

Transfer Pricing udfordringer i forbindelse med Covid-19

Afhjælper samspillet mellem OECD TPG 2017 og Covid-19 vejledningen de særlige TP-udfordringer som Covid-19 har skabt for anvendelsen af OECD's TPG 2017, med fokus på kapitel 1 og 6



Kandidatspeciale

Aalborg Universitet – cand.merc.jur.

Afleveret: 19. maj 2021.

Vejleder: Erik Andresen

Udarbejdet af: Benjamin Brinch Skov (20154962)

Normal sider: 59,85 sider.

Indholdsfortegnelse

ABSTRACT	3
BEGREBSDEFINITIONER	4
1 INDLEDNING	5
1.1 PROBLEMFORMULERING	6
1.2 AFGRÆNSNING	6
1.3 METODE OG STRUKTUR	7
1.3.1 Metode	7
1.3.2 Struktur	9
2 OECD TPG KAPITEL 1 OM ARMSLÆNGDEPRINCIPPET SET I LYSET AF COVID-19	10
2.1 COVID-19'S PÅVIRKNING AF KONTRAKTVILKÅR	11
2.2 FUNKTIONSANALYSEN UNDER COVID-19 PANDEMIEN	12
2.2.1 Gennemgang af 6-trinsanalysen med inddragelse af Covid-19 påvirkninger	13
2.2.2 Aflønning af low-risk selskaber i 2020	15
2.2.3 Kan et low-risk selskab have tab i 2020 grundet Covid-19	16
2.2.4 Allokeringen af ekstraordinære Covid-19 omkostninger i koncernen	18
2.3 HVORDAN KAN COVID-19 HAVE PÅVIRKET REALYDELSENS EGENSKABER	20
2.4 ØKONOMISKE OMSTÆNDIGHEDER UNDER COVID-19	20
2.5 COVID-19'S PÅVIRKNING PÅ FORRETNINGSSTRATEGIER	22
2.6 DELKONKLUSION	23
3 OECD TPG KAPITEL 6 OM IMMATERIELLE AKTIVER SET I LYSET AF COVID-19	25
3.1 IMMATERIELLE AKTIVER I LYSET AF COVID-19	25
3.2 COVID-19 PÅVIRKNING AF DEMPE-FUNKTIONERNE	28
3.3 RISICI VEDRØRENDE IMMATERIELLE AKTIVER OG 6-TRINS RISIKOANALYSEN UNDER COVID-19	31
3.3.1 Gennemgang af 6-trins risikoanalysen med inddragelse af Covid-19 forhold	32
3.3.2 Hvordan er DCF-modellen påvirket af Covid-19	35
3.3.3 Manglende sammenlignelig information om uafhængige selskaber	35
3.3.4 Alternative informationskilder koncernen kan benytte til at understøtte prisfastsættelsen	36
3.3.5 Mulige påvirkninger afledt af Covid-19 restriktioner	38
3.4 HTVI-AKTIVER I 2021 UNDER COVID-19	39
3.5 DELKONKLUSION	41
4 UNIQUE MEDICALS KONCERNEN – EN EGENKONSTRUERET CASE	43
4.1 DE FAKTISKE FORHOLD I UNIQUE MEDICALS KONCERNEN	43
4.2 DE ØKONOMISKE OMSTÆNDIGHEDER I ÅRENE INDIL 2020 OG REALYDELSENS EGENSKABER	44
4.2.1 Medicinalindustrien	44
4.2.2 Covid-19 medfører nye muligheder for udvikling af nye medicinalpræparater	45
4.2.3 Udviklingen af det nye medicinalpræparat Covidfree	46
4.2.4 Risici vedrørende de økonomiske omstændigheder i 2021 og fremadrettet	47
4.3 6-TRINS RISIKOANALYSE AF KONCERNENS TRANSAKTIONER INVOLVERENDE IMMATERIELLE AKTIVER I 2020	48
4.4 INTERN OMSTRUKTURERING I UNIQUE MEDICALS DEN 1. DECEMBER 2020 OG COVID-19 PÅVIRKNINGER	55
4.5 DELKONKLUSION	59
5 KONKLUSION	61
6 PERSPEKTIVERING	63
7 LITTERATURLISTE	65
8 FIGURLISTE	69

Abstract

The purpose of this master thesis was to examine whether the interplay between the OECD TPG and the Covid-19 Guidance remedy the special TP challenges that Covid-19 have created for the MNE's in applying the Chapter 1 and Chapter 6 of the OECD TPG, or if there is a need for extra guidance from OECD on some of the challenges.

The OECD Covid-19 Guidance addresses several of the challenges that the MNE's are facing during Covid-19. This includes issues regarding renegotiation of a contract, the importance of the accurate delineation of the transaction, that low-risk companies can generate a loss, it addresses extraordinary Covid-19 costs and how they should be distributed between the companies in the MNE, but not how large a part of the costs that low-risk companies can carry. The guidance also addresses that Governance Assistance Programs should be compensated if they are a significant economic factor. It addresses how the MNE's should act regarding existing APA's and APA's under negotiation and the importance of APA's. The challenges regarding APA's are covered by the guidance. The MNE's need more specific information regarding price adjustment mechanisms, which is just briefly touched by the Covid-19 Guidance.

The MNE's need more guidance regarding force majeure clauses based on Covid-19, how the remuneration for low-risk companies should be under Covid-19, more guidance regarding Governance Assistance Programs and how these should be included in the comparability analysis, and how large a part low-risk companies can be allocated Covid-19 costs. They also need more specific guidance regarding Intangibles and the DEMPE-functions about how the positive or negative impact of Covid-19 should be taken into account, as the guidance just provides indirect guidance. A major challenge for the MNE's is regarding the missing information on the independent companies in comparable transactions. The OECD Covid-19 Guidance address this issue, and give as a suggestion to this, that the companies can regulate the financial year 2020 in 2021 with a year-end adjustment. This is not allowed by the Danish law. This major issue isn't solved for the Danish MNE's and this is a major challenge for the exercise of the comparability analysis.

With the knowledge from the master thesis, the special transfer pricing challenges that MNE's are facing from Covid-19 are discussed in a fictive case involving an MNE doing a business restructuring. This explains the practical view of the impact of Covid-19 and the challenges that MNE's are facing.

The Master thesis concludes that, the Covid-19 guidance remedy some of the special transfer pricing challenges from Covid-19 that the MNE's are facing, but not all of them. There is a need for further guidance from OECD to the MNE's regarding some of the special transfer pricing challenges they are facing during Covid-19 and this thesis have highlighted some areas where additional guidance is needed from OECD to give the MNE's the best conditions to apply the Arm's length principle.

Begrebsdefinitioner

AL § 40	Afskrivningslovens § 40.
APA	Advance Pricing Agreement
B2B	Business to Business
Covid-19	Coronavirussen som opstod i slutningen af 2019.
Covid-19 vejledning	OECD's Guidance on the Transfer Pricing Implications of the Covid-19 Pandemic, December 2020.
CUP	Comparable Uncontrolled Price method
DBO	Dobbeltbeskatningsoverenskomst
DCF	Discounted Cash Flow
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
DJV	Den juridiske vejledning 2021-1
EY	Ernst & Young
FAR-profil	Funktioner, aktiver og risici som kortlægges for hvert af selskaberne
HTVI	Hard to Value Intangibles
LL § 2	Ligningslovens § 2
MNEs	Multinational Enterprises
Modeloverenskomst	OECD's Model Tax Convention on Income and on Capital, November 2017.
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PLI	Profit Level Indicator
R&D	Research and Development
SKAT	Skattestyrelsen
SKAT's styresignal	SKM2020.298.SKTST, SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde.
SKL § 39	Skattekontrollovens § 39
TNMM	Transactional Net Margin Method
TNMM Net Cost Plus	Metode til aflønning af low-risk produktionsselskaber.
TNMM EBIT	Metode til aflønning af low-risk salgsselskaber.
TP	Transfer Pricing
TP analyse	Transfer Pricing analyse
TP dokumentation	Transfer Pricing dokumentation
TP udfordringer	Transfer Pricing udfordringer
TPG	OECD's Transfer Pricing Guidelines 2017

1 Indledning

Der gik 14 dage fra at den første dansker blev konstateret smittet med Covid-19, til at den danske statsminister Mette Frederiksen på et pressemøde den 11. marts 2020 lukkede Danmark ned, og indførte restriktioner i samfundet som ikke var set siden 2. verdenskrig.¹ Her 14 måneder senere er Covid-19 pandemien langt fra et overstået kapitel, og hærger fortsat med voldsom kraft. Den 30. april 2021 var der på globalt plan 891.457 nye smittetilfælde, og særligt Indien er hårdt ramt, hvoraf 386.452 af de nye tilfælde den 30. april 2021 stammer fra.²

Covid-19 pandemiens uforudsete styrke og omfang har haft store konsekvenser for verdenssamfundet og har medført store påvirkninger af den internationale økonomi. Regeringernes omfattende Covid-19 restriktioner, for at prøve at holde kontrol over Covid-19 pandemiens spredning, har medført særlige TP-udfordringer for de multinationale koncerner, som operer på tværs af landegrænserne. Restriktioner som rejserestriktionerne, lukkede produktionsfaciliteter, hjemmearbejde eller nedlukningen af detailhandlen kan have medført forstyrrelser i forsyningskæderne, et lavere cash flow eller faldende efterspørgsel grundet de ændrede markedsforhold.

Covid-19 har været en faktor som har krævet et stort fokus fra koncernerne i 2020, og som fortsat kræver fokus i 2021. Koncernerne skal tænke Covid-19 pandemien ind i både driften og strategien for koncernselskaberne, og de hurtige nedlukninger og genåbninger af samfundene, har medført nødvendighed for hurtige strategiske beslutninger fra koncernselskaberne. Danmark og flere europæiske lande lukkede ned igen i november og december 2020.³ I foråret 2021 er Danmark ved at genåbne igen, mens andre europæiske lande strammer deres Covid-19 restriktioner i frygt for en tredje bølge af Covid-19.⁴

Den uforudsete styrke og kraft som Covid-19 ramte med har medført en ændring af forbrugeradfærden, ændrede markedsforhold og påvirket det økonomiske miljø. Det sammen med Covid-19 restriktionerne er noget som skaber særlige TP-udfordringer for koncernerne i forbindelse med anvendelsen af OECD's TPG. OECD udgav på denne baggrund en Covid-19 vejledning den 18. december 2020. Hvorvidt denne Covid-19 vejledning yder tilstrækkelig vejledning til koncernselskaberne og afhjælper de særlige TP-udfordringer som koncernerne står overfor i 2021 på baggrund af Covid-19 vurderes yderst interessant at undersøge på vegne af koncernerne.

¹ Statsministeriet, Pressemøde om Covid-19 den 11. marts 2020.

² WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard.

³ Tænk tanken Europa, Tidslinje over coronakrisen: Hvad skete der og hvornår, udgivet den 5. februar 2021.

