliggende fakta og omstændigheder.⁶³

⁶⁰ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 108.

⁶¹ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 90-96.

⁶² OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 101-102.

⁶³ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 105.

2.4.2 COVID-19s påvirkning på APA'er under forhandling

For APA'er under forhandling angiver OECD's COVID-19 vejledning forskellige muligheder for at tage hensyn til de nuværende økonomiske forhold for 2020 og 2021. En af mulighederne er, at der kan aftales en kort APA periode, som dækker perioden påvirket af COVID-19 og en separat APA, der dækker perioden efter COVID-19. En anden løsning kan være at indgå en APA for hele regnskabsperioden, eksempelvis 2020-2024, som skal analyseres og rapporteres årligt, hvilket muliggør ændringer, når det er relevant. En tredje løsning kan være at forlænge APA-perioden for at afbøde de kortsigtede virkninger af COVID-19.

COVID-19 kan resultere i praktiske vanskeligheder for koncernselskaber og skattemyndigheder, som forhandler APA'er. En praktisk vanskelighed kan være Udenrigsministeriet, der fraråder rejser til hele verden eller at lokale skattemyndigheder midlertidigt arbejder hjemmefra. Skattemyndighederne og koncernselskaberne kan under COVID-19 anvende innovative og fleksible tilgange for at minimere forsinkelser i afslutningen af APA'er under forhandling. Det kan være virtuelle møder gennem Microsoft Teams og elektronisk deling af dokumentation via krypterede e-mails.⁶⁴

2.5 **Delkonklusion**

OECD's COVID-19 vejledning omtaler, at koncernenerne skal foretage en præcis fastlæggelse af, hvordan COVID-19 påvirker koncernen. COVID-19 vejledningen indeholder ikke en direkte vejledning om immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, hvorfor koncernen selv skal foretage indregningen af en positiv eller negativ ændring under COVID-19. COVID-19 har påvirket de immaterielle aktiver negativt eksempelvis i flybranchen for Københavns Lufthavn, SAS og Norwegian. COVID-19 kan have haft en positiv påvirkning eksempelvis for Postnord og Nemlig, som har øget deres omsætning under COVID-19. I forhold til DEMPE-funktionerne er særligt udnyttelsen af de immaterielle aktiver blevet forbedret eller begrænset som følge af lokale COVID-19 restriktioner. Forbedringer kan være tøjbrandet Shaping New Tomorrow og videokonferenceplatformen Zoom, som har haft en øget omsætning under COVID-19. For fysiske forretninger, har der været begrænsninger i at sælge produkter til forbrugerne.

COVID-19 kan betegnes som en femte klassificering af risiko for immaterielle aktiver, som har ændret forbrugernes købsadfærd. OECD's COVID-19 vejledning afhjælper ikke, om koncernselskaberne kan påberåbe force majeure under COVID-19. For at koncernselskaberne kan påberåbe sig force majeure kræver det en grundig TP analyse med inddragelse af uafhængige selskaber. Dette er aktuelle

⁶⁴ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 109-112.

informationer, som ikke er tilgængelige for koncernselskaberne før midten af 2021. Her kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning, der behandler forholdet.

Koncernselskabernes resultatfordeling under COVID-19 skal ifølge OECD's COVID-19 vejledning anvende aktuel information indhentet under samme periode som den kontrollerede transaktion. Oplysningerne skal angive den økonomiske indvirkning af COVID-19 fra selskaber, der har haft tilsvarende eller lignende begrænsninger under COVID-19. Der må ikke anvendes data fra andre kriser, eksempelvis finanskrisen. Der kan ikke anvendes markedsdata fra tidligere år, eksempelvis 2016-2019, hvorfor koncernen skal vurdere, hvor indtjeningsintervallet for low risk selskaber skal være.

Danske koncernselskaber står overfor en problematik, da OECD's COVID-19 vejledning angiver, at der skal ydes fleksibilitet i at foretage year-end-adjustments i koncernernes skatteregnskaber for 2020 ved at foretage reguleringer i årsregnskabet for 2020, skatteregnskabet for 2020 eller årsregnskabet for 2021. Dette er ikke tilladt i Danmark, da resultatfordelingen i koncernen kun kan ændres frem til tidspunktet for fremsendelse af oplysningsskemaet for 2020. Denne problematik løser OECD's COVID-19 vejledning ikke, og der kan være behov for et styresignal fra SKAT om, at ændringer i skatteregnskabet efter tidspunktet for fremsendelse af oplysningsskemaet er tilladt i Danmark under COVID-19.

OECD's COVID-19 vejledning angiver, at ekstraordinære omkostninger skal tildeles det selskab, som har ansvaret og risici for at udføre aktiviteter relateret hertil. Ekstraordinære omkostninger skal vurderes i den konkrete situation, og kan være omkostninger som er kortsigtede og midlertidige omkostninger, eksempelvis omkostninger til Microsoft Teams, til bærbare computere og øvrig teknisk udstyr til brug på et midlertidigt hjemmekontor. Hvis de lokale COVID-19 restriktioner er af kortere perioder, er der større sandsynlighed for at principalselskabet betaler, og hvis det er længere perioder med lokale restriktioner, hvor produktionen også stopper, skal en del af COVID-19 omkostninger tilgå low risk selskaberne. OECD's COVID-19 vejledning angiver ikke hvor stor en del, der skal betales af low risk selskaberne. Her kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning, der behandler forholdet.

Der er en COVID-19 TP udfordring, hvordan resultatfordelingen i en principalstruktur skal være. OECD's COVID-19 vejledning angiver, at der ikke er etableret en generel regel om, at selskaber med begrænset risiko ikke bør påtage sig et tab. Et low-risk selskab kan under COVID-19 have et lille positivt resultat, eller de kan påføres et underskud for de risici, selskabet bærer. Et low risk selskabet som skal bære et tab vil øge kravene til en højere indtjening efter COVID-19. Her afhjælper OECD's COVID-19 vejledning, at et low risk selskab kan påføres et økonomisk underskud, hvis sammenlignelighedsanalysen viser et uafhængigt selskab med den samme FAR-profil som det testede selskab.

For HTVI er det under COVID-19 relevant at anvende en prisreguleringsmekanisme, eksempelvis milepælsbetalinger ved udvikling af en COVID-19 vaccine. Der skal ved fastsættelse af prisen leveres pålidelig dokumentation for at COVID-19 er taget i betragtning ved værdiansættelsen under COVID-19, eller at HTVI'et er omfattet af en APA. OECD's COVID-19 afhjælper, hvilken påvirkning COVID-19 har på eksisterende APA'er og er nået frem til COVID-19 ikke i sig selv kan kvalificeres som et brud for en afgørende forudsætning. For eksisterende APA'er omtaler OECD's COVID-19 vejledningen mulighed for revision, annullering og tilbagekaldelse, hvis COVID-19 har fjernet eller væsentligt reduceret forretningsaktiviteterne i APA'en. For APA'er under forhandling kan der aftales en separat APA for perioden påvirket af COVID-19.

3 TP udfordringer ved koncerninterne omstruktureringer under COVID-19

Dette kapitel undersøger, hvilke TP udfordringer COVID-19 har medført for anvendelse af OECD's TPG kapitel 9 om koncerninterne omstruktureringer, og hvornår der skal ske kompensation. Herunder hvorvidt OECD's COVID-19 vejledning og OECD's notat af 3. april 2020 om ledelsens sæde afhjælper disse forhold.

Kapitlet indeholder to afsnit og vil blive afsluttet med en delkonklusion. Afsnittene omhandler TP udfordringer ved koncerninterne omstruktureringer og for kompensation ved en koncernintern omstrukturering under COVID-19. Løbende vil COVID-19 udfordringerne, OECD's COVID-19 vejledning og OECD's notat af 3. april 2020 om ledelsens sæde blive inddraget.

3.1 Koncerninterne omstruktureringer under COVID-19

En koncernintern omstrukturering er en grænseoverskridende reorganisering af kommercielle og økonomiske forbindelser mellem koncerninterne selskaber. En koncernintern omstrukturering vil ofte indebære en centralisering af immaterielle rettigheder, risici eller funktioner med indkomstpotentiale. Yderligere kan en koncernintern omstrukturering komme til udtryk gennem overførsel af immaterielle aktiver, aktivitet, opsigelse eller væsentlig genforhandling af eksisterende koncerninterne aftaler, hvor indkomstpotentiale overdrages.

En omstrukturering bliver typisk ledsaget af en omfordeling af indkomstpotentialet blandt selskaberne i en multinational koncern. Denne omfordeling af indkomstpotentialet skal være i overensstemmelse med armslængdeprincippet og være tilsvarende den fortjeneste, som uafhængige selskaber ville have betalt i en sammenlignelig transaktion.

Omstrukturering kan være en følge af, at selskaberne ønsker at specialisere sig eller bringe nogle af deres aktiviteter til ophør i form af nedskæringer eller lukning af aktiviteter. Det kan være relevant under COVID-19, hvor hotelbranchen, rejsebranchen eller fysiske detailforretninger efter regeringens påbud er blevet nødsaget til at lukke deres aktiviteter ned i flere midlertidige perioder.⁶⁵

En omstrukturering kan følge af et ønske om at maksimere synergier, opnå stordriftsfordele eller for at strømline styringen af forretningsområder og forbedre effektiviteten i selskabernes forsyningskæde.⁶⁶ GLS og Postnord er eksempler på selskaber, der kan have et ønske om at have flere pakkeshops og lager, eller ansætte flere medarbejdere for at kunne følge med efterspørgslen.⁶⁷

⁶⁵ Pressemøde om COVID-19 den 16. december 2020.

⁶⁶ OECD's TPG 2017, pkt. 9.1 - 9.6

⁶⁷ Transportmagasinet, Postnord søger hænder til ny pakkesatsning, udgivet 11. februar 2021.

Under COVID-19 kan der være særlige TP udfordringer, som koncernselskaberne skal være opmærksomme på. TP udfordringer kan være restaurationsbranchen og detailhandlen, som er blevet pålagt at lukke deres forretninger for fysiske kunder. De berørte selskaber oplever et fald i deres omsætning og kan have svært ved at få dækket deres faste omkostninger i form af lejeomkostninger og lønninger. COVID-19 har medført ændringer for, hvor ledelsesmedlemmer træffer deres beslutninger. Regeringen har siden den 18. december 2020 opfordret arbejdsgivere til at hjemsende deres medarbejdere på ny,⁶⁸ og det kan have medført at beslutninger, der før blev truffet i andre lande, nu skal træffes i Danmark og vice versa.

Dette lægger op til en diskussion af, om en opsigelse eller væsentlig genforhandling af koncerninterne aftaler og ændring af ledelsens sæde grundet COVID-19 kan anses som en koncernintern omstrukturering.

3.1.1 Opsigelse eller væsentlig genforhandling som følge af COVID-19

Uafhængige selskaber kan som følge af COVID-19 forsøge at genforhandle vilkår i deres eksisterende aftaler. COVID-19 vejledningen opdeler det i mindre justeringer som f.eks. en midlertidig tilpasning af betalingsvilkår og så større ændringer, hvor der flyttes indkomspotentiale knyttet til aktivitet, ansatte, aftaler og aktiver. Under hensyn til COVID-19 kan uafhængige selskaber have interesse i at genforhandle eller ændre klausuler i deres kontrakt. Et uafhængigt selskab vil kun betale compensationen, hvis selskabet modtager en mulighed for at øge den fremtidige indtjening.

På samme måde kan koncernselskaber revidere deres interne aftaler. Hvorvidt en genforhandling af en intern aftale repræsenterer begge selskabers interesse i transaktionen, kræver en nøje overvejelse af de langsigtede effekter på selskabernes indtjeningspotentiale, som indeholder en normaliseret periode efter COVID-19. Under COVID-19 kan et selskab acceptere at ændre en transaktion, for at undgå at en nøgleleverandør går konkurs, og med det formål at maksimere fortjenesten på længere sigt.

Påberåbelse af force majeure klausul, opsigelse eller øvrig revidering af en koncernintern aftale kan påvirke fordelingen af tab og COVID-19 specifikke omkostninger mellem koncernforbundne selskaber. En opsigelse eller revidering af en intern aftale kan anses som en koncernintern omstrukturering, hvis der sker en omfordeling af koncernselskabernes funktioner, aktiver og risici. En ændring skal foretages med forsigtighed og med understøttet TP dokumentation, der beskriver, hvordan ændringen af kontrakten i er overensstemmelse med armslængdeprincippet.⁶⁹

⁶⁸ Pressemøde om COVID-19 den 16. december 2020.

⁶⁹ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 37 - 46.