⁴ TV2, Mens Danmark genåbner, frygter nabolande tredje bølge af corona: Der er en risiko for, at det går galt, udgivet den 17. marts 2021.

1.1 Problemformulering

Covid-19 pandemiens uforudsete styrke og omfang, har haft store konsekvenser for verdenshandlen, og medført særlige udfordringer for de multinationale koncerner grundet den markante ændring af det økonomiske miljø og de ændrede markedsforhold. Dette har medført særlige TP-udfordringer i forbindelse med koncernernes anvendelse OECD's TPG 2017 der er skrevet før pandemien.

De særlige TP-udfordringer skabt af Covid-19 fik OECD til at udgive en særlig vejledning til koncernerne, da de den 18. december 2020 udgav en Covid-19 vejledning. Udgivelsestidspunktet var rettet mod koncernernes year end adjustments. Der er nu gået et halvt år uden at der er udgivet yderligere Covid-19 vejledninger til koncernerne. Det vurderes på denne baggrund relevant at undersøge om samspillet mellem OECD's TPG og Covid-19 vejledningen løser de særlige TP-udfordringer som Covid-19 har medført for anvendelsen af OECD's TPG kapitel 1 og 6, eller om der er brug for yderligere vejledning til koncernerne.

Dette medfører følgende problemformulering:

Afhjælper samspillet mellem OECD's TPG 2017 og Covid-19 vejledningen de særlige TP-udfordringer som Covid-19 har medført for de multinationale koncerner i forbindelse med anvendelsen af kapitel 1 og 6 i OECD's TPG 2017?

For at besvare specialets problemformulering, er der udarbejdet følgende underspørgsmål:

1. Afhjælper samspillet mellem OECD TPG 2017 og den direkte vejledning i Covid-19 vejledningen de særlige TP-udfordringer som Covid-19 har medført for anvendelsen af OECD TPG kapitel 1?
2. Afhjælper samspillet mellem OECD TPG 2017 og den indirekte vejledning i Covid-19 vejledningen de særlige TP-udfordringer som Covid-19 har medført for anvendelsen af OECD TPG kapitel 6?
3. Den fremkomne viden fra besvarelsen af de to ovenstående underspørgsmål vil blive anvendt og illustreret i en egen konstrueret case, som viser en praktisk tilgang til de særlige TP-udfordringer som Covid-19 har medført i forhold til kapitlerne 1, 6 og med inddragelse af viden fra kapitel 9.

1.2 Afgrænsning

Det har på baggrund af specialets omfang, været nødvendigt at foretage afgrænsninger og forudsætninger i forbindelse med udarbejdelsen af specialet. Det har været nødvendigt for at sikre en fyldestgørende analyse og vurdering af specialets problemformulering.

Der vil være fokus på OECD's TPG kapitel 1 om armslængdeprincippet og OECD's TPG kapitel 6 vedrørende immaterielle aktiver, og de Covid-19 relaterede udfordringer herved. Viden fra OECD's

TPG kapitel 9 vil blive inddraget i den egenkonstruerede case, men kapitlet vil ikke blive behandlet særskilt. De øvrige kapitler i OECD's TPG vil ikke blive behandlet.

Der afgrænses fra forhold som selskabsskat, told, moms, afgifter og andre forhold. Der vil udelukkende være fokus på de multinationale koncerners TP-udfordringer i forbindelse med anvendelsen af ovenstående kapitler i lyset af Covid-19.

Det forudsættes at læseren har et grundlæggende kendskab til TP, herunder kendskab til de øvrige kapitler i OECD's TPG. Det forudsættes også, at læseren har kendskab til de danske TP lovparagraffer som LL § 2, AL § 40 og SKL § 39 om TP-dokumentation, da disse ikke vil blive behandlet særskilt i specialet.

I den egenkonstruerede virksomhedscase vil der indgå et dansk principal selskab og dets udenlandske datterselskaber vil være beliggende i EU. Der afgrænses fra andre lande. Selskabsformerne i virksomhedscasen er kapitalselskaber som er sammenlignelige med danske aktie- og anpartsselskaber. Der afgrænses fra virksomhedsformer som joint ventures, transparente enheder, faste driftssteder og personselskaber.

Da Covid-19 pandemien vil være et gennemgående tema igennem specialet, forudsættes det, at læseren har et grundlæggende kendskab til den aktuelle Covid-19 situation i samfundet.

Af hensyn til færdiggørelsen af specialet, vil der ikke blive medtaget materiale som er offentliggjort senere end den 30. april 2021.

1.3 Metode og struktur

1.3.1 Metode

Specialet udarbejdes med udgangspunkt i den retsdogmatiske metode, da specialets formål er at analysere og beskrive gældende ret.⁵ Når retsdogmatiske analyser foretages, så systematiseres, beskrives og fortolkes de gældende retskilder for at komme frem til gældende ret.⁶

Når den retsdogmatiske analyse og retskilderne fortolkes, så vil resultatet på baggrund af denne analyse være *de lege lata* (gældende ret). *De lege lata* er således det gyldige resultat af de juridiske problemstillinger, som er blevet analyseret og beskrevet i en retsvidenskabelig analyse, som omhandler hvad gældende ret er.⁷

⁵ Hansen, CM. (2018), Retsvidenskabsteori, s. 64.

⁶ Tvarnø, C.D., Nielsen, R. (2017), Retkilder og retsteorier, s. 29.

⁷ Tvarnø, C.D., Nielsen, R. (2017), Retkilder og retsteorier, s. 30.

Formålet med specialet følger dermed den retsdogmatiske metode og er i overensstemmelse med metoden. Dette kommer til udtryk ved, at formålet er at analysere og vurdere retstilstanden i forbindelse med anvendelsen af OECD's TPG kapitel 1 og OECD's TPG kapitel 6 set i lyset af Covid-19 pandemien. Herunder de udfordringer som Covid-19 pandemien har medført for koncernerne i forbindelse med anvendelsen af de to nævnte kapitler. Resultatet af analysen, vil beskrive den gældende ret på området, og vise de udfordringer som Covid-19 har medført for anvendelsen af OECD's TPG og dermed for prisfastsættelsen af de koncerninterne transaktioner.

Set i lyset af specialets formål og hvad der søges undersøgt, vil fokus igennem specialet være på OECD's TPG og OECD's Covid-19 vejledning. Dette kommer til udtryk ved, at det først analyseres og vurderes hvordan anvendelsen af OECD's TPG kapitel 1 og 6 er blevet udfordret på baggrund af Covid-19. Herefter vil det blive undersøgt, om samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen afhjælper de udfordringer som Covid-19 har medført for koncernerne i forbindelse med anvendelsen af OECD's TPG.

OECD's TPG fungerer som vejledning for de multinationale koncerner i forbindelse med prisfastsættelse af deres koncerninterne transaktioner. Den fungerer også som vejledning for skattemyndighederne i forbindelse med at kontrollere og vurdere, om koncernerne har prisfastsat deres transaktioner korrekt. OECD's TPG anvendes af 139 lande på nuværende tidspunkt.⁸

OECD's Covid-19 vejledning fungerer som yderligere vejledning for koncernerne og skattemyndighederne i forhold til de særlige udfordringer som Covid-19 har medført i forhold til anvendelsen af OECD'S TPG. Det er angivet i vejledningen, at den ikke skal anses for en udvidelse af OECD'S TPG, men skal anvendes i sammenhæng med OECD'S TPG vedrørende de tilfælde, hvor de særlige forhold og udfordringer som Covid-19 pandemien har medført gør sig gældende.⁹ Dette er i tråd med hvordan dette speciale benytter Covid-19 vejledningen.

OECD's TPG er i dansk ret skrevet ind i Den Juridiske Vejledning.¹⁰ Det fremgår af Den Juridiske Vejledning, som har cirkulærestatus for skattemyndighederne, at armslængdeprincippet som er inkorporeret i dansk ret i LL § 2, skal fortolkes i overensstemmelse med OECD's modeloverenskomst, art. 9. Det fremgår endvidere, at retningslinjerne for fortolkningen og anvendelsen af armslængdeprincippet, følger principperne i OECD's TPG.¹¹ Det er dermed i overensstemmelse med dansk ret, at specialet tager udgangspunkt i OECD's TPG i analysen af problemstillingen.

⁸ OECD, Members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, opdateret februar 2021.

⁹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 5.

¹⁰ OECD, Denmark - Transfer Pricing Country Profile, opdateret august 2017.

¹¹ Den juridiske vejledning 2021-1, C.D.11.2.1.1 - Armslængdeprincippet og Transfer Pricing Guidelines.

1.3.2 Struktur

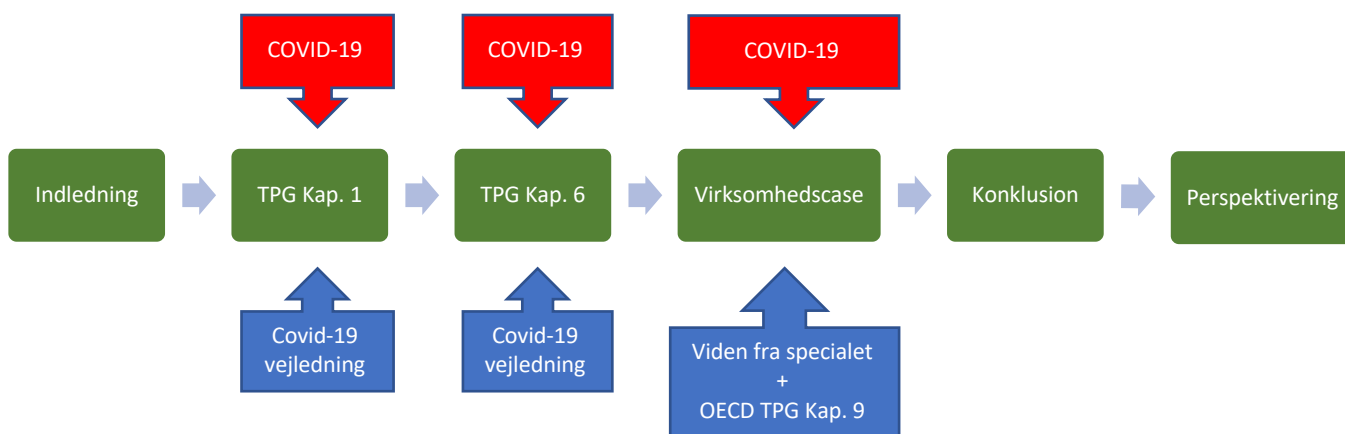
For at sikre en fyldestgørende og juridisk korrekt besvarelse af specialets formål, vil specialet være opbygget med både en teoretisk- og en praktisk del. Dette giver den bedste forudsætning for en korrekt besvarelse af specialets problemformulering.

Den teoretiske del består af specialets kapitel 2 og 3. Disse kapitler indeholder en beskrivelse af hvordan Covid-19 har påvirket koncernernes anvendelse af OECD's TPG kapitel 1 og 6, og herunder om samspillet med Covid-19 vejledningen afhjælper udfordringerne som Covid-19 har medført for koncernerne.