Overdragelse af aktiver, aktivitet og opsigelse eller væsentlig genforhandling, hvor indkomstpotentiale overdrages under COVID-19, er en koncernintern omstrukturering. OECD's COVID-19 vejledning kræver, at selskaberne foretager en grundig vurdering, og dokumenterer det forretningsmæssige rationale for den interne omstrukturering. Omstruktureringen skal angå forhold som uafhængige parter ville have accepteret. OECD's COVID-19 vejledning omtaler skepsis, hvis der alene er en henvisning til COVID-19 forholdene uden TP dokumentation.

3.1.2 Ændring af ledelsens sæde som følge af COVID-19

De danske skattemyndigheder udgav den 3. juli 2020 et styresignal på baggrund af OECD's notat af 3. april 2020. I styresignalet erklærede SKAT sig enig i OECD's konklusioner om, hvordan grænseoverskridende aktivitet skal behandles for rejserestriktioner og regeringens anbefalinger om hjemmearbejde under COVID-19.

Afgørelsen, af om et selskab har ledelse i Danmark, beror på en konkret vurdering af de faktiske forhold i forbindelse med de strategiske vigtige beslutninger i selskabet. Ved den vurdering lægges der vægt på, hvem der foretager den daglige ledelse af selskabet. Det er stedet, hvor ledelsens beslutninger reelt bliver truffet, der er afgørende for placering af ledelsens sæde.

Efter OECD's notat af 3. april 2020 er ledelsens sæde der, hvor ledelsen *normalt* afholder møder, og der hvor de *normalt* udfører deres beslutninger. Dette indebærer, hvor ledelsen under normale omstændigheder ville have foretaget beslutninger i selskabet, og hvor selskabets hovedkvarter er beliggende.⁷⁰

Ifølge Skattestyrelsens styresignal af 3. juli 2020 og OECD's notat af 3. april 2020 anses ledelsens sæde ikke som flyttet. Dette gælder dog kun, hvis selskabets reelle ledelse er ramt af COVID-19 rejserestriktioner, og derfor er nødsaget til at træffe beslutninger i en anden jurisdiktion, end de sædvanligvis ville gøre, grundet den midlertidige og ekstraordinære karakter.⁷¹ Nedenfor er angivet eksempler på, perioder der er omfattet af begrebet *midlertidig* og *ekstraordinær karakter*.

⁷⁰ OECD's notat af 3. april 2020, pkt. 18.

⁷¹ OECD's styresignal af 3. juli 2020.

Figur 11: Eksempler på midlertidig og ekstraordinær karakter i Danmark som følge af COVID-19 restriktioner

Midlertidig og ekstraordinære karakter	Gældende fra
Opfordring til hjemmearbejde	11. marts 2020 til 29. maj 2020 ⁷² 19. september 2020 til 5. april 2021 ⁷³
Rejserestriktioner	13. marts 2020 til 5. april 2021 ⁷⁴
Risikoniveau 5	18. december 2020 til 1. marts 2021 ⁷⁵

Kilde: Egen tilvirkning

Ovenstående eksempler anses ikke som en ny placering af ledelsens sæde, hvorfor beskattningen fortsat skal ske i det oprindelige land, hvor ledelsen under normale omstændigheder ville have foretaget deres beslutninger i selskabet, hvis der ikke forelå COVID-19. Koncernselskaberne kan fortsætte deres drift under COVID-19 uden at risikere exit-beskatning for en midlertidig flytning af ledelsens sæde. Her er OECD's notat af 3. april 2020 og SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde tilstrækkelig til at afhjælpe forholdet. Koncernselskaberne skal selv fortolke, hvad der anses som midlertidig og ekstraordinær karakter.

3.2 Kompensation ved intern omstrukturering under COVID-19

For at vurdere om armslængdeprincippet er blevet anvendt ved en koncernintern omstrukturering, skal der ske identifikation af de kommercielle og økonomiske forhold mellem de koncerninterne selskaber, der er involveret i omstruktureringen. I forbindelse med identifikation af de kommercielle og økonomiske forhold mellem koncernselskaberne er det relevant at analysere tre aspekter, som illustreret nedenfor:⁷⁶

Figur 12: De tre aspekter for fastsættelse af kompensation ved en koncernintern omstrukturering under COVID-19



Kilde: Egen tilvirkning

⁷² Pressemøde om COVID-19 den 11. marts 2020.

⁷³ Pressemøde om COVID-19 den 18. september 2020.

⁷⁴ Pressemøde om COVID-19 den 13. marts 2020.

⁷⁵ Pressemøde om COVID-19 den 16. december 2020 og 24. februar 2021.

⁷⁶ OECD's TPG 2017, pkt. 9.13 - 9.14.

3.2.1 Præcis fastlæggelse af transaktionen omfattet af omstruktureringen under COVID-19

Det er vigtigt præcist at fastlægge de faktiske forhold i de transaktioner, der opstår mellem det omstrukturerede selskab og det modtagne selskab i koncernen. Det kan være størrelse af ændringen, overførte immaterielle aktiver, aktivitet og kontrakter samt en eventuel armlængdekompensation, som skal betales til det afgivende koncernselskab. Det kan også være hvem der skal bære kompensationen ved omstruktureringen.⁷⁷

Udgangspunktet for den koncerninterne omstrukturering er den skriftlige kontrakt, som er udformet af koncernen. Den skriftlige kontrakt indeholder kontraktvilkår, som beskriver roller, ansvar og rettigheder af de påvirkede koncernselskaber i den interne omstrukturering under omstruktureringen, og i hvilket omfang disse rettigheder og forpligtelser bliver ændret som et resultat af omstruktureringen.⁷⁸ Det skal også vurderes, om der er sket opsigelse eller væsentlig genforhandling af kontrakterne under COVID-19. Der er krav i master file og local file, at enhver omstrukturering skal dokumenteres og ske på armlængdevilkår.

3.2.2 Forretningsbegrundede årsager og fordele fra omstruktureringen under COVID-19

COVID-19 kan være en forretningsbegrundet årsag for at foretage en koncernintern omstrukturering. Det kan være en følge af, at koncernselskabet vil foretage tilpasninger af COVID-19's negative effekter. En tilpasning kan være grundet at et koncernselskab er ramt af COVID-19 restriktioner, hvorved produktionen er gået helt eller delvist i stå, og at koncernen står overfor et negativt resultat.

Fordelen ved at foretage en koncernintern omstrukturering under COVID-19 er, at koncernselskabet kan centralisere dets immaterielle aktiver i et udenlandsk koncernselskab, hvor omkostningsniveauet er lavere i modtagerlandet end i det omstrukturerede land, eksempelvis lavere lønomkostninger og lejeomkostninger.

Koncernselskaber som i 2020 eller 2021 er ramt af COVID-19 restriktioner og foretager en koncernintern omstrukturering, skal i deres TP dokumentation angive en forklaring på koncernens forventninger til fremtidig indtjening og en begrundelse for flytning af de immaterielle aktiver. Begrundelsen skal også angå i hvilket omfang, der er modtaget lokale hjælpepakker, den regnskabsmæssige behandling og detaljer om lokale COVID-19 restriktioner, der har påvirket prisfastsættelsen.⁷⁹

⁷⁷ OECD's TPG 2017, pkt. 9.16.

⁷⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 9.18.

⁷⁹ OECD's COVID-19 vejledning, pkt.11.

3.2.3 Andre realistiske muligheder under COVID-19

Armslængdeprincippet er baseret på, at uafhængige selskaber vil vurdere vilkårene for en potentiel transaktion og sammenligne transaktionen med øvrige realistiske muligheder, som er tilgængelige for dem. Dermed skal selskaberne i en koncern overveje, hvorvidt der foreligger andre realistiske og tilgængelige muligheder i forbindelse med fastlæggelse af vilkårene for sammenlignelighedsanalysen.⁸⁰ En overvejelse kan angå, hvordan uafhængige selskaber ville allokere myndighedens hjælpepakker under COVID-19, som behandlet nedenfor.

3.2.3.1 *Myndighedernes hjælpepakker under COVID-19*

Det er angivet i OECD's COVID-19 vejledning, at det vil være i strid med armslængdeprincippet at antage, at en modtagelse af regeringens hjælpepakker i et lokalt land vil påvirke prisen på en præcis fastlæggelse af de faktiske forhold for den kontrollerede transaktion uden at udføre en sammenlignelighedsanalyse.⁸¹

Det kan variere, i hvilket omfang modtagelse af hjælpepakker er et økonomisk forhold. Eksempler på økonomiske forhold kan være løntilskud eller muligheden for at optage et lån fra staten. Her er der mulighed for en direkte påvirkning af den kontrollerede transaktion og sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber.⁸² Hvis hjælpepakker kan betragtes som en økonomisk relevant forhold, skal koncernselskaberne evaluere og notere virkningen af den præcise fastlæggelse af den kontrollerede transaktion og udføre sammenlignelighedsanalysen. Vurderingen af om hjælpepakker skal betragtes som et økonomisk relevant forhold skal inkluderes som en del af TP dokumentationen, der understøtter analysen for intern prisfastsættelse.⁸³

Nogle af de aspekter, der skal overvejes til fastsættelse af armslængdekompensation ved modtagelse af hjælpepakker er tilgængeligheden, formål, varighed og andre betingelser, som regeringen pålægger for at kunne modtage hjælpepakker.⁸⁴ I Danmark har regeringen tilbudt kompensationspakker, hvor der er mulighed for at hjemsende medarbejdere og give dem lønkompensation på mellem 75-90 % af deres indtægt⁸⁵ og på samme måde kan brancher ramt af COVID-19 restriktioner få op til 80 % af deres faste omkostninger dækket.⁸⁶ Kompensationspakkerne indeholder krav til selskaberne og dækker forskelligt afhængig af, hvor stor en omsætning selskaberne har under COVID-19.

⁸⁰ OECD's TPG 2017, pkt. 9.27.

⁸¹ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 73.

⁸² OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 68.

⁸³ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 69.

⁸⁴ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 74.

⁸⁵ Erhvervsstyrelsens vejledning om Lønkompensation.

⁸⁶ Erhvervsministeriet, Nu genåbner den generelle kompensationsordning for faste omkostninger, udgivet 11. januar 2021.

Landene, herunder Danmark, vil ikke have at hjælpepakkerne ender i skattely. Formålet med hjælpepakkerne er at støtte de lokale aktiviteter i landet, og der må ikke foretages kommercielle irrationelle transaktioner til skattely. I Danmark har Lagkagehuset offentligt tilkendegivet den 17. maj 2020, at de ikke foretager skattely.⁸⁷

I mangel af pålidelige sammenlignelig information om, hvordan uafhængige selskaber allokerer hjælpepakker, skal der udvises forsigtighed ved vurdering af, om en påstået deling af hjælpepakker mellem koncernselskaberne gennem en koncernintern omstrukturering repræsenterer en armslængdekompensation.⁸⁸

OECD's COVID-19 vejledning afhjælper forholdet om, at støtteordninger skal kompenseres for, hvis de kan defineres som et økonomisk forhold. Der skal i vurderingen indgå en TP dokumentation, som understøtter analysen for den interne prisfastsættelse. OECD's COVID-19 vejledning angiver ikke, hvordan hjælpepakkerne skal indgå i en sammenlignelighedsanalyse, hvorfor der kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning.

3.3 Delkonklusion

Overførsel af immaterielle aktiver, aktivitet, opsigelse eller væsentlig genforhandling af aftaler, hvor indkomspotentiale overdrages under COVID-19 er en koncernintern omstrukturering. Her skal koncernforbudne selskaber i TP dokumentationen angive, hvordan overførsel af immaterielle aktiver, aktivitet og ændring af koncerninterne kontrakter er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Dette er understøttet af OECD's COVID-19 vejledning som kræver, at selskaberne foretager en grundig vurdering og dokumenterer det forretningsmæssige rationale for den interne omstrukturering. Omstruktureringen skal angå forhold som uafhængige parter ville have accepteret. OECD's COVID-19 vejledning omtaler skepsis, hvis der alene er en henvisning til COVID-19 forholdene, hvilket betyder at danske moderselskaber skal udarbejde TP dokumentation, der konkret angiver, hvordan COVID-19 har påvirket koncernen.

Koncernselskaberne kan fortsætte deres drift under COVID-19 uden at risikere exit-beskatning for en midlertidig flytning af ledelsens sæde. En midlertidig ændring af ledelsens sæde, anses ikke som en koncernintern omstrukturering, hvis den er af ekstraordinær karakter. Her har OECD's notat af 3. april 2020 og SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde afhjulpet forholdet. Hvad der anses som

⁸⁷ Berlingske, Virksomheder hængt ud for skattely tager til genmæle: Nu er det nok!, udgivet 17. maj 2020.

⁸⁸ OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 79.

midlertidig og ekstraordinær karakter er ikke fuldstændigt klarlagt, men kan være perioder, hvor den reelle ledelse er ramt af rejserestriktioner.