Den praktiske del findes i specialets kapitel 4. Dette kapitel omhandler en egen struktureret virksomhedscase, som illustrerer Covid-19 udfordringerne i praksis, for et dansk principalselskab med udenlandske datterselskaber. I virksomhedscasen vil der være fokus på de Covid-19 udfordringer som er fastlagt i den teoretiske del af specialet med inddragelse af viden fra OECD TPG kapitel 9.

Specialet afsluttes med en konklusion på specialets formål og en perspektivering. Specialets struktur fra indledning til perspektivering er illustreret herunder.

Figur 1: Illustration af specialets struktur.



Kilde: Egen tilvirkning.

2 OECD TPG kapitel 1 om armslængdeprincippet set i lyset af Covid-19

Kapitlet har til formål at undersøge Covid-19 påvirkningen på OECD's TPG kapitel 1. Herunder de forhold som koncernerne skal være særligt opmærksomme på i forbindelse med prisfastsættelsen af de interne transaktioner og resultatfordelingen i koncernen. Covid-19 har medført et større krav til koncernerne om at de i TP-dokumentationen (master og local file) grundigt forklarer, hvordan og i hvilket omfang dets aktiviteter og resultater er påvirket af Covid-19.

Covid-19 har medført markant ændrede markedsforhold og forbrugeradfærd som koncernerne skal forholde sig til. Covid-19 restriktionerne som rejserestriktioner, hjemsendelse af medarbejdere eller nedlukninger kan have haft betydelige konsekvenser for omsætningen, produktionen og forsyningskæderne. Koncernerne som har haft negativ påvirkning af Covid-19 har kunnet ansøge om hjælpepakker. Disse forhold og den økonomiske usikkerhed som Covid-19 har medført, er forhold som koncernen skal være opmærksomme på i 2021, når de prisfastsætter deres interne transaktioner og udfører resultatfordelingen i koncernen. Covid-19 har gjort det mere udfordrende for koncernerne, men det er vigtigt at de fortsat overholder armslængdeprincippet, da de ellers risikerer at SKAT foretager indkomstforhøjelser, hvis SKAT vurderer at indkomsten er for lav i det danske selskab. Hvordan Covid-19 har påvirket anvendelsen af dette kapitel i OECD og hvilke forhold som koncernerne skal være særligt opmærksomme på i 2021, vil blive analyseret med udgangspunkt i de fem sammenlignelighedsfaktorer.

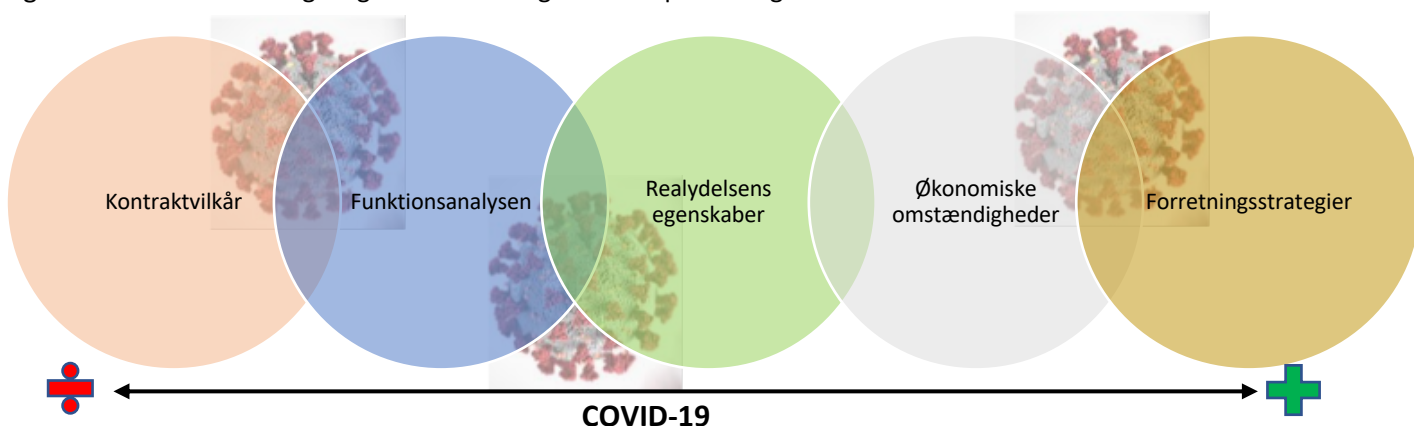
De fem sammenlignelighedsfaktorer udgør første trin i sammenlignelighedsanalysen, som er grundstenen i armslængdeprincippet. Sammenlignelighedsanalysen baseres på to trin:

1. Fastlæggelse af de kommercielle og finansielle relationer mellem de koncernforbundne selskaber, og identificering af de økonomisk relevante egenskaber, samt en præcis afgrænsning af den kontrollerede transaktion på transaktionstidspunktet.
2. Den kontrollerede transaktion sammenlignes med sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber.¹²

De fem sammenlignelighedsfaktorer som kortlægger det første trin kan være markant påvirket af Covid-19 og er essentielle for koncernerne at få fastlagt korrekt. De særlige TP-udfordringer som Covid-19 har medført i relation til de fem sammenlignelighedsfaktorer analyseres og gennemgås i det følgende.

¹² OECD's TPG 2017, pkt. 1.33.

Figur 2: De fem sammenlignelighedsfaktorer og Covid-19 påvirkninger.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG pkt. 1.36.

2.1 Covid-19's påvirkning af kontraktvilkår

Koncernselskabernes kontrakt udgør 'starting point', hvilket betyder, at kontrakten sammenlignes med koncernselskabernes faktiske adfærd. Hvis disse ikke stemmer overens, vil det være selskabernes faktiske adfærd som ligges til grund.¹³ Det er vigtigt, at koncernerne er opmærksomme på, om Covid-19 har påvirket hvordan selskaberne har ageret i henhold til kontrakten. Forhold som hjemsendelse af medarbejdere eller nedlukning af produktionsfaciliteter kan have påvirket dette. Det er vigtigt at koncernerne selv identificere og dokumentere at deres faktiske adfærd i 2021 er anderledes end i kontrakten og at det skyldes Covid-19. Hvis de ikke selv gør det, og SKAT foretager en TP kontrol, vil det være SKAT's opfattelse som udgør udgangspunktet.

Covid-19 restriktioner som tvungne nedlukninger eller hjemsendelse af medarbejdere, kan have umuliggjort opfyldelse af de aftalte kontraktvilkår mellem koncernselskaberne. Danish Crown koncernen har af flere omgange været ramt af tvungne nedlukninger af deres slagterier, den 8. august 2020 i Ringsted¹⁴ og den 9. februar 2021 i Husum.¹⁵ Det kan medføre, at en produktionsaftale mellem principalselskabet og dets low-risk produktionsselskab ikke kan opfyldes, fra low-risk produktionsselskabets side, da de ikke kan producere de aftalte mængder på baggrund af nedlukningen.

De særlige og unikke økonomiske omstændigheder som Covid-19 har medført, kan medføre at uafhængige selskaber ville genforhandle deres eksisterende aftalevilkår. Uafhængige selskaber vil kun acceptere at genforhandle vilkår, såfremt det er i begge selskabernes interesse. En situation hvor dette kunne accepteres, er ændring af aftalevilkår om leveringsbetingelser eller betalingsbetingelser for at sikre overlevelse af en nøgleleverandør eller nøglekunde, med det formål at øge den fremtidige indtjening.

¹³ OECD's TPG 2017, pkt. 1.42 – 1.45.

¹⁴ Danish Crown, Slagteri lukkes ned, udgivet den 8. august 2020.

¹⁵ Landbrugsavisen, Tysk Danish Crown-slagteri lukket efter coronasmitte, udgivet den 9. februar 2021.

Koncernselskaber kan såvel som uafhængige selskaber ønske at genforhandle deres aftalevilkår på baggrund af de særlige og unikke økonomiske omstændigheder Covid-19 har medført. Hvis koncernselskaberne reviderer deres aftalevilkår med mindre justeringer af betalingsvilkår eller leveringsvilkår, så angiver Covid-19 vejledningen at koncernselskaberne skal kunne dokumentere, at det er i begge selskabers interesse at genforhandle aftalevilkårene, herunder det fremtidige indtjeningspotentiale. Hvis der er tale om større ændringer af koncernselskabernes FAR-profiler, og at der flyttes indkomspotentiale ved de ændrede kontraktvilkår, så fastslår Covid-19 vejledningen at det kan anses som en intern omstrukturering. Sådanne større ændringer skal foretages med stor forsigtighed og med TP dokumentation, der understøtter at ændringen af kontraktvilkårene er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Covid-19 vejledningen angiver at udelukkende henvisning til Covid-19 forhold, og uden vedlagt TP dokumentation skal ses på med skepsis fra SKAT's side. SKAT vil givetvis vurdere den økonomiske effekt, og hvis der er sket en reduktion i forhold til indtjeningen for det danske selskab, kræve kompensation herfor.¹⁶

Force majeure klausuler er et aftalevilkår der findes i mange kontrakter. Selvom en koncernintern aftale indeholder en force majeure klausul, kan det ikke automatisk antages at den kan påberåbes på baggrund af Covid-19. Det kræver en udførlig TP analyse, identifikation af de økonomiske forhold, afgrænsning af transaktionen, den faktiske adfærd og vilkåret i kontrakten. Det skal samtidig kunne påvises at det er et forhold som uafhængige selskaber ville have påberåbt. Den markedsdata som koncernerne skal benytte til at understøtte, at uafhængige selskaber ville have påberåbt et lignende vilkår, er først tilgængelig tidligst medio – ultimo 2021. Covid-19 vejledningen afhjælper på denne baggrund ikke, om koncernselskaberne kan påberåbe sig force majeure klausuler eller ikke. Der er brug for yderligere vejledning til koncernselskaberne på dette punkt.¹⁷

Der kan stilles spørgsmålstegn ved, om Covid-19 fortsat i 2021 kan kategoriseres som force majeure, da risikoen ved Covid-19 har været kendt siden begyndelsen af 2020. Dermed må graden af uforudsigelighed siges at være faldet, om end den økonomiske påvirkning kan være lige så stor i 2021 som i 2020. Selskaberne har efterhånden haft både tid og muligheder, til at udtænke og istsætte strategier og alternative planer, såfremt selskabet blev ramt af Covid-19.