Kompensation ved en koncernintern omstrukturering under COVID-19 skal undergå en præcis fastlæggelse af transaktionen. Det indebærer en vurdering af om ændring af aftaler kan involvere flytning af immaterielle aktiver og om aktivitet er blevet opsagt eller væsentligt genforhandlet under COVID-19. Yderligere skal der angives de forretningsbegrundede årsager for omstruktureringen i TP dokumentationen. Det kan være hvorvidt koncernselskabet har været ramt af COVID-19 restriktioner og en angivelse af koncernens forventninger til fremtidig indtjening. Endeligt skal der angives om koncernselskabet har været underlagt andre realistiske muligheder til fastlæggelse af vilkårene for sammenlignelighedsanalysen. Det kan være om regeringernes hjælpepakker i et lokalt land vil påvirke kompensationen.

OECD's COVID-19 vejledning angiver, at hjælpepakker skal kompenseres for, hvis de kan defineres som et økonomisk forhold. Ved mangel af pålidelig sammenlignelig information skal der udvises forsigtighed ved vurdering af om en påstået deling af hjælpepakker er foretaget på armslængdevilkår og mod armslængdekompensation. Landene kan være uenige om det beløbsmæssige omfang for kompensationen og ønsker at hjælpepakkerne bliver lokalt i landene for at undgå at lokale hjælpepakker overføres til koncernselskaber i skattely. Koncernen skal vurdere om deres interne transaktioner bliver godkendt af de lokale skattemyndigheder. OECD's COVID-19 vejledning angiver ikke, hvordan hjælpepakkerne skal indgå i en sammenlignelighedsanalyse, hvorfor der kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning.

4 GymZone koncernen – egenkonstrueret virksomhedscase

Viden fra ovenstående kapitler illustreres i en egenkonstrueret virksomhedscase om COVID-19's TP påvirkning af et dansk moderselskab, som overfører immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering. Koncernselskabet har regnskabsperiode fra den 1. marts 2020 til den 28. februar 2021.

Kapitlet indeholder seks afsnit og vil blive afsluttet med en delkonklusion. De første afsnit omhandler en beskrivelse af GymZone koncernen, de økonomiske omstændigheder på fitnessmarkedet før COVID-19, forretningsstrategi og egenskaber ved udvikling af ny træningsmaskine før COVID-19 og fitnessmarkedet og hjemmetræning under COVID-19. De resterende afsnit omhandler en 6-trins risikoanalyse af GymZone's transaktion med immaterielle aktiver før COVID-19 og koncernintern omstrukturering af GymZone koncernen den 1. marts 2020. Løbende vil GymZone koncernens COVID-19 TP udfordringer og påvirkninger blive behandlet.

4.1 Beskrivelse af GymZone koncernen

Det danske moderselskab GymZone A/S blev stiftet i 2016 med fokus på at sælge fitnessudstyr og -maskiner til fitnessbranchen i Vesteuropa. GymZone er et velkendt mærke, særligt kendt indenfor B2B (Business to Business) for kvalitets fitnessudstyr og -maskiner til fitnesscentre. Forbrugerne ser GymZone A/S' maskiner i mange af landenes fitnesscentre i Vesteuropa, og logoet er meget genkendeligt. Nedenfor er illustreret GymZone's logo, som er placeret på alle GymZone A/S' maskiner.

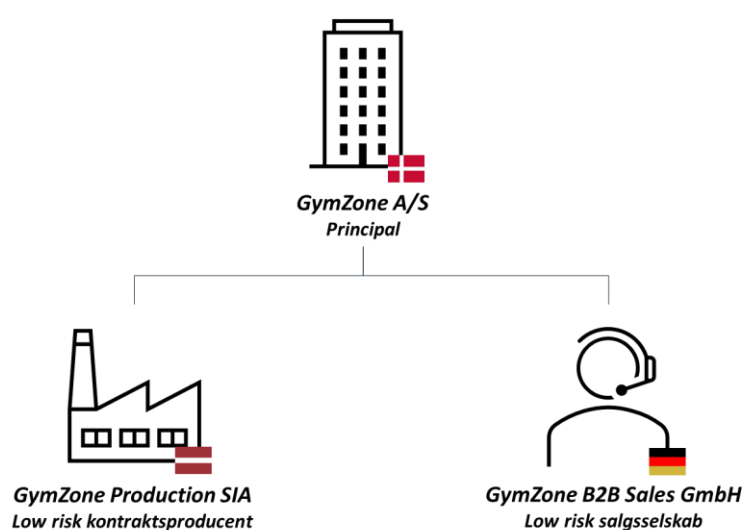
Figur 13: GymZone koncernens logo og firmanavn



Kilde: Egen tilvirkning

GymZone koncernen består af det danske moderselskab GymZone A/S, som ejer 100 % af det tyske salgsselskab GymZone B2B Sales GmbH og kontraktproducenten GymZone Production SIA i Letland. Det danske moderselskab stod tidligere for al salg i GymZone koncernen, men siden 2018 er salget af deres fitnessudstyr og -maskiner B2B udvidet til Tyskland gennem GymZone B2B Sales GmbH. Produktionen var tidligere i Danmark, men i 2017 blev rutineproduktion overført til Letland hos GymZone Production SIA. Fælles for datterselskaberne er, at de er low-risk selskaber, som udfører rutinefunktioner for det danske moderselskab. GymZone koncernens selskabsstruktur er illustreret nedenfor.

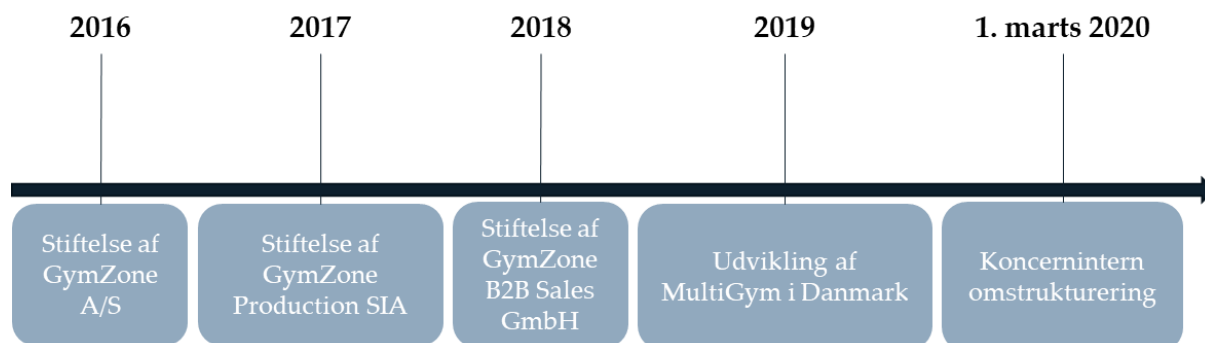
Figur 14: GymZone koncernens selskabsstruktur for den interne omstrukturering 1. marts 2020



Kilde: Egen tilvirkning

Den historiske udvikling af GymZone koncernen er illustreret nedenfor.

Figur 15: Tidslinje over GymZone koncernens udvikling fra stiftelse til den interne omstrukturering 1. marts 2020



Kilde: Egen tilvirkning

4.2 Beskrivelse af økonomiske omstændigheder på fitnessmarkedet før COVID-19

Det vesteuropæiske marked for fitnesscentre har haft vækst i årene 2017-2019. Danmark er repræsentativ for den vesteuropæiske udvikling. I 2017 var der 1.357 fitnesscentre i Danmark. I årene 2018 og 2019 kom der yderligere 33 og 31 nye fitnesscentre. Dette er en årlig vækst på 2 % for nye fitnesscentre i Danmark i perioden 2017-2019. Dette er illustreret i nedenstående tabel.

Figur 16: Antallet af samlede fitnesscentre i Danmark i 2017-2019

	2017	2018	2019
Antal fitnesscentre i Danmark	1.357	1.390	1.421

Kilde: Egen bearbejdning⁸⁹

GymZone koncernen har i årene før COVID-19 været en af de største udbydere af fitnessudstyr- og maskiner til fitnessbranchen i Vesteuropa på B2B markedet. I perioden 2017-2019 har der årligt været en vækst i antallet af nye fitnesscentre, hvilket også har haft en positiv påvirkning på GymZone koncernens indtjening, som har haft et større overskud i perioden.

I 2019 har 51 % af befolkningen dyrket motion på egen hånd, hvorimod 24 % af den danske befolkning dyrkede motion i et fitnesscenter.⁹⁰ GymZone A/S har længe været i B2B markedet, men kun 24 % af den danske befolkning dyrker motion i et fitnesscenter. Derfor ser GymZone A/S et uudnyttet potentiale i B2C markedet hvor op til 51 % af befolkningen dyrker motion på egen hånd. GymZone A/S har således et ønske om at foretage en forretningsudvidelse med salg af deres fitnessmaskiner til B2C. Dette har medført, at GymZone koncernen i 2019 har sat fokus på et nyt forretningsområde og udviklet MultiGym for at komme ind på markedet for hjemmefitness.

4.3 Forretningsstrategi og egenskaber ved udvikling af nyt træningsudstyr før COVID-19

GymZone A/S begyndte den 1. marts 2019 at udvikle en ny banebrydende maskine til brug for træning. Maskinen blev færdigudviklet den 1. februar 2020 og salget startede den 1. marts 2020 (første dag i indkomståret 2020/2021). Maskinen bliver kaldt for MultiGym og kan træne alle de væsentlige muskelgrupper. MultiGym kan således træne ben, bryst, ryg, skulder, mave og arme. MultiGym er udviklet specielt til de private forbrugere, som gerne vil have alt i én maskine. Der er et stort forretningspotentiale i at henvende sig til op mod 51 % af den danske befolkning, som i 2019 træner på egen hånd. Forbrugeren skal derfor ikke købe flere maskiner til dennes hjemmetræning, men kan i stedet anvende kvalitetsudstyr som MultiGym til en fordelagtig pris. I et fitnesscenter er der ofte en maskine til hver muskelgruppe.

⁸⁹ Egen bearbejdning baseret fra data fra facilitetsdatabasen.dk.

⁹⁰ NYT fra Danmarks Statistik, 25. august 2020, nr. 314, Kulturvaner, 2. kv. 2020, kultur og kirke.

MultiGym giver derimod mulighed for at træne flere muskelgrupper med den samme maskine. MultiGym er en holdbar og robust maskine, som ikke er beregnet til at blive flyttet rundt på. MultiGym skal have en fast placering i hjemmet. Derfor forudsætter det, at forbrugeren har en kælder, en garage eller et værelse i hjemmet. Nedenfor er illustreret Gymzone's banebrydende maskine MultiGym, hvor der var store salgsforventninger til det kommende salg i Vesteuropa.

Figur 17: GymZone's MultiGym – hjemmetræning med høj kvalitet og fleksibilitet



Kilde: Egen bearbejdning⁹¹

MultiGym koster 10.800 kr. ekskl. fragt. Det er en maskine af god kvalitet og et holdbart design. MultiGym giver mulighed for en fleksibel hjemmetræning, hvor forbrugeren selv bestemmer hvornår og hvor mange, der bruger MultiGym. Maskinen kan udfylde behovet for at træne i et fitnesscenter. Det giver således en stor personlig tilfredsstillelse, fleksibilitet og forbrugeren kan vælge helt eller delvist at stoppe betalingen til fitnesscentre. Derudover er der 10 års garanti på maskinen, og forbrugeren skal ikke bekymre sig, hvis der er fejl ved MultiGym, som skal repareres indenfor de første 10 år. Det er også

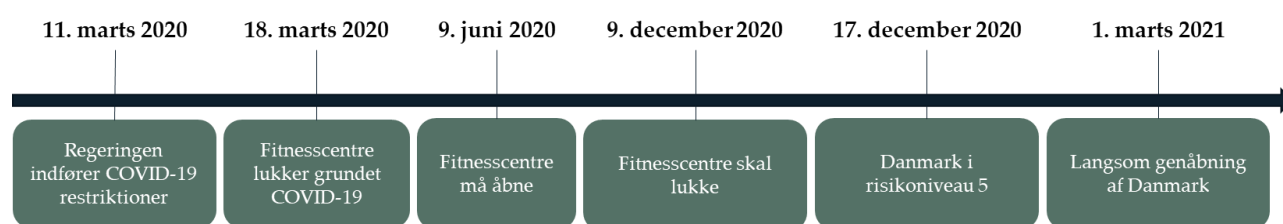
⁹¹ Egen bearbejdning af MultiGym fra Futurefitness.

tidsmæssigt besparende, at forbrugeren ikke skal bruge transporttid til og fra fitness, men kan træne hjemme. Det er fordelagtigt for forbrugeren, der har en travl hverdag og som kan træne på en time derhjemme, og slipper for at bruge 2 timer på transport og træning i et fitnesscenter.