2.2 Funktionsanalysen under Covid-19 pandemien

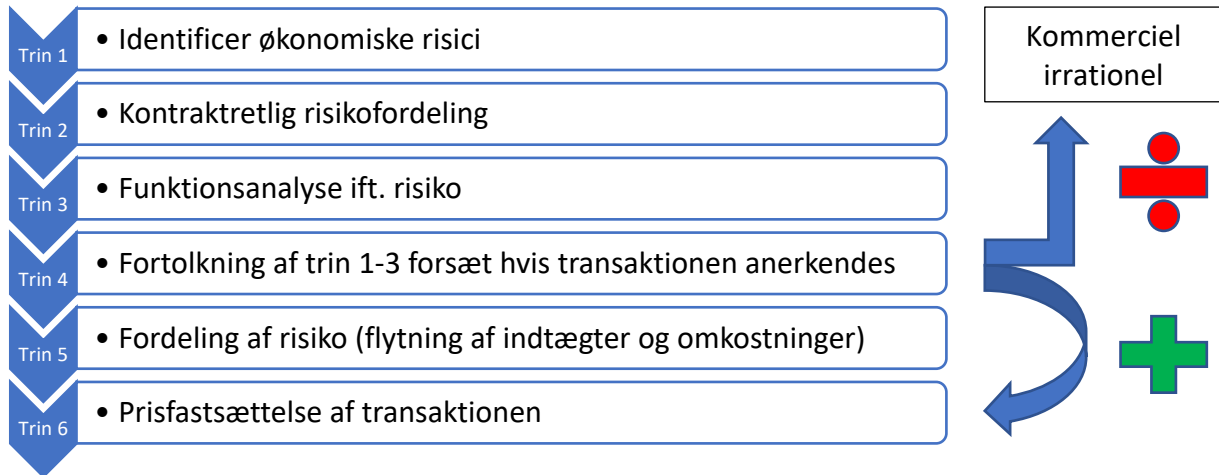
I transaktioner mellem uafhængige selskaber vil kompensationen som selskaberne hver især modtager, ofte reflektere de funktioner som selskaberne udfører i forbindelse med transaktionen. Det er derfor vigtigt i forbindelse med afgrænsningen af transaktionen at få fastlagt hvilke funktioner selskaberne udfører, hvilke aktiver selskaberne benytter og hvilke risici selskaberne påtager sig. Funktionsanalysen udføres som en 6-trinsanalyse for at vurdere om den kontrollerede

¹⁶ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 42 – 46.

¹⁷ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 55 - 59.

transaktion skal godkendes og der skal ske prisfastsættelse heraf. Dermed sikres det, at selskaberne modtager den rette betaling i forhold til deres bidrag til transaktionen.¹⁸

Figur 3: 6-trins analysen som benyttes til vurderingen af prisfastsættelse og godkendelse af transaktionen.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG pkt. 1.60.

Covid-19 vejledningen angiver at der ikke er en universal definition af low-risk selskaber, at der kan være forskel på funktionerne der udføres, benyttede aktiver og de påtagede risici mellem low-risk selskaberne.¹⁹ Den fastslår ligeledes vigtigheden af en nøjagtig kortlæggelse af koncernen og selskabernes FAR-profiler. Dette kortlægger funktionsanalysen. Hvis SKAT er uenige eller den udføres forkert, kan koncernen risikere en indkomstforhøjelse.

2.2.1 Gennemgang af 6-trinsanalysen med inddragelse af Covid-19 påvirkninger

Trin 1: Identificer økonomiske risici

I dette trin skal de økonomiske risici der er forbundet med den kontrollerede transaktion vurderes. OECD nævner fem typer af økonomiske risici i relation til en transaktion: Strategiske eller markeds risici, infrastruktur eller operationelle risici, finansielle risici, transaktions risici og farerisici.²⁰

Covid-19 er en farerisiko, og har haft stor påvirkning på flere af de andre risici. Covid-19 har således påvirket markedsrisikoen, da efterspørgsel for nogle varer er kollapsede. Den operationelle risiko er påvirket, da pandemien har forstyrret forsyningskæder og Covid-19 restriktionerne har forhindret produktion ved nedlukkede produktionsfaciliteter. De finansielle risici er også påvirket, da låne omkostninger for nogle industrier har toppet, og kunder kan have udsat eller misligholdt betalinger.²¹

¹⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 1.51 – 1.54.

¹⁹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 38.

²⁰ OECD's TPG 2017, pkt. 1.72.

²¹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 7.

Trin 2: Kontraktretlig risikofordeling

Dette trin går ud på at fordelingen af risikoen mellem de koncernforbundne selskaber skal kortlægges. Det kan være en indgået ex-ante kontrakt som specificerer fordelingen af risici mellem selskaberne, og hvem af selskaberne som påtager sig hvilke risici.²²

Covid-19 vejledningen angiver vigtigheden af risiko i det nuværende økonomiske miljø, da fordelingen af risici angiver hvem af selskaberne som skal bære konsekvenserne af udspringet af risikoen. Under Covid-19, hvor flere koncerner har været negativt påvirket, vil det i en centraliseret struktur primært være principalselskabet som bærer risikoen herved, og som dermed skal bære omkostningerne forbundet med risikoen.²³

Trin 3: Funktionsanalyse ift. risiko

I dette trin skal funktionerne som koncernselskaberne udfører defineres, og hvordan de økonomiske risici forbundet med transaktionen fordeles mellem selskaberne, og om selskabet der har påtaget sig disse risici har kontrol over dem. I denne vurdering er der tre forhold som der skal tages hensyn til; har selskabet de økonomiske ressourcer til at påtage sig risikoen, påtager selskabet sig tab eller overskud ved udførelsen af risikoen og hvilket selskab foretager risikominering og kontrol med risikoen. Et selskab har kontrollen over en risiko når det har den finansielle kapacitet til at kunne påtage sig udfaldet af risikoen, kan udføre risikominering og foretager beslutningstagerfunktioner forbundet med risikoen.²⁴

Skattemyndighederne forventes at udfordre funktionsanalysen, da den er medvirkende til at bestemme hvor underskuddet skal placeres for mange koncerner i 2020 og 2021, som har været negativt påvirket af Covid-19. Det er derfor vigtigt, at koncernselskaberne i TP-dokumentation, får dokumenteret påvirkningen af Covid-19 og hvorfor resultatet er anderledes end forventet, samt at resultatfordelingen i koncernen er på armslængdevilkår.

Trin 4: Fortolkning af trin 1-3 forsæt hvis transaktionen anerkendes

Her skal den information som er fremkommet fra de tre foregående trin vurderes. Det skal vurderes, om den kontraktretlige fordeling af risiko stemmer overens med koncernselskabernes faktiske adfærd. Herudover skal det vurderes om det selskab som påtager sig risikoen, også opfylder kravene til at kunne påtage sig risikoen efter trin 3. Hvis der er overensstemmelse mellem kontrakten og selskabernes faktiske adfærd, og selskabet ligeledes opfylder kravene i trin 3 til at kunne påtage sig risikoen, så går man videre til trin 6 og springer trin 5 over. Hvis transaktionen derimod anses for kommerciel irrationel, f.eks. hvis der er tale om et af selskaberne som er uden substans, så vil skattemyndighederne ikke godkende transaktionen, og analysen stopper således her.

²² OECD's TPG 2017, pkt. 1.78.

²³ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 7.

²⁴ OECD's TPG 2017, pkt. 1.82.

Hvis det kan konkluderes på baggrund af trinene 1 – 3, at den kontraktretlige fordeling af risici ikke stemmer overens med den faktiske risiko påtagelse ud fra selskabernes adfærd, eller at det selskab som kontraktretligt har påtaget sig en risiko, ikke har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen eller har kontrol over risikoen, så vil man gå videre til trin 5 og fordele risikoen.²⁵

Trin 5: Fordeling af risiko (flytning af indtægter og omkostninger)

I dette trin skal der ske en omfordeling af risiko, og dermed flytning af indtægter og omkostninger, hvis det i forrige trin er konstateret at selskabet som har påtaget sig risikoen ikke har mulighed for at kontrollere risikoen, så skal denne flyttes til selskabet som kan kontrollere risikoen og har de finansielle kapaciteter til det. Det kan eksempelvis være et low-risk selskab som har påtaget sig en risiko, som selskabet ikke har mulighed for at kontrollere eller har den finansielle kapacitet til at påtage sig, og som derfor skal omfordes til principalselskabet, således at det er principalselskabet som påtager sig risikoen, og dermed en flytning af indtægter og omkostninger forbundet med risikoen fra low-risk selskabet til principalselskabet.²⁶

Trin 6: Prisfastsættelse af transaktionen

Den kontrollerede transaktion er på baggrund af de foregående fem trin afgrænset og skal prisfastsættes, således den er indgået som uafhængige selskaber ville have gjort, og den således overholder armslængdeprincippet. Der er stor fokus i OECD TPG på at selskaberne aflønnes efter deres påtagelse af risiko, således at et selskab der har påtaget sig store risici skal have en stor andel af residualoverskuddet, mens selskaber med begrænset risiko, skal have en lille del. I en principalstruktur vil det være principalselskabet som oftest har påtaget sig de store risici, og dermed skal have residualoverskuddet, mens der sker en rutineaflønning af low-risk selskaberne i koncernen.²⁷

Covid-19 pandemiens unikke og særlige natur har medført særlige TP-udfordringer for koncernerne i forbindelse med prisfastsættelsen af de interne transaktioner. I en principalstruktur kan Covid-19 medført udfordringer i forhold til nedenstående udvalgte emner.

2.2.2 Aflønning af low-risk selskaber i 2020

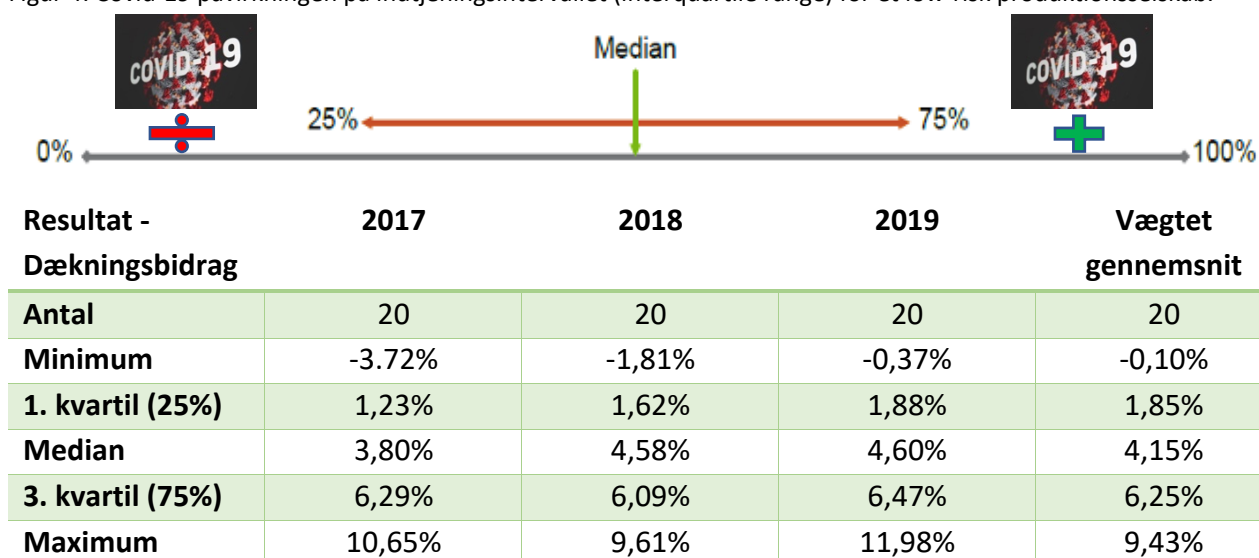
En koncern med en centraliseret struktur hvor principalselskabet ejer alle immaterielle aktiver, har påtaget sig alle væsentlige risici og udfører beslutningstagerfunktionerne herved vil principalselskabet være berettiget til residualoverskuddet, efter en rutineaflønning af low-risk selskaberne. Denne rutineaflønning baseres på en benchmark analyse af uafhængige selskaber i sammenlignelige transaktioner med samme FAR-profiler som low-risk selskabet. Nedenfor set et eksempel på en benchmarkanalyse for et low-risk produktionsselskab.

²⁵ OECD's TPG 2017, pkt. 1.86 - 1.87.

²⁶ OECD's TPG 2017, pkt. 1.98.

²⁷ OECD's TPG 2017, pkt. 1.100.

Figur 4: Covid-19 påvirkningen på indtjeningsintervallet (interquartile range) for et low-risk produktionsselskab.



Kilde: Egen tilvirkning.

Et low-risk produktionsselskab aflønnes efter TNMM Net Cost Plus, hvor udgangspunktet for aflønningen vil være medianen, som i dette tilfælde vil være den vægtede median for årene 2017 – 2019, som er på 4,15%. Dette repræsenterer ikke året 2020, da den ikke viser påvirkningen som Covid-19 har haft. Det må vurderes, at uafhængige selskaber med samme FAR-profiler ligeledes har været hårdt ramt af Covid-19, og har et lavere resultat i 2020, og dermed at årene 2017 – 2019 ikke giver et retvisende billede for 2020. Data om uafhængige selskaber er først tilgængelig i slutningen af 2021, og dermed skal koncernerne basere aflønningen på den tilgængelige data fra de tidligere år.

Påvirkningen fra Covid-19 vil formentlig medføre, indtjeningsintervallet vil ligge lavere i 2020, og derfor at skattemyndighederne vil godtage at aflønningen af low-risk selskaberne ligger tættere på 1. kvartil end medianen som ellers er udgangspunktet. Den lavere indtjening i low-risk salgsselskabet kan være på baggrund af faldende salg, begrundet i Covid-19 restriktioner som har påvirket selskabet negativt eller den ændrede kundefærd.

Covid-19 vejledningen afhjælper ikke fuldt problematikken om aflønningen af low-risk selskaberne og koncernerne kunne bruge yderligere vejledning, hvilket kunne være flere eksempler om aflønning af low-risk selskaber under påvirkningen fra Covid-19 pandemien.

2.2.3 Kan et low-risk selskab have tab i 2020 grundet Covid-19

Koncerner med en principalstruktur som har været negativt påvirket af Covid-19, kan opleve at eksempelvis et low-risk salgsselskab oplever et tab i 2020 på baggrund af pandemien. Det kan skyldes manglende salg, som både kan skyldes faldende efterspørgsel eller på baggrund af nedlukninger, således at det ikke kan dække dets faste omkostninger. Dermed opstår udfordringen

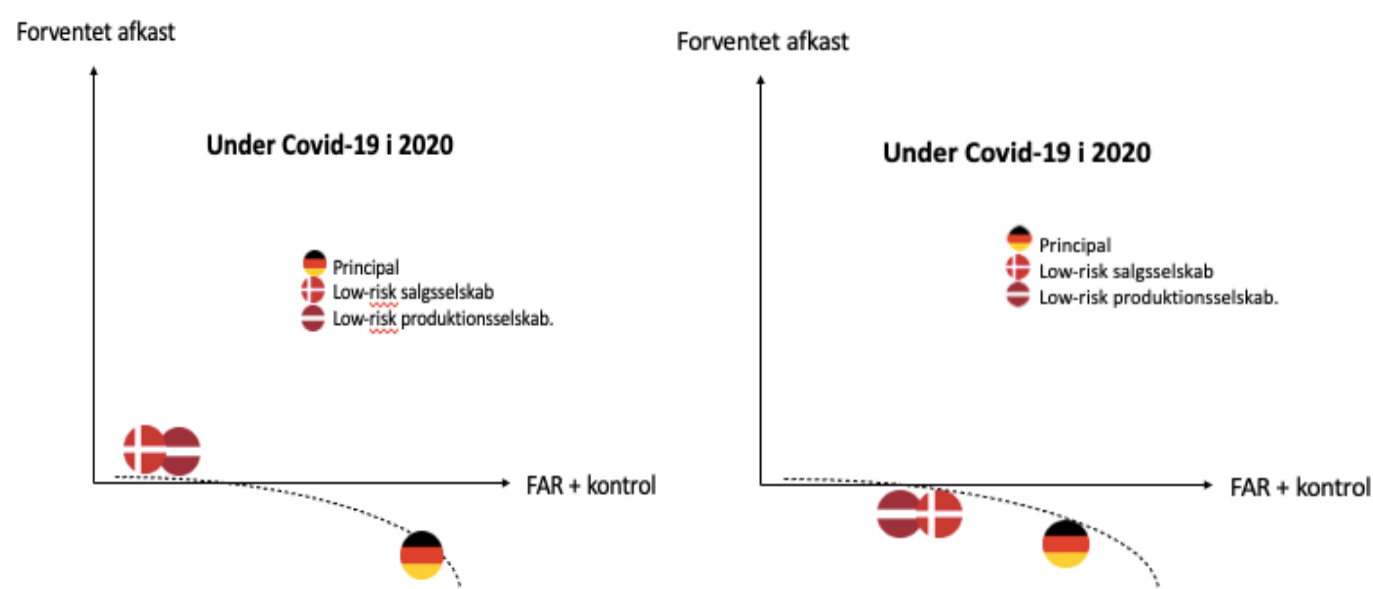
for koncernen, om dette tab skal dækkes af principalselskabet ved en year-end adjustment, eller om der kan pålægges et low-risk selskab et tab i 2020 på baggrund af Covid-19.

Det fremgår af OECD's TPG, at:

*"Simple or low risk functions in particular are not expected to generate losses for a long period of time."*²⁸

Denne formulering åbner for, at low-risk selskaber kan have tab over en kortere periode. I vurderingen af om et low-risk selskab kan påføres tab under Covid-19 skal der foretages en nøjagtig fastlæggelse af betingelserne, risikofordelingen, FAR-profilerne og de økonomiske forhold og en sammenligning med uafhængige transaktioner. Det er vigtigt, at sammenlignelige uafhængige selskaber ville blive påført et tilsvarende tab under sammenlignelige omstændigheder. Det er således ikke på armslængdevilkår at tildele et low-risk salgsselskab tab på baggrund af faldende efterspørgsel, hvis ikke low-risk salgsselskabet har påtaget sig noget af risikoen forbundet hermed. Det vil heller ikke være passende at tildele et low-risk salgsselskab med begrænset risiko tab som er forbundet med kreditrisikoen, når low-risk salgsselskabet ikke har påtaget sig kreditrisikoen.²⁹ Omvendt kan et low-risk selskab påføres et underskud under Covid-19 som er begrundet af et fald i indtjeningen i selskabet, således at low-risk selskabet ikke kan dække dets faste driftsomkostninger, hvis low-risk selskabet har påtaget sig en del af risikoen som tabet udspringer fra, som eksempelvis at have påtaget sig noget af risikoen for faldende efterspørgsel af varer eller påtaget sig noget af kreditrisikoen. Nedenfor illustreres to eksempler med low-risk selskaber og fordeling af tab under Covid-19 på FAR-kurven.

Figur 5: FAR-kurverne illustrerer to eksempler om fordeling af tab til low-risk selskaber under Covid-19.



Kilde: Egen tilvirkning.

²⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 3.64.

²⁹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 38 – 40.

Illustrationen til venstre symboliserer et eksempel hvor principalselskabet som ejer alle immaterielle aktiver, udfører de vigtige funktioner, bidrager med de vigtige aktiver og har de signifikante økonomiske risici og som har påtaget sig tabet på baggrund af Covid-19. De to low-risk selskaber aflønnes med en year-end adjustment op til 1. kvartil, mens principalselskabet bærer underskuddet.

Illustrationen til højre illustrerer et eksempel hvor low-risk selskaberne bærer en andel af markedsrisikoen, og dermed er allokeret noget af tabet på baggrund af Covid-19 og har et lille underskud. Principalselskabet bærer fortsat største delen af underskuddet, men da de to low-risk selskaber her er blevet allokeret noget af underskuddet på baggrund af markedsrisikoen, så er principalselskabets underskud mindre i dette eksempel. Det er vigtigt, at koncernen kan dokumentere risikofordelingen i koncernen, da det er afgørende for om underskuddet hos et low-risk selskab er på armslængdevilkår eller ikke. Koncernen skal være opmærksom på, at såfremt det low-risk selskaberne allokeres et tab i 2020, så vil de lettiske og danske skattemyndigheder forvente et større afkast i de fremtidige år for at dække underskuddet fra 2020.

Covid-19 vejledning afhjælper dermed problemstillingen for koncernerne i forhold til om et low-risk selskab kan allokeres et tab i 2020 på baggrund af Covid-19.

Low-risk selskabet skal dog bære tab som følge af, at de ikke har fulgt principalselskabets retningslinjer. Hvis de ikke har fulgt principalselskabets retningslinjer, og der på baggrund heraf udbryder coronasmitte på produktionsfabrikken, som medfører nedlukning. Så vil low-risk selskabet kunne påføres tabet som er opstået på baggrund af dette.