4.4 Fitnessmarkedet og hjemmetræning under COVID-19

Salget af B2B fitnessmaskiner har i GymZone's regnskabsperiode 1. marts 2020 til 28. februar 2021 været påvirket af COVID-19 restriktioner. I Danmark, som er repræsentativ for fitnesscentre i Vesteuropa, blev fitnesscentre pålagt at lukke ned fra den 18. marts 2020 til den 8. juni 2020.⁹² Den 9. juni 2020 kunne de danske fitnesscentre åbne op under restriktioner om, at maskinerne skulle sprittes af, og at der skulle være en afstand på en meter under træning i fitnesscentre. Da den britiske COVID-19 mutation B.1.1.7 kom til Danmark blev de danske fitnesscentre pålagt at lukke fra den 9. december 2020 og foreløbigt til den 5. april 2021.⁹³ COVID-19 restriktionernes påvirkning på det danske fitnessmarked er illustreret nedenfor.

Figur 18: Tidslinje over COVID-19 restriktionerne betydning for danske fitnesscentre



Kilde: Egen tilvirkning

Udstyr og maskiner til hjemmetræning har i perioder, hvor fitnesscentre har været lukket haft en meget stor efterspørgsel og salget har været større end forventet. Forbrugerne kører gerne på tværs af Danmark for at hente deres udstyr og indretter deres hjem, så der er plads til hjemmefitness.⁹⁴ Efterspørgslen er så høj, at udstyr til hjemmetræning er udsolgt over hele Danmark.⁹⁵ I 2020 trænede 63 % af den danske befolkning på egen hånd og 17 % trænede i fitnesscentre.⁹⁶ Dette har medført en stigning i salget af maskiner til hjemmetræning og en nedgang i salget til fitnesscentre sammenlignet med 2019, hvor procentsatserne var på hhv. 51 % og 24 %. Dette er illustreret nedenfor.

⁹² Pressemøde om COVID-19 den 17. marts 2020.

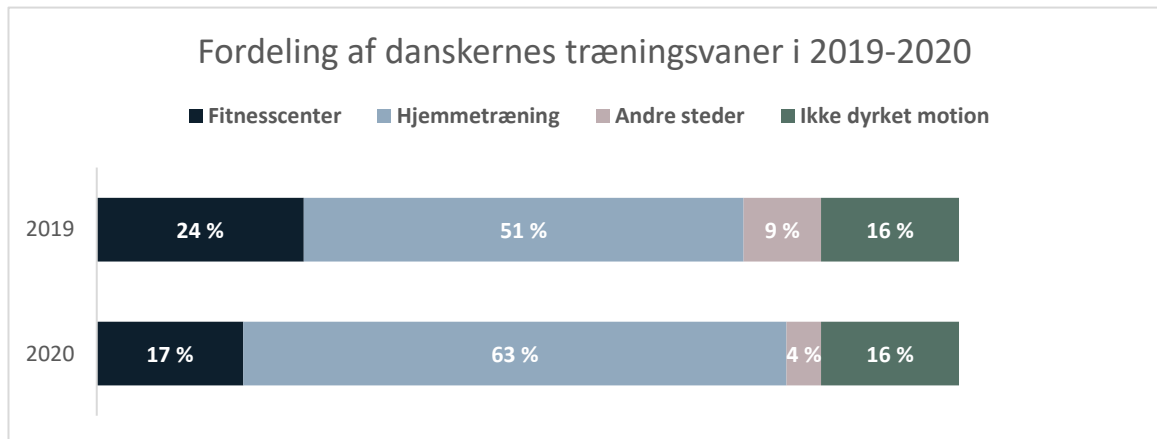
⁹³ Pressemøde om COVID-19 den 7. december 2020.

⁹⁴ Finans, Vinderne af coronavirus-krisen: Nu puster, stønner og sveder vi hjemme i stuerne.

⁹⁵ TV2, Priserne vil stige – træningsudstyr udsolgt landet over, udgivet 6. januar 2021.

⁹⁶ NYT fra Danmarks Statistik, 25. august 2020, nr. 314, Kulturvaner, 2. kv. 2020, kultur og kirke.

Figur 19: Fordeling af Danmarks befolkningens træning i 2019-2020



Kilde: Egen bearbejdning⁹⁷

Statens Serum Institut vurderede i maj 2020, at smitterisikoen var meget høj for fitnesscentre.⁹⁸ Fitnesscentre er derfor et område, som først vil blive åbnet, når smittetallet er meget lavt eller når en del af befolkningen er blevet vaccineret. Den 7. marts 2021 blev der registeret 15 nye smittetilfælde af en sydafrikansk COVID-19 variant, B.1.351, som kan give øget smitte og har en risiko for følsomhed for antistoffer. De nye varianter reducerer effekten af vaccinerne og øger samtidig risikoen for at man bliver smittet med COVID-19.⁹⁹ Det er usikkert, hvornår fitnesscentre må åbne igen.

4.5 6-trins risikoanalyse af GymZone's anvendte immaterielle aktiver før COVID-19

6-trins risikoanalysen skal analysere GymZone koncernens anvendte immaterielle aktiver i perioden før COVID-19. Dette gælder for indkomståret 2019, som er perioden fra 1. marts 2019 til 29. februar 2020.

4.5.1 Trin 1: Identificering af immaterielle aktiver og fastlæggelse af økonomiske væsentlige risici

I trin 1 skal der ske en identificering af koncerns anvendte immaterielle aktiver samt de specifikke økonomiske risici for DEMPE-funktionerne. GymZone A/S har de immaterielle aktiver, som patentet på det nyudviklede MultiGym, know-how om produktionen, markedsføring, research og udvikling af MultiGym og deres øvrige træningsmaskiner. Yderligere har GymZone A/S varemærkerettighederne over koncernnavnet "GymZone" og produktet "MultiGym". Det er usikkert, hvordan salget af MultiGym bliver, da salget først starter den 1. marts 2020.

⁹⁷ Egen bearbejdning baseret på tal fra NYT fra Danmarks Statistik, 25. august 2020, nr. 314, Kulturvaner, 2. kv. 2020, kultur og kirke.

⁹⁸ TV2, Fortroligt notat: Her er det mest risikabelt af åbne Danmark.

⁹⁹ TV2, Heunicke: 15 tilfælde af nye coronavarianter fundet.

Udvikling af maskinen MultiGym har været omkostningstungt, og det er GymZone A/S, der som principal bærer de økonomiske risici for udvikling. For fitnessmaskinerne B2B er der begrænsede udviklingsomkostninger.

Forbedring af MultiGym skal foretages på baggrund af forbrugernes tilbagemeldinger. Såfremt MultiGym ikke lever op til forbrugernes forventninger og krav til en maskine som MultiGym, har GymZone A/S de økonomiske risici for at skulle forbedre MultiGym. Fitnessmaskinerne B2B bliver forbedret efter feedback fra fitnesscentrene.

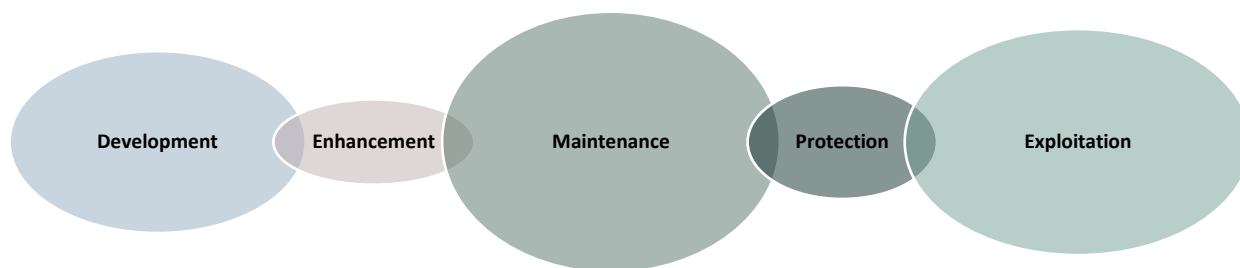
Vedligeholdelse af MultiGym er vigtigt, da der er 10 års garanti på maskinen. De økonomiske risici bliver båret af GymZone A/S, som skal bære omkostningerne for vedligeholdelse af MultiGym. Dette er et af de økonomiske risici, som potentielt kan være stor, som følge af garantien på MultiGym. GymZone A/S bærer også vedligeholdelsesomkostningerne for fitnessmaskinerne B2B.

Beskyttelse af MultiGym er vigtigt såfremt patentet bliver krænket. Her skal GymZone A/S bære omkostningerne til at forsvare den immaterielle rettigheder, hvis konkurrenterne prøver at sælge sammenlignelige træningsmaskiner som MultiGym. Det samme gør sig gældende for fitnessmaskinerne B2B.

Udnyttelse kan medføre risici for produktansvar for GymZone A/S. Den økonomiske risici bliver båret af GymZone A/S.

Nedenfor er vist GymZone A/S' vægtning af DEMPE-funktionerne for MultiGym og B2B fitnessmaskiner.

Figur 20: GymZone A/S' vægtning af DEMPE-funktioner for MultiGym og B2B fitnessmaskiner



Kilde: Egen tilvirkning

4.5.2 Trin 2: Interne produktions- og distributionsaftale

I trin 2 skal de interne aftaler vurderes for at få et indblik i, hvem der ejer og har kontrol af de immaterielle aktiver i koncernen.

GymZone Production SIA har indgået en produktionsaftale med GymZone A/S, hvor GymZone A/S udarbejder produktionsplaner og retningslinjer, som GymZone Production SIA skal følge. GymZone Production SIA udfører rutine produktionsfunktioner og har kun mindre risici så længe produktionen og kvaliteten følger retningslinjerne fra GymZone A/S.

Det følger af den interne aftale, at GymZone A/S træffer afgørelse om produktionsmetode, materialebrug og udførelse af kvalitetskontrol. GymZone Production SIA skal månedligt afrapportere til GymZone A/S og fortælle om afvigelser eller komplikationer med produktionen af fitnessudstyr og -maskiner. Her er det GymZone A/S, der har den primære risiko ved produktionen og kontrol med produktionen samt bærer risikoen for reklamationer. GymZone Production SIA har haft mindre risici ved råvarer, der indkøbes hos GymZone A/S' valgte leverandører.

GymZone Sales B2B GmbH og GymZone A/S har indgået en rammeaftale, hvor GymZone Sales B2B GmbH udfører rutine salgsfunktioner for salget af fitnessudstyr og -maskiner til B2B markedet i Tyskland. Her er det fastlagt i den interne aftale, at GymZone Sales B2B GmbH køber de færdigproducerede maskiner af GymZone A/S og videresælger fitnessmaskinerne til fitnesscentre i Tyskland.

GymZone A/S har udarbejdet månedlige salgsmål for det GymZone Sales B2B GmbH. GymZone Sales B2B GmbH skal løbende afrapportere til GymZone A/S, hvordan det går med salget. Uddannelse af medarbejderne for GymZone Sales B2B GmbH sker hos GymZone A/S. Det tyske salgsselskab har haft en mindre risiko ved et lokalt varelager og varedebitorer.

4.5.3 Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE funktioner

I trin 3 skal det analyseres, hvilke selskaber i GymZone koncernen, der har de væsentligste funktioner, aktiver og risici og kontrol med DEMPE-funktionerne.

GymZone Production SIA har rutinefunktioner for produktion af MultiGym og B2B fitnessmaskiner og -udstyr. Når der foretages udvikling eller vedligeholdelse af maskinerne, er det GymZone A/S, der styrer processen og afgiver ordrer til GymZone Production SIA. GymZone Production SIA har hidtil haft en lav risiko, da produktionen sker efter ordrer fra GymZone A/S.

GymZone Sales B2B GmbH udfører rutine salgsfunktioner og står for udnyttelse af MultiGym og de øvrige B2B fitnessmaskiner. GymZone Sales B2B GmbH foretager salg og markedsføring efter retningslinjer fra GymZone A/S og bærer kun en lav risiko. Hvis salget ikke er som forventet, vil GymZone A/S bære den primære markedsrisiko.

GymZone A/S bærer de væsentligste økonomiske risici ved produktion, salg, udvikling, udnyttelse og vedligeholdelse af MultiGym og de øvrige fitnessmaskiner og -udstyr. GymZone A/S er ansvarlig for markedsføring, indkøb og den overordnede strategi for GymZone koncernen. GymZone A/S bestemmer, hvilke rutinefunktioner GymZone Production SIA og GymZone Sales B2B GmbH skal udføre. Der er GymZone A/S, der ejer alle de immaterielle aktiver i koncernen, og som bærer de økonomiske væsentligste risici ved produktion og salg af MultiGym og B2B fitnessmaskiner. GymZone A/S har de vigtige funktioner, aktiver og risici samt kontrol og styring over DEMPE-funktionerne.