2.2.4 Allokeringen af ekstraordinære Covid-19 omkostninger i koncernen

De ekstraordinære omkostninger som er opstået på baggrund af Covid-19 relaterer sig til forhold i koncernselskabernes drift som er en afledt effekt af Covid-19. Det kan være mundbind på arbejdspladsen, tiltag for at overholde det fysiske afstandskrav på arbejdspladsen eller et selskab som har etableret en hjemmearbejdsordning for at kunne opretholde et salg under Covid-19. Heraf kan der være afledte omkostninger til telefoner, kommunikationssystemer eller computere til medarbejderne. Hvordan disse ekstraordinære driftsomkostninger skal fordeles i koncernen, afhænger af hvordan uafhængige selskaber ville have allokeret lignende omkostninger under sammenlignelige omstændigheder.³⁰

I vurderingen af hvilket selskab der skal bære de ekstraordinære omkostninger, skal der ske en præcis kortlægning af den kontrollerede transaktion. Herunder skal det defineres hvem der udfører aktiviteterne som relaterer sig til de ekstraordinære omkostninger og som har påtaget sig risikoen

³⁰ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 47.

forbundet hermed. Det kræver en grundig analyse før det kan konkluderes hvordan driftsomkostningerne skal fordeles mellem koncernselskaberne.³¹

Covid-19 vejledningen anfører, at det skal vurderes om driftsomkostningerne skal betragtes som ekstraordinære driftsomkostninger eller skal behandles som almindelige driftsomkostninger. Det fremgår, at hvis driftsomkostningerne relaterer sig til langsigtede eller permanente ændringer af måden som selskabet vil drive forretning på, så skal de ikke betragtes som ekstraordinære driftsomkostninger. Dette kan eksempelvis være et selskabs omkostninger i etableringen af hjemmearbejdspladser for medarbejdere, som kan være omkostninger til bærbare, headsets eller kommunikationsprogrammer, hvis koncernselskabet efter Covid-19 planlægger at forsætte med hjemmearbejde, så skal det ses som en permanent ændring og ikke en ekstraordinær driftsomkostning, selvom det er Covid-19 der har medført ændringen.³²

Covid-19 vejledningen angiver muligheden for omkostningsdækning af ekstraordinære omkostninger under Covid-19 uden mark-up. Dette medfører, at principalselskabet har mulighed for at omkostningsdække ekstraordinære driftsomkostninger hos low-risk selskaberne, eller en andel heraf, hvor low-risk selskaberne ligeledes bærer en andel.

I nogle tilfælde har koncernen mulighed for at give de ekstraordinære omkostninger videre til kunder eller leverandører uden at det medfører et fald i efterspørgsel. Dette kan særligt lade sig gøre i markeder der ikke er konkurrenceprægede og hvor koncernselskabet har unikke produkter. Hvis det ikke er muligt at give de ekstraordinære omkostninger videre til kunder i form af højere priser eller leverandører i form af lavere indkøbspriser, så skal de allokeres på baggrund af ovenstående elementer der fremgår af Covid-19 vejledningen. Selskabet som har risikoen herved, som i en principalstruktur, ofte vil være principalselskabet skal allokeres dette underskud, da principalselskabet styrer retningslinjerne for aktiviteten i koncernen, herunder for Covid-19 håndteringen og bærer den primære markedsrisiko.³³

Covid-19 vejledningen giver koncernerne vejledning i de forhold og elementer som de skal benytte i vurderingen af hvordan de skal fordeles i koncernen, og om der er tale om ekstraordinære driftsomkostninger som er opstået på baggrund af Covid-19. Den afhjælper dog ikke, hvor stor en andel af de ekstraordinære Covid-19 omkostninger som low-risk selskaberne i koncernen skal bære. Koncernerne har brug for yderligere vejledning herom, særligt vedrørende længere Covid-19 nedlukninger eller Covid-19 restriktioner, da der her er øget chance for dobbeltbeskatning.

³¹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 48.

³² OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 49.

³³ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 50.

2.3 Hvordan kan Covid-19 have påvirket realydelsens egenskaber

Realydelsens specifikke egenskaber kan have stor betydning for prisen og skal derfor identificeres. Der skelnes mellem tre transaktionstyper som er fysiske varer, services og immaterielle aktiver. Det er vigtigt at koncernen får fastlagt den korrekte transaktionstype.³⁴

Covid-19 har medført en stigende efterspørgsel for nogle typer af produkter, og omvendt et stødt fald i andre, selvom produktet er det samme. Her kan eksempelvis nævnes, at råvarepriserne til produktionen af sprit steg markant da Covid-19 sprang ud i begyndelsen af 2020, og medførte en stor stigning i priserne på sprit³⁵. Omvendt, medførte Covid-19 restriktionerne på rejser, at flytrafikken faldt markant, som påvirkede en faldende efterspørgsel på olie, som medførte at priserne på råolie var mere end halveret i marts 2020 i forhold til starten på året.³⁶ De ændrede markedsforhold og økonomiske omstændigheder som Covid-19 har medført, kan altså have en direkte indflydelse på prisen. Covid-19 har også muliggjort salget af nye produkter, som eksempelvis en Covid-19 vaccine og Covid-19 tests.

Covid-19 pandemien kan også have haft indflydelse på kvaliteten af varerne, da koncernselskaber som har haft produktionsselskaber i eksempelvis Kina, og dermed stod med strandede varer på den anden side af jorden, da Kina lukkede ned under begyndelsen af Covid-19 udbruddet i begyndelsen af 2020. Det kan tænkes, at koncernselskaber for ikke at have i en lignende situation igen, har sørget for at oprette en europæisk produktionslinje. Det er ikke sikkert, at kvaliteten er den samme mellem de to produktionssteder.

Covid-19 kan også have påvirket værdien af et immaterielt aktiv, som ellers er det samme før og under Covid-19. Eksempelvis kan et koncernselskab som har været forhindret i at udnytte deres immaterielle aktiv, og vedligeholde deres varemærke, opleve at varemærket har mistet betydelig værdi ved at være lukket ned i store perioder under Covid-19. Omvendt kan koncernselskaber som har formået at omstille sig, og udnytte deres varemærke ved den øgede onlinehandel under Covid-19³⁷, have oplevet at deres varemærker er steget i værdi under Covid-19. Covid-19 kan altså have påvirket realydelsens egenskaber både negativt og positivt.

2.4 Økonomiske omstændigheder under Covid-19

Det er vigtigt at få fastlagt de økonomiske omstændigheder på det pågældende marked for transaktionen, og i vurderingen af om eventuelle uafhængige transaktioner er sammenlignelige, da de økonomiske omstændigheder på markedet kan have indvirkning på prisfastsættelsen af transaktionen³⁸. Covid-19 har medført at de forskellige lande har indført hjælpepakker til

³⁴ OECD's TPG 2017, pkt. 1.107.

³⁵ Med24, Priser på håndsprit - Hvorfor er de så høje, Udgivet den 26. april 2020.

³⁶ Berlingske, Corona og nu også olie: Verdensøkonomien får én på begge kinder, udgivet den 9. marts 2020.

³⁷ Dansk Industri, E-handel og hjemmesider tager fart under Corona-krisen, udgivet den 30. marts 2020.

³⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 1.110 – 1.112.

virksomhederne som er påvirket af Covid-19. Hjælpepakker er hvor regeringen eller et andet offentligt organ giver en direkte eller indirekte økonomisk støtte til virksomheder i form af f.eks. lån, bevillinger, tilskud, skattefradrag eller investeringsgodtgørelser.³⁹ EY har udarbejdet en fyldestgørende oversigt over hvordan 138 lande yder hjælpepakker på baggrund af Covid-19. Denne oversigt viser med al tydelighed, hvor stor forskellen kan være fra land til land, i forhold til de ydede hjælpepakker.⁴⁰

Hjælpepakker kan være et relevant økonomisk forhold, men det afhænger af de specifikke fakta og omstændigheder. Hjælpepakker som løntilskud, optage lån hos staten eller kortsigtet finansiel hjælp. I disse tilfælde kan modtagelsen af hjælpepakker have en direkte påvirkning på den kontrollerede transaktion og sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber. I andre tilfælde hvor hjælpepakken er mere indirekte relateret til den kontrollerede transaktion, vil hjælpepakken ikke kategoriseres som et økonomisk relevant forhold. Bedømmelsen af den økonomiske relevans af hjælpepakken vil fremgå ved en nøjagtig afgrænsning af den kontrollerede transaktion og ved udførelsen af en sammenlignelighedsanalyse. Hvis det vurderes, at hjælpepakken er et økonomisk relevant forhold, skal denne inkluderes som dokumentation for at understøtte koncernens TP-analyse.⁴¹

Covid-19 vejledningen anfører at den potentielle effekt af modtagelsen af hjælpepakker på prisfastsættelsen af en kontrolleret transaktion kommer an på de økonomiske relevante forhold ved transaktionen, afgrænsningen af transaktionen og udførelsen af en sammenlignelighedsanalyse. Derfor vil det være imod armslængdeprincippet at antage at modtagelsen af hjælpepakker har effekt på prisen af den kontrollerede transaktion, uden at udføre en omhyggelig sammenlignelighedsanalyse. Når man analyserer påvirkningen som hjælpepakken har (hvis nogen) på den kontrollerede transaktion, så skal der overvejes faktorer som tilgængelighed, formål, varighed og andre betingelser som regeringen har fremsat i forbindelse med modtagelsen af hjælpepakken.⁴²

Et principalselskab vil formentlig indregne den økonomiske effekt af hjælpepakker som er givet til low-risk selskaber i year-end adjustment af low-risk selskabet. Regeringerne har et fokus på, at det lokale selskab som hjælpepakken er udbetalt til, også er det selskab som får gavn af hjælpepakkenes økonomiske effekt. Derfor er det ikke givet, at de pågældende regeringer i landene hvor low-risk selskaberne er beliggende, vil godkende at principalen indregner den økonomiske effekt i en year-end adjustment. Covid-19 vejledningen løser ikke dette problem, og OECD kunne udgive mere vejledning herom.

³⁹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 60.

⁴⁰ EY, Covid-19: How are governments responding to the call for stimulus, udgivet den 15. marts 2021.

⁴¹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 68-69.

⁴² OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 73 - 74.

Covid-19 vejledningen anfører også at det kan være nødvendigt at tage modtagelsen af hjælpepakker i betragtning når man ser på potentielle sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber, da forskellene kan have indvirkning på graden af sammenligneligheden. Det anføres, at der skal laves sammenlignelighedsjusteringer hvor det er muligt, så transaktionerne bliver sammenlignelige. Koncernerne skal bruge data om de uafhængige selskabers modtagelse og behandling af hjælpepakker for at kunne foretage sammenlignelighedsjusteringer, hvilket må anses for usandsynligt at kunne finde i regnskabsdataene om de uafhængige selskaber. Derudover bliver disse regnskabsdata også først tilgængelige senere i 2021.⁴³

Covid-19 vejledningen afhjælper det forhold, at hjælpepakker skal kompenseres, hvis de vurderes værende et relevant økonomisk forhold, og skal vedlægges TP-dokumentationen. Covid-19 vejledningen afhjælper dog ikke forholdet om hvordan hjælpepakkerne skal indgå i sammenlignelighedsanalysen, og hvordan de manglende informationer til at foretage korrekte sammenlignelighedsjusteringer skal afhjælpes. Dette er forhold som koncernerne har brug for yderligere vejledning omkring og OECD kunne udbygge deres Covid-19 vejledning herom.

2.5 Covid-19's påvirkning på forretningsstrategier

En virksomheds forretningsstrategi kan have indvirkning på prisfastsættelsen. Det kan være i forbindelse med indtrædelsen på et nyt marked, hvor virksomheden vælger at sænke priserne, for at vinde markedsandele. Det kan også være markedsforøgende tiltag på et marked, hvor virksomheden allerede er til stede. Det er i begge tilfælde vigtigt, at der er en realistisk forventning om overskud i fremtiden ved forretningsstrategien, og OECD understreger at der skal være en plausibel forventning herom.⁴⁴

Koncernernes forretningsstrategier kan være påvirket på baggrund af Covid-19. Dette kan være en virksomheds skiftede fokus fra fysisk salg til online salg på baggrund af Covid-19 restriktionerne, og den øgede onlinehandel under Covid-19. Covid-19 medførte en markant stigning i digitale investeringsplaner for de danske virksomheder i 2020, hvor virksomhederne samlet forventede at investere mere end 71 mia. kr. i investeringer i IT, hvilket var 5 mia. kr. mere end i 2019.⁴⁵

Koncerner kan have udtænkt nye forretningsmuligheder på baggrund af Covid-19. Falck nidlede sit overskud i første kvartal af 2021, fra 29 mio. kr. i 1. kvartal i 2020 til 273. mio. kr. i 1. kvartal af 2021, hvor Covid-19 lyntests er en medvirkende faktor og står for ca. en tredjedel af overskuddet.⁴⁶ Koncerner kan også have tilpasset deres strategier, således at de er mere omstillingsparate og hurtigere kan træffe store strategiske beslutninger på baggrund af det omskiftelige miljø Covid-19 har medført. Her kan nævnes Vestas, som har omlagt produktionen, således at der ikke kun må

⁴³ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 82 – 86.

⁴⁴ OECD's TPG 2017, pkt. 1.114 – 1.118.

⁴⁵ Dansk Industri, Coronakrisen sætter turbo på virksomhedernes digitale investeringsplaner, udgivet oktober 2020.

⁴⁶ Berlingske, Millioner af lyntest er med til at nidle Falcks overskud, udgivet den 21. april 2021.

være en fabrik som producerer et specifikt produkt, således at de har fleksibilitet og mulighed for at skifte rundt på deres fabrikker rundt om i verden. De tilstræber altid at have to muligheder i produktionen. De har også oprettet en taskforce på 25 mand på globalt plan, som har fuldmagt til at træffe store strategiske beslutninger hurtigt. Vestas forsøger at forankre håndteringen af coronakrisens konsekvenser tæt på koncernledelsen.⁴⁷

Vestas blev som mange andre selskaber med produktionsselskaber i Kina ramt af at Kina lukkede ned i 2020, og havde strandede varer i Kina. Derfor har koncernerne arbejdet på mere fleksible forsyningskæder, således at hvis der opstår en lignende situation igen, så kan selskaberne omlægge produktionen hurtigt.⁴⁸ Koncernerne skal være opmærksomme på, at omlægninger af produktionen kan ændre på principalstrukturen eller betragtes som en intern omstrukturering, hvis der overføres aktiver, funktioner og risici mellem produktionsselskaberne. I tilfældet med Vestas vil oprettelse af taskforcen være en yderligere centralisering af principalstrukturen, da de strategiske beslutninger forankres tæt på koncernledelsen. Det vil ikke betragtes som en midlertidig og nødvendig håndtering af Covid-19, da det vurderes ud fra artiklen, at det er en fremtidig strategi som Vestas vil anvende, for også at stå bedre i fremtiden mod nye pandemier.

2.6 Delkonklusion

Det kan konkluderes, at Covid-19 har medført særlige TP-udfordringer for koncernerne i anvendelsen af OECD's TPG kapitel 1. Det er med udgangspunkt i de fem sammenlignelighedsfaktorer undersøgt og forklaret om disse særlige TP-udfordringer afhjælpes af samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen. Fastlæggelsen af de fem sammenlignelighedsfaktorer kræver stor opmærksomhed af koncernerne, da Covid-19 påvirkningen kan have betydelig indflydelse på prisfastsættelsen af transaktionen.

Koncerner kan ønske at genforhandle aftalevilkår eller påberåbe sig force majeure klausuler på baggrund af Covid-19. Hvis koncernen genforhandler aftalevilkår, skal det dokumenteres, at det er i begge selskabers interesse og bevise at det var det bedst mulige alternativ for begge selskaber. Koncernselskaberne må omvendt være påpasselige med at påkalde sig force majeure på baggrund af Covid-19. Det skyldes, at vi er i 2021 og det må diskuteres om Covid-19 forsat kan kategorises som 'uforudset', og at Covid-19 vejledningen angiver at koncernen skal bevise, at uafhængige selskaber ville have påberåbt et lignende forhold. Denne information er ikke tilgængelig på nuværende tidspunkt. Udfordringen vedrørende force majeure afhjælpes således ikke.

Funktionsanalysen kan være kraftigt påvirket af Covid-19, og vigtigheden af en korrekt udførelse af funktionsanalysen understreges i Covid-19 vejledningen. Der er behandlet særlige TP-udfordringer i relation til aflønning af low-risk selskaber, om et low-risk selskab kan have tab i 2020 og hvordan

⁴⁷ Børsen, Industrikæmper ruster sig til måneder med høj smittefare, udgivet den 1. november 2020.

⁴⁸ Nordicals, Virksomheder gør sig mere uafhængige af Coronaramte Kina, udgivet den 9. marts 2020.

ekstraordinære Covid-19 omkostninger skal fordeles. Det må konkluderes, at samspillet mellem OECD's TPG og Covid-19 vejledningen delvist afhjælper disse særlige TP-udfordringer, men der er behov for yderligere vejledning i forhold til aflønning af low-risk selskaber og hvor stor en andel af Covid-19 omkostningerne som low-risk selskaberne må bære.

Det er analyseret hvilken påvirkning Covid-19 kan have på realydelsens egenskaber og hvilke forhold som koncernerne skal være opmærksomme på i identifikationen af disse egenskaber. De økonomiske omstændigheder i det pågældende marked kan være kraftigt påvirket af Covid-19, hvilket er forklaret med et særligt fokus på regeringernes hjælpepakker. Koncernerne har behov for yderligere vejledning i forhold til hvordan hjælpepakker skal indgå i sammenlignelighedsanalysen og hvordan den manglende information til at foretage korrekte sammenlignelighedsjusteringer skal afhjælpes. Samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen fastslår dog, at hjælpepakker skal kompenseres, hvis de vurderes som et relevant økonomisk forhold.

Det er analyseret hvordan koncernselskabernes forretningsstrategier kan være påvirket af Covid-19. Der er forklaret hvordan koncernerne skal være opmærksomme på, om ændringer af forretningsstrategien på baggrund af Covid-19, som eksempelvis en omlægning af produktionen ændre på selskabernes FAR-profiler og dermed kan betragtes som en intern omstrukturering.

3 OECD TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver set i lyset af Covid-19

Immaterielle aktiver kan indeholde betydelig værdi for en koncern, og er et område som koncernselskaberne skal have et stort fokus på. Immaterielle aktiver har ofte unikke og særlige egenskaber, og derfor er der brug for yderligere vejledning i forhold til koncerninterne transaktioner som involverer overførsel af immaterielle aktiver eller anvendelse af immaterielle aktiver.⁴⁹ OECD har i kapitel 6 angivet yderligere vejledning herom til koncernselskaberne. Kapitlet vil have fokus på Covid-19 påvirkningen af immaterielle aktiver, DEMPE-funktionerne, risici ved immaterielle aktiver samt 6-trins risikoanalysen og HTVI-aktiver.

3.1 Immaterielle aktiver i lyset af Covid-19

Definitionen for et immaterielt aktiv må hverken være for smalt eller for bredt. Dette har givet anledning til vanskeligheder i forbindelse med hvilken definition som skal benyttes. OECD angiver følgende, forholdsvis brede definition af et immaterielt aktiv:

Figur 6: Covid-19 pandemiens påvirkning på OECD's definition på et immaterielt aktiv.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG, pkt. 6.6.

Det skal undersøges om der foreligger en beskyttelse af det immaterielle aktiv, og der skal foretages en specifik identifikation ud fra de unikke egenskaber.⁵⁰ Unikke egenskaber som eksklusivitet, juridisk beskyttelse, geografisk rækkevidde, levetid, udviklingsstadiet, videreudvikling og fremtidsforventninger kan have stor betydning for værdien af det immaterielle aktiv.⁵¹ Covid-19 kan have påvirket de unikke egenskaber, således værdien er påvirket enten negativt eller positivt. Det er vigtigt, at koncernen i hvert enkelt tilfælde, vurderer de forskellige egenskaber og hvordan de er påvirket af Covid-19.

⁴⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.1 – 6.4.

⁵⁰ OECD's TPG 2017, pkt. 6.5 – 6.11.

⁵¹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.116 – 6.127.

Det kan tænkes, at tidshorisonten og geografisk rækkevidde er negativt påvirket af Covid-19 restriktioner som hindrer udnyttelsen af det immaterielle aktiv. Covid-19 kan også have positiv påvirkning på egenskaberne, som koncerner der har været nødsaget til at fokusere på onlinehandel grundet nedlukning, kan have resulteret i større salg og bedre udnyttelse. Covid-19 kan også have medført nye videreudviklingsmuligheder, som eksempelvis Pfizer og deres udvikling af en Covid-19 pille. Hvis det lykkedes, vil det skabe stor positiv værdi for selskabet og store indtjeningsmuligheder.⁵² Covid-19 kan have forøget usikkerheden vedrørende fremtidsforventningerne for det immaterielle aktiv. Dette øger kravet til en grundig og solid TP-dokumentation, som dokumenterer hvad koncernerne har lagt til grund ved estimeringen af fremtidsforventningerne. OECD har udarbejdet følgende ikke udtømmende liste med immaterielle aktiver:

Figur 7: Covid-19 pandemiens påvirkning af Immaterielle aktiver, koncernsynergier og specifikke markedsforhold.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG pkt. 6.18 – 6.31.