Ud fra funktionsanalysen vurderes det, at GymZone A/S er principal i GymZone koncernen, og at GymZone Production SIA og GymZone Sales B2B GmbH alene udfører rutinefunktioner ved DEMPE uden kontrol.

4.5.4 Trin 4: Kontrol af overensstemmelse mellem trin 1-3

I trin 4 skal der foretages en kontrol af, om der er overensstemmelse mellem de interne aftaler og koncernselskabernes faktiske adfærd. Det kan af ovenstående analyse af de interne aftaler og funktionsanalyse udledes, at koncernselskabernes interne aftaler og faktiske adfærd stemmer overens. GymZone A/S udøver kontrol over alle de væsentligste funktioner, aktiver og risici over DEMPE-funktionerne, mens GymZone Production SIA og GymZone Sales B2B GmbH er low risk selskaber med rutinefunktioner.

4.5.5 Trin 5: Re-allokering

Det blev i trin 4 bekræftet, at der er overensstemmelse mellem de interne aftaler og koncernselskabernes faktiske adfærd. Trin 5 kan springes over, og der kan ske en prisfastsættelse af GymZone koncernen i trin 6.

4.5.6 Trin 6: Prisfastsættelse af de anerkendte kontrollerede transaktioner i koncernen

GymZone A/S ejer alle de væsentligste immaterielle aktiver og varetager de væsentligste værdiskabende funktioner i koncernen. GymZone A/S har beslutningstagerfunktionerne og den finansielle kapacitet til at bære den økonomiske risiko for DEMPE funktionerne. GymZone A/S fastlægger retningslinjer for GymZone Production SIA og GymZone Sales B2B GmbH, der løbende skal afrapportere om deres

aktiviteter. GymZone A/S skal som principalselskab modtage residualindtjeningen efter en rutinemæssig aflønning af GymZone Production SIA og GymZone Sales B2B GmbH.

GymZone Production SIA og GymZone Sales B2B GmbH er begge rutineselskaber, og deres indtjening skal fastlægges ud fra benchmarkanalyser af sammenlignelige uafhængige selskaber. GymZone Production SIA skal aflønnes med en TNMM Net Cost Plus, hvor en benchmarkanalyse fra årene 2016-2019 viser et indtjeningsinterval mellem 4 % - 8 % og en median på 6 %. GymZone A/S valgte medianen på 6 % og foretager hvert år en year-end-adjustment for at sikre, at mark up procenten er på 6 %.

GymZone Sales B2B GmbH skal have en aflønning efter TNMM EBIT, som er baseret på indtjening af salget. Benchmarkanalysen for 2016-2019 viser en nettoavance i intervallet 2 % - 6 % med en median på 4 %. GymZone A/S valgte medianen på 4 % og foretager hvert år en year-end-adjustment for at sikre, at EBIT procenten i GymZone Sales B2B GmbH er på 4 %.

4.6 Intern omstrukturering af koncernen den 1. marts 2020 og COVID-19 påvirkninger

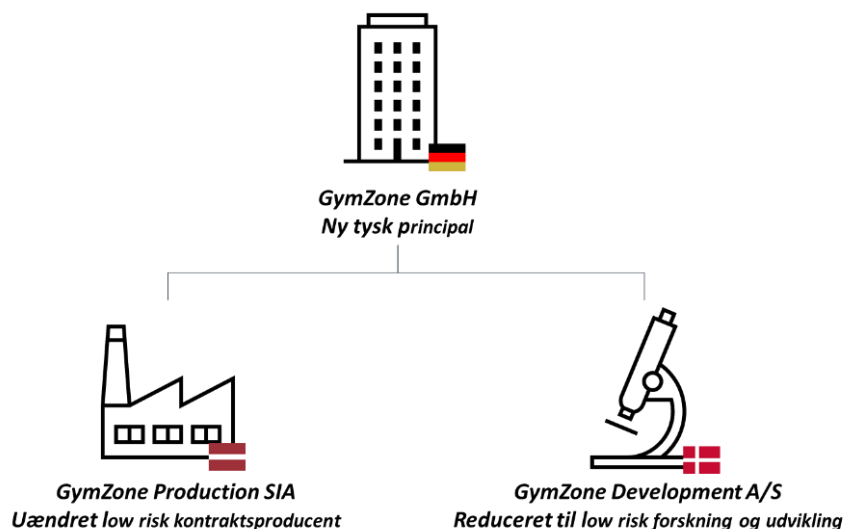
Tyskland udgør op til 20 % af fitnessmarkedet i Vesteuropa, hvorimod Danmark udgør mindre end 1 % af fitnessmarkedet i Vesteuropa.¹⁰⁰ Ledelsen i GymZone A/S vælger, at GymZone koncernen skal flytte hovedsæde til Tyskland for at være tættere på de vigtige tyske kunder.

Den første dag i det nye indkomstår (1. marts 2020) foretager GymZone koncernen en koncernintern omstrukturering, hvor de immaterielle aktiver, MultiGym, B2B fitnessmaskiner og den strategiske styring overføres til GymZone Sales B2B GmbH. Det tyske selskab skifter samtidig navn til GymZone GmbH, da de fremover skal foretage salg B2B og B2C.

Herefter bliver det danske selskab GymZone A/S reduceret til et low risk service provider med fokus på forskning og udvikling af nye fitnessmaskiner. Det danske selskab skifter samtidig navn til GymZone Development A/S. Efter den interne omstrukturering vil koncernstrukturen for GymZone se ud som følger:

¹⁰⁰ Uddrag af Deloitte European Health & Fitness Market Report 2020, side 7.

Figur 21: Illustration af ændringerne i GymZone koncernen efter den interne omstrukturering 1. marts 2020



Kilde: Egen tilvirkning

Under den koncerninterne omstrukturering bliver de immaterielle aktiver og strategiske styring overført fra det danske selskab til det tyske selskab. Der bliver flyttet værdifulde immaterielle aktiver, danske nøglemedarbejdere og know-how i relation til salg.

Det danske selskab overfører væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol til det tyske selskab. Styringen og kontrollen med produktionen i Letland bliver også overført til det tyske selskab. GymZone GmbH har mulighed for at kontrollere og styre produktionen hos GymZone Production SIA, og kan hurtigt foretage beslutninger, hvis produktionsniveauet skal ændres.

Ved den interne omstrukturering sker der en ændring i principalstrukturen, hvor det danske selskab førhen var principal, så er det nu det tyske selskab, som bliver principal. Der bliver ikke foretaget nogle væsentlige ændringer af kontraktproducenten i Letland, udover at deres rapportering fremover skal ske til GymZone GmbH.

GymZone GmbH skulle dække omkostningerne for den interne omstrukturering af det danske moderselskab og kompensere det danske selskab for den koncerninterne ændring. Nedenfor er en oversigt over transaktioner og handlinger efter den interne omstrukturering 1. marts 2020:

Figur 22: Resultatet af den interne omstrukturering 1. marts 2020 for GymZone koncernen

Det nye tyske principalselskab	Danske selskab reduceret til kontraktforskning og -udvikling	Uændret produktionsselskab i Letland
- Hovedsæde flyttes til Tyskland. - Salgsaktiviteterne for B2B og B2C skal fremover samles i det tyske selskab. - GymZone Sales B2B GmbH nye navn er GymZone GmbH. - Får væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol over immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner. - Indtræder i produktionsaftalen med GymZone Production SIA og skal fremover fastsætte retningslinjer og produktionsmål. - Skal fremover fastsætte retningslinjer for GymZone Development A/S.	- Overførsel af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner fra GymZone A/S til GymZone GmbH. - Overførsel af ledelsen og nøglemedarbejdere fra GymZone A/S til GymZone GmbH. - Det danske selskab bliver reduceret til et rutineselskab med kontraktforskning og -udvikling. - GymZone A/S nye navn er GymZone Production A/S.	- Forbliver low risk produktionsselskab. - Bliver fremover styret af nye principalselskab, GymZone GmbH, som overtager produktionsaftalen fra GymZone A/S.

Kilde: Egen tilvirkning

4.6.1 Aflønning af de kontrollerede transaktioner efter omstruktureringen under COVID-19

Den koncerninterne omstrukturering den 1. marts 2020 medfører ændringer i resultatfordelingen for selskaberne. Der er sket en overførsel af de immaterielle aktiver, væsentlige funktioner, risici og kontrol, hvorfor de involverede koncernselskaber skal have fastlagt en ny aflønning. Den fremtidige aflønning af selskaberne skal være på armslængdevilkår baseret på, hvad sammenlignelige uafhængige selskaber ville have betalt under COVID-19.

4.6.1.1 *Aflønning af GymZone Production SIA under COVID-19*

GymZone Production SIA skal efter omstrukturering rapportere til GymZone GmbH. Letland har været ramt af COVID-19 restriktioner i flere perioder, hvor den første periode var fra den 13. marts 2020 til 14. april 2020. De seneste COVID-19 restriktioner var fra den 9. november 2020 til foreløbigt den 6.

april 2021. I disse perioder er der i Letland anbefalinger og restriktioner om, at der skal holdes en afstand på 2 meter, at der skal bæres mundbind indendørs, og at der skal sikres god hygiejne, f.eks. spritte hænderne.¹⁰¹

Produktionen i Letland har haft ekstraordinære COVID-19 omkostninger i forbindelse med at opretholde de lettiske COVID-19 restriktioner. Produktionsselskabet har gjort det muligt for de lettiske produktionsmedarbejderne at overholde de lokale COVID-19 restriktioner. Det er GymZone GmbH, der som det nye tyske principalselskab, bærer de væsentligste risici ved produktionen og har beslutningstagerfunktionerne. GymZone GmbH har besluttet, at de lettiske COVID-19 restriktioner skal overholdes. Dermed er det GymZone GmbH, der som principalselskab skal bære de COVID-19 specifikke omkostninger.

I Letland er produktionen for B2B fitnessmaskiner blevet reduceret i perioder, hvor der er mindre salg til de lukkede fitnesscentre i Europa, og det går omvendt godt med salget for MultiGym. GymZone Production SIA får både produceret og sendt MultiGym maskiner til salgsmarkedene, mens fakturaerne bliver sendt til den tyske principal, GymZone GmbH, som står for salget. Produktionen hos GymZone Production SIA er fortsat rutinefunktioner, som ikke er særligt værdiskabende funktioner, der er ingen immaterielle aktiver og en begrænset risiko. Den interne produktionsaftale, som var blevet overdraget fra GymZone A/S til GymZone GmbH, er på samme kontraktsproduktionsvilkår.

Aflønningen af GymZone Production SIA skal fortsat være TNMM Net Cost Plus, hvor der tillægges en ny mark-up procent. En ny benchmarkanalyse af sammenlignelige vesteuropæiske produktionsselskaber under COVID-19 er ikke mulig, da dataene om de uafhængige produktionsselskaber ikke er tilgængelige før efter midten af 2022. GymZone GmbH har valgt at give GymZone Production SIA et aflønningsinterval mellem 5-9 % mod tidligere 4-8 %. GymZone GmbH vurderer, at GymZone Production SIA skal aflønnes med medianen på 7 %, da produktionsselskabet efter den koncerninterne omstrukturering producerer både B2B fitnessmaskiner og MultiGym. Produktionsselskabet får derved et lidt højere overskud, da produktionen af MultiGym mere end opvejer det mindre salg af fitnessmaskiner. Havde uafhængige produktionsselskaber produceret MultiGym maskiner ville de også have haft en omsætningsvækst under COVID-19. GymZone Production SIA har i minimal grad har været påvirket af COVID-19. De har fortsat et stort produktionsniveau og kan udnytte produktionskapaciteten under COVID-19. GymZone Production SIA har produceret flere MultiGym maskiner end forventet, hvilket har medført en samlet øget vækst for GymZone koncernen under COVID-19.

¹⁰¹ Latvia travel, COVID-19 and travelling to Latvia.

4.6.1.2 Aflønning af GymZone Development A/S under COVID-19

Det danske principalselskab er efter den koncerninterne omstrukturering blevet reduceret fra et principalselskab til et low risk kontraktsforsknings- og udviklingsselskab. Den 11. marts 2020 opfordrede regeringen private arbejdsgivere til at hjemsende deres medarbejdere i videst mulige omfang. GymZone GmbH ville ikke risikere deres medarbejders helbred, hvorfor de besluttede at sende alle medarbejderne i GymZone Development A/S hjem med løn i perioden 11. marts 2020 til den 29. maj 2020 og igen fra den 19. september 2020 til foreløbigt den 5. april 2021.

Eftersom medarbejderne blev hjemsendt af GymZone GmbH, havde GymZone Development A/S ikke haft mulighed for at forske og udvikle i perioden den 11. marts 2020 til den 29. maj 2020 og fra den 19. september 2020 til foreløbigt den 5. april 2021. En del af de faste omkostninger til lønninger og lejeomkostninger blev dækket af regeringens hjælpepakker. Hjælpepakkerne var ikke nok til at dække 100 % af de faste omkostninger, og GymZone Development A/S har derfor et lavt resultat for perioden 1. marts 2020 til 28. februar 2021.

GymZone GmbH har valgt, at GymZone Development A/S skal have en positiv men lav indtjening på 1. kvartil. GymZone GmbH begrundet det med, at GymZone Development A/S har modtaget hjælpepakker fra den danske regering, og at det danske selskab mellem den 30. maj 2020 til den 4. april 2021 har haft mulighed for at foretage forsknings- og udviklingsaktiviteter. Eftersom der endnu ikke er sammenlignelige data fra uafhængige selskaber under COVID-19, har GymZone GmbH valgt at aflønning skal ske med en TNMM Net Cost Plus, hvor en benchmark fra årene 2016-2020 viser et indtjeningsinterval mellem 5 % og 9 %. GymZone Development A/S får i perioden 1. marts 2020 til 28. februar 2021 en armslængdeindtjening på 5 %, som svarer til 1. kvartil.

GymZone GmbH skal være opmærksomme på, at fastlæggelse af indtjeningen for GymZone Development A/S skal begrundes. Derudover vil GymZone Development A/S de efterfølgende år kræve en højere indtjening, når COVID-19 restriktionerne bliver lempet. Begrundelsen kan ske ved at dokumentere de konkrete påvirkninger af COVID-19, de lokale restriktioner og hvordan risikoen skal fordeles i koncernen, størrelsen af modtagne hjælpepakker, beløb og indregning heraf i koncernselskaberne. GymZone GmbH skal også være opmærksomme på, at der er et stort fald i den danske skattepligtige indkomst, da det danske selskab går fra at være en succesfuld dansk principal til et low risk rutineselskab med en TNMM Net Cost Plus indtjening.

4.6.1.3 *Aflønning af GymZone GmbH under COVID-19*

Før den koncerninterne omstrukturering var det tyske selskab et salgsselskab, som udførte rutinefunktioner inden for salg på vegne af det danske principalselskab. Efter omstruktureringen har det tyske selskab skiftet navn til GymZone GmbH og har fået overført de væsentligste funktioner, immaterielle aktiver, risici og kontrol over DEMPE-funktionerne. Det har medført at GymZone GmbH, der som principalselskab, foretager de strategisk vigtige beslutninger under COVID-19. Residual indtjeningen vil fremover være i Tyskland efter aflønning af rutinefunktionerne i Letland og Danmark.

Efter den koncerninterne omstrukturering flyttede ledelsen og de vigtigste nøglemedarbejdere fra det danske selskab til det tyske selskab, hvor medarbejderne hver dag kørte fra deres hjem i Danmark til arbejdet i Tyskland. Da Udenrigsministeriet den 13. marts 2020 frarådede unødvendige rejser til udlandet, valgte GymZone GmbH foreløbigt at sende de danske ledelsesmedlemmer hjem for at arbejde hjemmefra i Danmark.

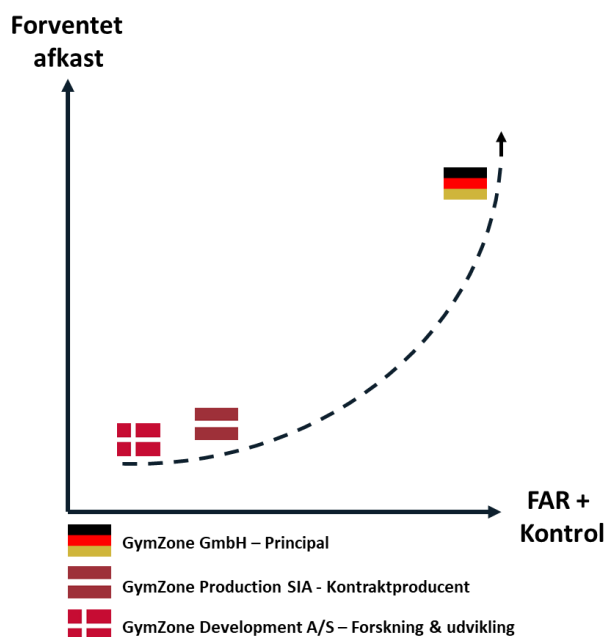
Flere af de væsentligste beslutninger blev midlertidigt truffet i Danmark frem for i Tyskland. Ledelsens sæde anses ikke som flyttet, hvorfor beskattningen af residual indkomsten fortsat skal ske i Tyskland, da Tyskland er hvor ledelsen under normale omstændigheder ville have foretaget deres beslutninger, hvis der ikke forelå COVID-19.

Efter rutineaflytninger til de to low risk selskaber for produktion og udvikling skal principalselskabet i Tyskland, GymZone GmbH, modtage residualresultatet for perioden 1. marts 2020 til 28. februar 2021. Grundet COVID-19 har samlet været et godt år for GymZone koncernen. B2B fitnessmaskinerne har haft en mindre nedgang i perioder med lukkede fitnesscentre i Vesteuropa og produktionen af deres nye MultiGym har været i gang siden salget startede den 1. marts 2020.

Selvom GymZone GmbH har båret de ekstraordinære COVID-19 omkostninger fra GymZone Development A/S og GymZone Production SIA, har GymZone GmbH formået at opnå en høj indtjening for regnskabsåret 2020/2021.

Nedenfor er illustreret koncernselskabernes FAR-profiler efter den koncerninterne omstrukturering.

Figur 23: Koncernselskabernes påvirkning på FAR-kurven efter den interne omstrukturering 1. marts 2020



Kilde: Egen tilvirkning

Efter den 1. marts 2020 har GymZone GmbH alle de væsentligste DEMPE funktioner, kontrol og risici samt yder unikke og værdifulde bidrag til GymZone koncernen, hvorfor de er placeret højt på FAR-kurven. GymZone Production SIA er en low risk kontraktproducent som producerer fitnessmaskiner efter retningslinjer fra GymZone GmbH, og er derfor placeret lavere nede på FAR-kurven, da de får en rutinemæssig aflønning. GymZone Development A/S er efter den koncerninterne omstrukturering et low risk forsknings- og udviklingsselskab, der under COVID-19 får en rutinemæssig aflønning tæt på 1-kvartal frem for medianen. GymZone Development A/S kan de efterfølgende år forvente en indtjening tættere på medianen, når COVID-19 restriktionerne bliver lempet.

4.6.2 Kompensation for overførte aktiver, funktioner og aftaler ved MultiGym og B2B fitnessmaskiner
COVID-19 kom uventet og har gjort, at det faktiske salg siden 1. marts 2020 er væsentligt ændret end, hvad GymZone koncernen selv havde forventet. Koncernen havde forventet en fortsat vækst indenfor salget til fitnesscentre og et mindre salg af MultiGym. Koncernen havde derfor svært ved selv at fastlægge armlængdekompensationen og omstrukturingsomkostningerne for de overførte aktiver, funktioner og aftaler ved MultiGym og B2B fitnessmaskinerne under den koncerninterne omstrukturering den 1. marts 2020. Derfor henvendte GymZone koncernen sig til de danske og tyske skattemyndigheder med henblik på at indgå en APA om den interne omstrukturering.

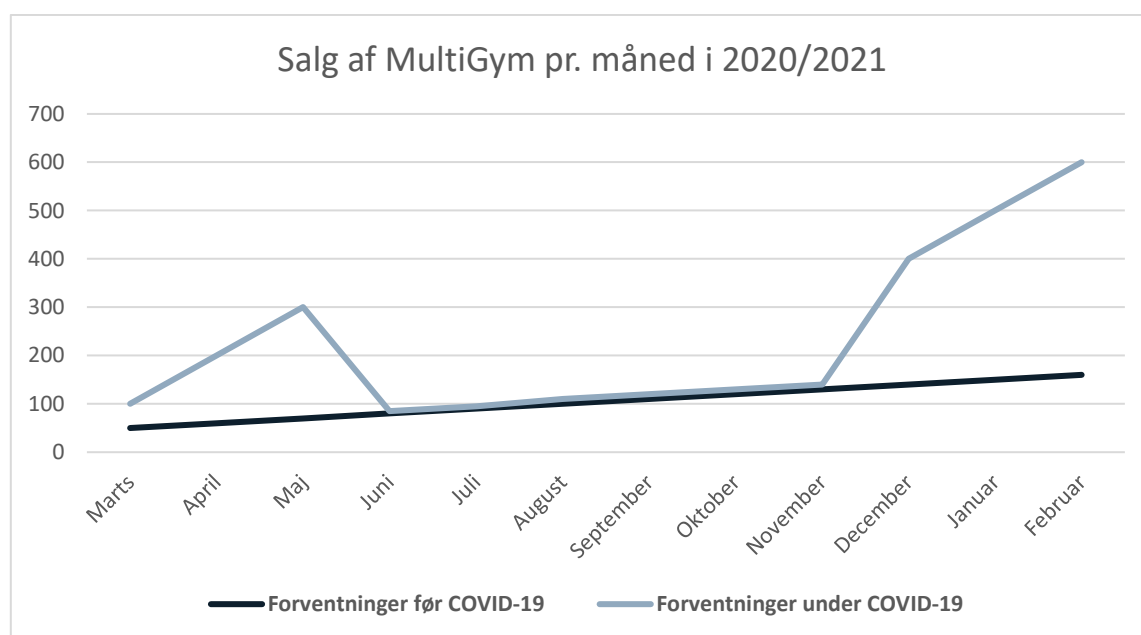
Overdragelse af B2B fitnessmaskiner og -udstyr indebærer, at der blev overført funktion, aktiver og risici fra GymZone A/S til GymZone GmbH. GymZone A/S skulle kompenseres for deres indtjeningsfald, ved at gå fra at modtage residualindtjeningen til fremover kun at få en rutineafklønning. Armslængdekompensationen skulle være forretningsmæssig rationel for alle de involverede selskaber og størrelsen af kompensationen var afhængig af, hvordan de overførte funktioner, aktiver og risici skulle værdiansættes.

MultiGym var en ny banebrydende maskine, der ikke fandtes andre af indenfor fitnessbranchen. Der var ikke sammenlignelige referencetransaktioner, og der var usikkerhed omkring MultiGym's fremtidige indtjeningspotentiale. MultiGym var færdigudviklet den 1. februar 2020, og salget for MultiGym startede først efter den koncerninterne omstrukturering den 1. marts 2020.

4.6.2.1 Forventninger til MultiGym før og under COVID-19

Forventningerne til MultiGym før omstruktureringen var, at de ville sælge mellem 50-150 MultiGyms om måneden i løbet af det første år, når salget startede op efter omstruktureringen. Disse forventninger blev væsentligt højere i perioder, hvor COVID-19 restriktioner gjorde, at fitnesscentre skulle holde lukket. Under COVID-19 vil salget af MultiGym vokse i de perioder, hvor fitnesscentre er lukket. Modsat vil salget på MultiGym falde i perioder, hvor fitnesscenteret må åbne. Forventningerne før og under COVID-19 er illustreret nedenfor:

Figur 24: Forventet salg af MultiGym før og under COVID-19



Kilde: Egen tilvirkning

Da fitnesscentrene lukkede begyndte forbrugerne at træne hjemme. Forbrugerne kender til GymZone fra deres træning i fitnesscentrene, og føler sig trygge med GymZone, der sælger kvalitets fitnessudstyr og -maskiner. Forbrugere, som fortsat ønsker at bibeholde deres sunde livsstil og træne hjemme, køber den nye MultiGym af GymZone GmbH under perioder, hvor fitnesscentrene holder lukket. Salget i perioder, hvor der har været lukket, har haft en høj vækstkurve, hvorimod der i åbne perioder har været en stabil vækstkurve i salget for B2C. Det omvendte har været gældende for B2B fitnessmaskiner under COVID-19.

4.6.2.2 APA mellem Danmark og Tyskland

Da GymZone GmbH havde svært ved at værdiansætte MultiGym valgte det tyske principalselskab at kontakte de kompetente skattemyndigheder i Danmark og Tyskland for at indgå en APA. GymZone GmbH ønskede sikkerhed for at skattemyndighederne ville anerkende kompensationen fra Tyskland til Danmark.

I en APA mellem Danmark og Tyskland vil landenes skattemyndigheder argumentere for deres respektive synspunkter. Synspunkterne er påvirket af skattemyndighedernes interesse af at opnå den skatteindbetaling, som skattemyndighederne mener er berettiget. De danske og tyske skattemyndigheder kan være uenige om værdiansættelse af overdragelse af MultiGym og B2B fitnessmaskiner, eftersom det sker under COVID-19. De danske skattemyndigheder vil mene, at MultiGym og B2B fitnessmaskiner skal exitbeskattes mod en højere kompensation, hvorimod de tyske skattemyndigheder vil argumentere for en lavere kompensation. Nedenfor er argumenterne fra de danske og de tyske skattemyndigheder vedrørende MultiGym og B2B fitnessmaskiner:

Figur 25: De danske og tyske skattemyndigheders argumenter for forhandling af APA under COVID-19

De danske skattemyndigheders argumenter	De tyske skattemyndigheders argumenter
For MultiGym • Højere kompensation. • Salget for MultiGym forventes påbegyndt kort efter overdragelse. • Hjemmetræning er i vækst under COVID-19. • Flere COVID-19 mutationer kan medføre at fitnesscentrene er lukkede i en længere periode.	For MultiGym • Lavere kompensation. • Salget for MultiGym er ikke påbegyndt. • Fitness industrien er ustabil under COVID-19. • COVID-19 vacciner er ved at blive udrullet til befolkningen, så fitnesscentrene åbner snart.
For B2B fitnessudstyr og -maskiner • Fitness vil genvinde deres vækst efter COVID-19. • Fitnesscentrene har i en periode været åbent under COVID-19.	For B2B fitnessudstyr og -maskiner • Forbrugerne vil fremover dyrke udendørs aktiviteter. • Fitnesscentrene har i perioder været lukkede under COVID-19.

Kilde: Egen tilvirkning

For APA'er under forhandling skal GymZone GmbH være opmærksomme på, at der kan aftales en APA, som dækker perioden påvirket af COVID-19, og en separat APA der dækker perioden efter COVID-19. En anden løsning kan være at indgå en APA for hele regnskabsperioden, eksempelvis 2020-2024, som skal analyseres ændres årligt, og ændres når det er relevant. En tredje løsning kan være at forlænge APA-perioden for at afbøde de kortsigtede virkninger af COVID-19.

4.7 Delkonklusion

Den egenkonstruerede virksomhedscase omhandler GymZone koncernen som den 1. marts 2020 foretog en koncernintern omstrukturering, hvor de væsentligste funktioner, aktiver og risici i relation til immaterielle aktiver og DEMPE blev overført fra det danske principalselskab til det tyske principalselskab. Formålet med casen er at sætte fokus på de særlige og aktuelle TP udfordringer, som danske moderselskaber oplever under COVID-19.

Principalselskabet GymZone A/S har siden 2017 produceret og solgt fitnessmaskiner på B2B markedet i Vesteuropa. Fra starten af 1. marts 2019 og frem til 1. februar 2020 har det danske selskab arbejdet på at opfinde og udvikle MultiGym, som er en ny og banebrydende maskine til forbrugere, der ønsker at træne hjemme. 6-trins risikoanalysen viste, at GymZone A/S havde alle de væsentligste DEMPE-funktioner og de væsentligste økonomiske risici, funktioner og aktiver i GymZone koncernen. GymZone A/S' datterselskaber, GymZone Production SIA og GymZone Sales B2B GmbH fik en rutinemæssig aflønning efter TNMM EBIT og TNMM Net Cost Plus, mens GymZone A/S fik en residualaflønning.

GymZone koncernen ville ændre deres hovedsæde og samle alle deres salgsaktiviteter i Tyskland. GymZone koncernen foretog den 1. marts 2020 en koncernintern omstrukturering, for at være tættere på de vigtige tyske kunder. Ved den koncerninterne omstrukturering blev MultiGym, B2B fitnessmaskiner og de væsentligste funktioner, aktiver, risici og kontrol overført fra det danske selskab til det tyske selskab. Selskabet i Tyskland blev ændret til det nye principalselskab og selskabet i Danmark blev reduceret til et low risk kontraktsforsknings- og udviklingsselskab. To uger efter den koncerninterne omstrukturering blev der indført lokale COVID-19 restriktioner i Danmark, Tyskland og Letland.

For produktionsselskabet i Letland forelå der ekstraordinære COVID-19 omkostninger i form af mundbind, håndsprit og afstandskrav under produktionen, som grundet deres ekstraordinære og kortvarige karakter blev dækket af principalselskabet i Tyskland.

For forsknings- og udviklingsselskabet i Danmark, blev deres faste omkostninger og lønomkostninger dækket af regeringens hjælpepakker i perioder, hvor de danske medarbejdere var hjemsendt. Det danske selskab fik en rutinemæssig aflønning på 1. kvartil i 2020/2021. Ved aflønning af rutineselskaber er det

svært at udarbejde en sammenlignelighedsanalyse for uafhængige sammenlignelige selskaber under COVID-19, da disse tal først vil være tilgængelige i midten af 2022. GymZone GmbH skal udarbejde TP dokumentation, der begrundet de konkrete påvirkninger af COVID-19, og hvordan risikoen skal fordeles i koncernen, størrelsen af modtagne hjælpepakker, beløb og indregning heraf i koncernselskaberne.

Principalselskabet i Tyskland sendte som følge af lokale COVID-19 restriktioner deres ledelsesmedlemmer midlertidigt hjem for at udføre hjemmearbejde i Danmark. Ledelsens sæde blev ikke anset som flyttet, som følge af midlertidig og ekstraordinær hjemsendelse af ledelsesmedlemmerne under COVID-19. Beskatningen skulle fortsat ske i Tyskland, da Tyskland er, hvor ledelsen under normale omstændigheder ville have foretaget deres beslutninger, hvis der ikke forelå COVID-19.

Ved værdiansættelsen af B2B fitnessmaskiner og MultiGym henvendte GymZone koncernen sig til landenes skattemyndigheder for at indgå en APA. De danske og tyske skattemyndigheder var uenige om værdiansættelse af MultiGym og B2B fitnessmaskiner under forhandling af APA'en. For APA'er under forhandling skal GymZone koncernen være opmærksomme på, at der kan aftales en APA, som dækker perioden påvirket af COVID-19 og en separat APA, der dækker perioden efter COVID-19.

5 Konklusion

Kandidatspecialet har til formål at undersøge, hvilke TP udfordringer COVID-19 har medført for anvendelsen af OECD's TPG, når danske moderselskaber overfører immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering i 2020 og 2021. Herunder om OECD's COVID-19 vejledning af 18. december 2020 og OECD's notat af 3. april 2020 om ledelsens sæde afhjælper disse forhold.

OECD's COVID-19 vejledning indeholder ikke en direkte vejledning om immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, hvorfor koncernen selv skal foretage indregningen af en positiv eller negativ ændring under COVID-19. Her kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning, der behandler immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner.

Koncernselskabernes resultatfordeling under COVID-19 skal ifølge OECD's COVID-19 vejledning anvende aktuel information indhentet under samme periode som den kontrollerede transaktion. Oplysningerne skal angive den økonomiske indvirkning af COVID-19 fra selskaber, der har haft tilsvarende eller lignende begrænsninger under COVID-19.

Et low-risk selskab kan under COVID-19 have et lille positivt resultat tæt på 1. kvartil, eller de kan påføres et underskud for de risici, selskabet bærer. Et low risk selskabet som skal bære et tab vil øge kravene til en højere indtjening efter COVID-19. Det afgørende er, om tilsvarende uafhængige selskaber med den samme FAR-profil og de samme COVID-19 restriktioner også havde haft et tab.

Ved prisfastsættelse under COVID-19 skal der foretages en sammenlignelighedsanalyse med uafhængige selskaber under COVID-19. Dette er problematisk, da der ikke foreligger tilgængelige sammenlignelige data fra uafhængige selskaber. OECD's COVID-19 vejledning angiver fleksibilitet om, at year-end-adjustments for skatteregnskaber fra 2020 kan reguleres i årsregnskabet for 2020, skatteregnskabet for 2020 eller i årsregnskabet for 2021. I Danmark er det ikke tilladt at foretage ændringer af 2020 efter tidspunktet for fremsendelse af oplysningsskemaet for 2020, hvorfor der er behov for et styresignal fra SKAT om, at dette er tilladt.

OECD's COVID-19 vejledning afhjælper, at ekstraordinære omkostninger skal tildeles det selskab, som har ansvaret og risici for at udføre aktiviteter relateret hertil. Ekstraordinære omkostninger skal vurderes i den konkrete situation, og kan være omkostninger som er kortsigtede og midlertidige omkostninger som følge af COVID-19 restriktioner. COVID-19 vejledning angiver ikke hvor stor en del af de ekstraordinære omkostninger, der skal betales af low risk selskaberne. Her kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning, der behandler forholdet.

OECD's COVID-19 afhjælper, hvilken påvirkning COVID-19 har på eksisterende APA'er og er nået frem til COVID-19 ikke i sig selv kan kvalificeres som et brud for en afgørende forudsætning. For eksisterende APA'er omtaler OECD's COVID-19 vejledningen mulighed for revision, annullering og tilbagekaldelse, hvis COVID-19 har fjernet eller væsentligt reduceret forretningsaktiviteterne i APA'en. For APA'er under forhandling kan der aftales en separat APA for perioden påvirket af COVID-19.

Overførsel af immaterielle aktiver, aktivitet, opsigelse eller væsentlig genforhandling af aftaler, hvor indkomspotentiale overdrages under COVID-19 er en koncernintern omstrukturering. Dette er understøttet af OECD's COVID-19 vejledning, som kræver at selskaberne foretager en grundig vurdering, og dokumenterer det forretningsmæssige rationale for den interne omstrukturering. OECD's COVID-19 vejledning omtaler skepsis, hvis der alene er en henvisning til COVID-19 forholdene uden TP dokumentation.

Koncernselskaberne kan fortsætte deres drift under COVID-19 uden at risikere exit-beskatning for en midlertidig flytning af ledelsens sæde. Dette er, hvis flytningen er af ekstraordinær karakter under COVID-19. Her har OECD's notat af 3. april 2020 og SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde afhjulpet forholdet. Hvad der anses som midlertidig og ekstraordinær karakter er ikke fuldstændigt klarlagt, men kan være perioder, hvor den reelle ledelse er ramt af rejserestriktioner.

OECD's COVID-19 vejledning angiver, at støtteordninger skal kompenseres for, hvis de kan defineres som et økonomisk forhold. Landene kan være uenige om det beløbsmæssige omfang for compensationen og ønsker at hjælpepakkerne bliver lokalt i landene for at undgå at lokale hjælpepakker overføres til koncernselskaber i skattely. OECD's COVID-19 vejledning angiver ikke, hvordan hjælpepakkerne skal indgå i en sammenlignelighedsanalyse, hvorfor der kan være behov for en udvidelse af OECD's COVID-19 vejledning.

Den oparbejdede viden er illustreret i en egenkonstrueret virksomhedscase med den fiktive GymZone koncern. GymZone koncernen består af et dansk moderselskab, et low risk produktionsselskab i Letland og et low risk salgsselskab i Tyskland. Koncernen foretog den 1. marts 2020 en koncernintern omstrukturering, hvorefter selskabet i Danmark blev reduceret til et low risk forsknings- og udviklingsselskab, og selskabet i Tyskland blev det nye principalselskab, med de væsentligste funktioner, aktiver, risici og kontrol over DEMPE funktionerne.

Efter den koncerninterne omstrukturering blev Letland, Danmark og Tyskland ramt af lokale COVID-19 restriktioner. Produktionsselskabet i Letland havde ekstraordinære COVID-19 driftsomkostninger i form af mundbind, håndsprit og afstandskrav under produktionen som blev dækket af principalselskabet

i Tyskland. Forsknings- og udviklingsselskabet i Danmark modtog regeringens hjælpepakker og fik en rutinemæssig TNMM aflønning på 1. kvartil.

Der forelå ikke sammenlignelige uafhængige markedsdata til beregning af aflønning til rutineselskaberne under COVID-19, da disse tal først ville være tilgængelige i midten af 2022. Principalselskabet i Tyskland skulle udarbejde TP dokumentation, der begrundede de konkrete påvirkninger af COVID-19.

For principalselskabet i Tyskland blev ledelsens sæde ikke anset som flyttet, da de danske ledelsesmedlemmer blev midlertidigt hjemsendt. Det tyske principalselskab henvendte sig til de danske og tyske skattemyndigheder for at indgå en APA.

6 Perspektivering

COVID-19 kan have en positiv eller negativ økonomisk påvirkning på multinationale koncernselskaber. Det giver anledning til en række TP udfordringer for, hvor længe COVID-19 restriktionerne gælder, hvordan COVID-19 påvirker TP dokumentationen, hvem der skal bære COVID-19 omkostninger og et øget behov for APA'er under COVID-19.

Den danske regerings håndtering af COVID-19 har siden den 11. marts 2020 været på baggrund af et forsigtighedsprincip. COVID-19 håndteringen er fra den 24. februar 2021 ændret til en kalkuleret risiko, hvor den danske regering tror på, at den danske befolkning overholder COVID-19 restriktionerne. Tilsvarende er der stor tiltro til Danmarks teststrategi, der indebærer, at testindsatsen skal være opsøgende og indsættes for at have effektiv smittereduktion. Derudover skal den være fleksibel og lettilgængelig. Danmark har siden den 27. december 2020 påbegyndt vaccination mod COVID-19 til de danske borgerne, og regeringens mål er, at alle borgere i Danmark er blevet tilbudt at blive vaccineret mod COVID-19 ved udgangen af juli 2021. Forsinkelser eller problemer med vacciner kan forlænge perioden.

Europæiske lande som Frankrig, Tyskland, Italien og Sverige oplever en tredje smittebølge af COVID-19, hvilket kan medføre yderligere lokale COVID-19 restriktioner for de europæiske lande. Den øgede COVID-19 smittespredning og de forskellige COVID-19 mutationer, som den britiske B.1.1.7, kan begrænse salget af varer og tjenesteydelser på tværs af Europa. COVID-19 har medført lokale COVID-19 restriktioner i et år og det er fortsat uvist, hvor længe restriktionerne vil påvirke de enkelte lande, samt hvornår og i hvilket omfang landene kan vende tilbage til det normale før COVID-19.

COVID-19 kan have en negativ og positiv indvirkning på de enkelte koncerner. I fitnessbranchen, har COVID-19 haft en negativ markedspåvirkning, som følge af lokale restriktioner om at holde fitnesscentre lukkede. Modsat er markedet for hjemmetræningsudstyr er boomet under COVID-19, hvor forbrugerne vil være aktive. På samme måde har der været en negativ COVID-19 påvirkning på markedet for fysisk salg, da fysiske forretninger i perioder har været pålagt at have lukket. Online salg har under COVID-19 haft en stigning i efterspørgsel og været under vækst.

COVID-19 restriktionerne er forskellige på tværs af landene og kan være lempeligere som set i Sverige, hvor restauranter må have åbent for bordservering. Der kan derimod også være hårdere COVID-19 restriktioner som set i England, hvor der er et udgangsforbud for alle ikke-nødvendige rejser. Multinationale koncernselskaber skal under COVID-19 tage hensyn til de lokale COVID-19 restriktioner ved udarbejdelse af deres TP dokumentation og skal være opmærksomme på, at foretage

sammenlignelighedsanalyse ud fra uafhængige koncernselskaber, som har været underlagt lignende COVID-19 restriktioner.

Det selskab i en multinational koncern, som skal bære et tab eller påføres ekstraordinære COVID-19 omkostninger er ikke endeligt fastlagt i OECD's COVID-19 vejledning. Et principalselskab skal overveje i hvilken grad low risk selskaberne skal bære lokale tab og COVID-19 omkostninger. Det kan f.eks. være lavere indtjening i en tøjforretning beliggende i et storcenter.

Den danske regering har siden den 18. december 2020 til den 1. marts 2021 pålagt forretninger under 5.000 m² at holde lukket. Fra den 1. marts 2021 måtte forretninger under 5.000 m² åbne mod begrænsninger i antal personer i forretningen ad gangen. Forretninger placeret i storcentre skal foreløbigt holde lukket til og med den 5. april 2021 og forretninger over 5.000 m² må kun åbne mod særlige restriktioner om, at forbrugerne skal booke tid inden de besøger forretningen. Dette hindrer konkurrencen for forretninger placeret i storcentre. Bærer low risk salgsselskabet tab, vil det øge dets fremtidige indtjeningskrav for at opveje underskuddet og de fremtidige risici.

Flere lande har indført lokale hjælpepakker for selskaber, som er underlagt COVID-19 restriktioner. Danmark har indført hjælpepakker som kompenserer for op til 80 % af faste omkostninger og lønninger for selskaber, som er blevet pålagt at lukke under COVID-19. I Danmark alene er der blevet brugt 370 milliarder kroner på hjælpepakker.¹⁰² I fremtiden vil de lokale skattemyndigheder foretage flere TP kontroller afledt af de store milliardbeløb, som landene bruger på hjælpepakker.

TP kontrollerne kan føre til et øget behov for APA'er for at give de multinationale koncernselskaber en større tryghed og sikkerhed for ikke at blive mødt med TP revision. Fordelene ved APA er, at koncernselskaberne kan undgå dobbelt beskatning. Det er, hvis landenes skattemyndigheder bliver enige om en APA, det giver en forudsigelighed og stabilitet og koncernselskaberne kan undgå TP revisioner. Ulemperne ved at indgå en APA er, at skattemyndighederne kan være uenige om vilkårene for APA'en. Derudover kræver det åbne regnskaber for selskabet og afgivelse af sensitiv information til de lokale skattemyndigheder.

Igennem specialet er det undersøgt om COVID-19 vejledningen var tilstrækkelig til at håndtere de særlige TP udfordringer, som COVID-19 har medført for TPG 2017. Det anbefales, at OECD følger pandemiens udvikling, som kan være længerevarende og dermed øge behovet for supplerende TP vejledning.

¹⁰² Berlingske, Sådan fungerer regeringens hjælpepakke på 170 mia. kroner, udgivet 29. januar 2021.

7 Litteraturliste

Lovgivning

Bekendtgørelse af lov om påligningen af indkomstskat til staten (ligningsloven) nr. 806 af 8. august 2019

Vejledninger

Den Juridiske Vejledning 2021-1, C.D.11.2.1.1

Styresignaler

SKAT's styresignal af 3. juli 2020, SKM2020.298.SKTST

Publikationer

OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic, December 2020

OECD Secretariat Analysis of Tax Treaties and the Impact of the COVID-19 Crisis, 3 April 2020

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, July 2017

Uddrag af Deloitte, European Health & Fitness Market, Report 2020

Bøger

Evald, Jens, Juridisk teori, metode og videnskab, 1. udgave, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag, 2016

Munk-Hansen, Carsten, Retsvidenskabsteori, 1. udgave, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag, 2014

Hjemmesider og artikler

BakerMcKenzie, OECD Guidance on transfer pricing implications of COVID-19, udgivet 14. januar 2021

Berlingske, Corona har givet Nemlig den travleste periode nogensinde, udgivet 30. november 2020

Berlingske, Eksplosiv stigning i e-handel under coronakrisen: Det er kommet for at blive

Berlingske, Flere pakkeforsendelser hjælper PostNord til rekordresultat, udgivet 2. februar 2021

Berlingske, Sådan fungerer regeringens hjælpepakke på 170 mia. kroner, udgivet 29. januar 2021.

Berlingske, Virksomheder hængt ud for skattely tager til genmæle: Nu er det nok!, udgivet 17. maj 2020

Billede til forside, Moodings, World Map.

Børsen, Flere bruger Zoom under corona – omsætning er vokset 236 procent, udgivet 1. marts 2021

Børsen, Matas-direktør på hjemmekontoret: ”Jeg ligner mine kunder. Jeg har levet et digitalt liv ligesom alle andre og købs meget ind på nettet”, udgivet 25. februar 2021

Børsen, Rædselsår for Norwegian: Ender med underskud på 16,5 mia. kr., udgivet 26. februar 2021

Børsen, SAS-direktør efter nyt milliardtab: Vi får brug for hjælp fra leverandører, udgivet 25. februar 2021

Coronasmitte.dk, Dagligvarer, butikker og service

Coronasmitte.dk, Mens smittepresset faldt generelt, steg smitten med virusvariant B.1.1.7, udgivet 17. februar 2021

Coronasmitte.dk, Nyt fra myndighederne, aktuelt risikoniveau og nationalt varslingsystem

Coronasmitte.dk, Rejser til udlandet

CPH.dk, Delårsrapport: Coronakrise og markant færre passagerer giver underskud, udgivet den 5. august 2020

Dansk Industri, E-handel og hjemmesider tager fart under Corona-krisen, udgivet 30. marts 2020

DLA Piper, Understanding the OECD’s guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic, udgivet 5. januar 2021

Erhvervsministeriet, Nu genåbner den generelle kompensationsordning for faste omkostninger, udgivet 11. januar 2021

Erhvervsstyrelsens virksomhedsguide, Vejledning om Coronavirus og din virksomhed

Erhvervsstyrelsens virksomhedsguide, Vejledning om Lønkomensation

Europa-Kommissionen, Spørgsmål og svar vedrørende covid-19 vacciner i EU

EY, OECD releases Guidance on transfer pricing implications of COVID-19 pandemic, udgivet 23. december 2020

Facilitetsdatabasen oversigt over fitnesscentre i Danmark

Finans, Shaping New Tomorrow runder en omsætning på 200 mio. kr.

Finans, Vinderne af coronavirus-krisen: Nu puster, stønner og sveder vi hjemme i stuerne

Futurefitness.in, Multi Gyms

KMPG, Report OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic, December 2020, udgivet 23. december 2020

Latvia travel, COVID-19 and travelling to Latvia

Lægemiddelstyrelsen, Generelt om vacciner mod COVID-19

Nordjyske, Restriktioner i de syv nordjyske kommuner ophæves, udgivet 19. november 2020

Regeringen, Hjælpepakker til erhvervslivet forlænges i takt med restriktioner, udgivet 28. januar 2021

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 11. marts 2020

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 13. marts 2020

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 15. marts 2020

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 16. december 2020

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 17. marts 2020

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 18. september 2021

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 24. februar 2021

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 5. november 2020

Statsministeriet, pressemødearkiv, Pressemøde om COVID-19 den 7. december 2020

Sundhedsstyrelsen, Godkendte vacciner i Danmark

Transportmagasinet, Postnord søger hænder til ny pakkesatsning, udgivet 11. februar 2021

TV2, Fortroligt notat: Her er det mest risikabelt af åbne Danmark

TV2, Heunicke: 15 tilfælde af nye coronavarianter fundet

TV2, Priserne vil stige – træningsudstyr udsolgt landet over, udgivet 6. januar 2021

TV2, Vi kommer ikke først, men vores vaccine bliver bedre end briternes, siger dansk forsker, udgivet 6. maj 2020.

8 Figuroversigt

Nr.	Navn	Side
1	Overblik over kandidatspecialets struktur fra indledning til perspektivering	8
2	COVID-19's påvirkning af immaterielle aktiver efter OECD's TPG kapitel 6	9
3	COVID-19's påvirkning af gruppesynergier og markedsforhold	10
4	Betydningen af DEMPE-funktionerne	12
5	COVID-19's påvirkning af 6-trins risikoanalyse for immaterielle aktiver	13
6	De fem klasser af risiko for immaterielle aktiver under COVID-19	14
7	Eksempler på resultatfordelingen i en principalstruktur ved negative forhold under COVID-19	23
8	Hard to Value Intangibles efter OECD's TPG kapitel 6	24
9	COVID-19's påvirkning af forventede periodiske milepælsbetalinger for COVID-19 vaccine	25
10	Fire undtagelser til anvendelse af ex post ved værdiansættelse af HTVI	26
11	Eksempler på midlertidig og ekstraordinær karakter i Danmark som følge af COVID-19 restriktioner	34
12	De tre aspekter for fastsættelse af kompensation ved en koncernintern omstrukturering under COVID-19	34
13	GymZone koncernens logo og firmanavn	39
14	GymZone koncernens selskabsstruktur før den interne omstrukturering 1. marts 2020	40
15	Tidslinje over GymZone koncernens udvikling fra stiftelse til den interne omstrukturering 1. marts 2020	40
16	Antallet af samlede fitnesscentre i Danmark i 2017-2019	41
17	GymZone's MultiGym – hjemmetræning med høj kvalitet og fleksibilitet	42
18	Tidslinje over COVID-19 restriktionerne betydning for danske fitnesscentre	43
19	Fordeling af Danmarks befolkningens træning i 2019-2020	44
20	GymZone A/S's vægtning af DEMPE-funktioner for MultiGym	45
21	Illustration af ændringerne i GymZone koncernen efter den interne omstrukturering 1. marts 2020	49
22	Resultatet af den interne omstrukturering 1. marts 2020 for GymZone koncernen	50
23	Koncernselskabernes påvirkning på FAR-kurven efter den interne omstrukturering 1. marts 2020	54
24	Forventet salg af MultiGym før og under COVID-19	55
25	De danske og tyske skattemyndigheders argumenter for forhandling af APA under COVID-19	56