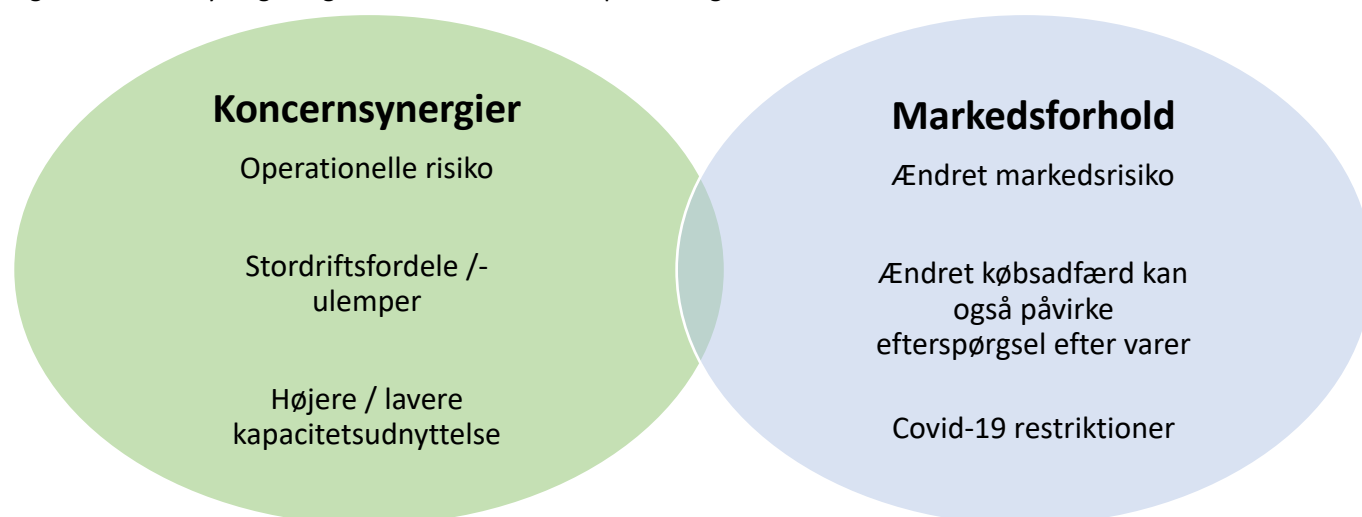
Koncernsynergier og specifikke markedsforhold er ikke immaterielle aktiver, da de ikke kan ejes og kontrolleres. Men de kan øge værdien af andre immaterielle aktiver, og derfor skal de tages i betragtning. Covid-19 kan have påvirket immaterielle aktivers værdi negativt eller positivt. Et varemærke eller goodwill som et koncernselskab har været forhindret i at udnytte, på baggrund af tvungne nedlukninger under pandemien, vil sandsynligvis have mistet værdi. Omvendt kan selskaber også have oplevet en øget værdi af det immaterielle aktiv. Her har virksomheder som Nemlig.com og Boozt fået et stærkere varemærke på baggrund af den øgede onlinehandel. Microsoft Teams har oplevet en stor stigning i brugen, på baggrund af øget hjemmearbejde og fjernundervisning i de forskellige lande, og den immaterielle værdi af dette varemærke må antages at være steget i takt med den store benyttelse under Covid-19.

⁵² MedWatch, Pfizer vil lancere corona-pille i 2021, udgivet den 27. april 2021.

De danske Covid-19 restriktioner som har medført mere hjemmearbejde og meget begrænset fremmøde på arbejdspladsen, ofte begrænset til kritiske funktioner, kan have medført en begrænsning for et danske principalselskab i at udnytte og kontrollere et immaterielt aktiv. Et selskab som er ramt af regeringens krav om tvunget nedlukning, kan også miste muligheden for at udnytte og sælge det immaterielle aktiv. Dette kan eksempelvis være salg af et varemærke, udnyttelse af know-how eller salg af produkter under licens. Covid-19 restriktionerne kan både reducere, stoppe eller forøge salget af produkter. Dette kan påvirke afkastet til de immaterielle aktiver, og dermed hvor meget uafhængige selskaber vil betale for det immaterielle aktiv.

Immaterielle aktiver indeholder ofte en betydelig værdi, og det kan derfor tænkes, at den usikkerhed som Covid-19 har medført, at selskaberne vil forsøge at genforhandle allerede indgåede aftaler omkring immaterielle aktiver. Det kan gøres for at mindske usikkerheden forbundet med det immaterielle aktiv og herunder aktivets fremtidige værdi. Hvis koncernerne genforhandler aftalevilkår i eksisterende kontrakter, så skal det dokumenteres, at genforhandlingen af aftalevilkårene er i begge selskabernes interesse, og det bedst mulige alternativ for selskaberne.⁵³

Figur 8: Koncernsynergier og markedsforhold under påvirkning af Covid-19.



Kilde: Egen tilvirkning.

Koncernsynergier og markedsforhold er påvirket af Covid-19. Covid-19 kan have forøget risikoen ved aktiviteten der udføres, og dermed øget risikoen ved det immaterielle aktiv. Covid-19 har øget markedsrisikoen, den operationelle og finansielle risiko. Koncernsynergier kan være negativt påvirket af Covid-19 restriktionerne, som eksempelvis hjemmearbejde, nedlukninger eller rejserestriktioner som kan have forårsaget forstyrrelser eller begrænsninger i virksomhedens produktion, hæmmet koncernens forsyningskæder eller sænket effektiviteten. Koncerner er oftest af en større størrelse som kan medføre, at koncernerne skal bruge længere tid på at reagere på

⁵³ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 42 – 46.

Covid-19 og Covid-19 restriktionerne, end mindre selskaber. Dette kan medføre negative koncernsynergier indtil koncernen formår at få omstillet sig og rettet sig ind i forhold til Covid-19 restriktionerne og de ændrede markedsforhold. Koncernsynergier vil oftest henføres til selskaberne ud fra deres bidrag af funktioner, aktiver og påtagede risici. Derfor vil de økonomiske fordele eller ulemper ved koncernsynergierne, som udgangspunkt være hos principalselskabet.

Markedsforholdene er blevet påvirket af Covid-19. Covid-19 kan have medført en nedgang eller stigning i efterspørgsel af bestemte produkter. Her kan nævnes at efterspørgslen på mundbind eller håndsprit er eksploderet under Covid-19, mens andre produkter kan have oplevet et tilsvarende fald i efterspørgslen. Covid-19 og Covid-19 restriktionerne har forårsaget de ændrede markedsforhold og den ændrede forbrugeradfærd. Konsekvenserne af Covid-19 har medvirket til, at stigningen af onlinehandel har været markant under Covid-19, mens rejserestriktionerne som umuliggjorde rejser sydpå for danskerne, resulterede i en voldsom stigning af solgte sommerhuse i Danmark.⁵⁴ Til trods for, at alt tyder på, at danskerne får mulighed for at rejse syd på til sommer, så medfører den ændrede forbrugeradfærd, at flere eksempelvis ikke vil rejse syd på, men blive hjemme.⁵⁵

Figur 9: Eksempler på selskaber med negativ og positiv påvirkning af Covid-19 og den ændrede forbrugeradfærd.

Underskud i 2020	Overskud i 2020
•CPH-lufthavn: Milliardoverskud i 2019 til underskud på 828 mio. kr. før skat i 2020. Værste år siden 1970. •Scandic Hotels: Overskud på 537 mio. kr. i 2019 mod et underskud på 4,4 mia. kr. i 2020. •Fitness World: Overskud på 122 mio. kr. i 2019, mod et underskud på 329,5 mio. kr. i 2020.	•PostNord: Overskud på 1,3 mia. kr. i 2020, mod et underskud på 200 mio. kr. i 2019. Det er PostNords bedste resultat nogensinde. •Nemlig.com: Overskud på 13 mio. kr. i 2020, mod et underskud på 145 mio. kr. i 2019. •Boozt: Opnåede en rekordvækst på 27,3% i 2020.

Kilde: Egen bearbejdelse af online artikler. Artiklerne fremgår af litteraturlisten under figur 9.

3.2 Covid-19 påvirkning af DEMPE-funktionerne

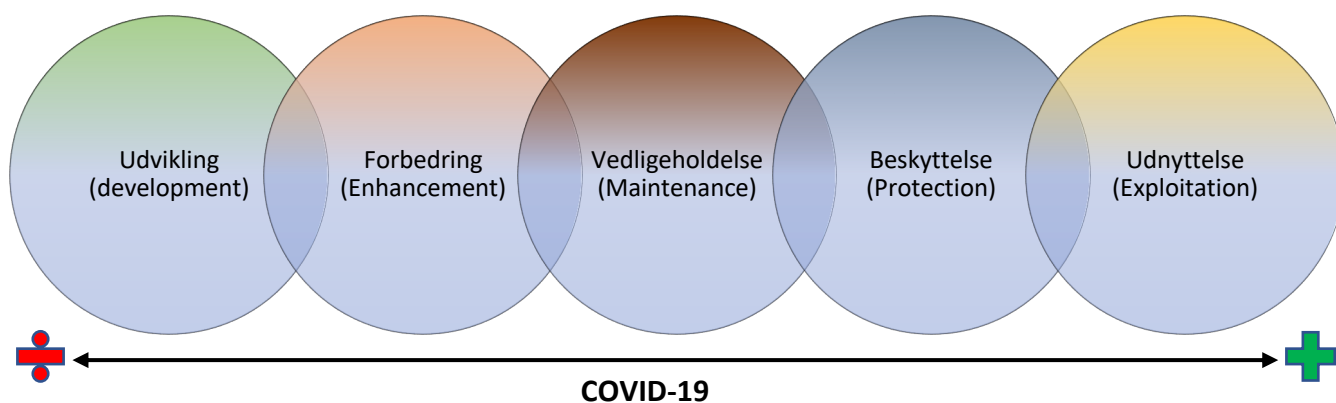
DEMPE-funktionerne har central betydning i transaktioner som involverer immaterielle aktiver, da de definerer hvordan kompensationen, afkastet eller omkostningerne skal fordeles. Det er således ud fra selskabernes bidrag til DEMPE-funktionerne at selskaberne skal aflønnes, og det er dermed

⁵⁴ Berlingske, Boligkøberne ignorerer coronakrisen - og en del af boligmarkedet er eksploderet, udgivet den 3. juni 2020.

⁵⁵ Finans, Tre ud af fire danskere regner ikke med at rejse til sommer, udgivet den 21. marts 2021.

ikke det juridiske ejerskab, som fastlægger allokeringen af afkastet eller omkostningerne, men derimod det faktiske bidrag fra selskaberne.⁵⁶

Figur 10: DEMPE-funktionerne under påvirkning af Covid-19.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG pkt. 6.32.

De forskellige DEMPE-funktioners vigtighed afhænger af den pågældende virksomhed og transaktion, og skal vurderes i hvert enkelt tilfælde. I forskningsselskaber som Novo Nordisk, Pfizer eller AstraZeneca, vægter udviklingsfunktionen formentlig højere end nogle af de andre. Mens det i andre veletablerede virksomheder som Coca Cola og Carlsberg, kan det tænkes, at beskyttelses- og udnyttelsesfunktionerne vægter højere, for at værne om og udnytte deres varemærke.

Covid-19 kan have påvirket DEMPE-funktionerne i koncernen. Udviklingen af immaterielle aktiver kan midlertidigt være sat på pause eller være stoppet. Det kan skyldes det økonomiske pres som mange selskaber har oplevet på baggrund af Covid-19, og det har været et sted at frigøre likviditet. Covid-19 kan også have skabt øget fokus på udviklingen af helt nye immaterielle aktiver, som en Covid-19 vaccine. Der er fire godkendte Covid-19 vacciner i Danmark, som er udviklet af Pfizer, Moderna, AstraZeneca og Johnson & Johnson.⁵⁷ Det er dog kun Pfizer og Moderna's vacciner der er en del af den aktuelle vaccineudrulning i Danmark.⁵⁸

Koncerner kan også have haft fokus på forbedringer af eksisterende immaterielle aktiver for at tilpasse sig de ændrede markedsforhold Covid-19 har medført. Det kan også være nødvendigt at have haft fokus på vedligeholdelsesfunktionen, for at minimere de negative påvirkninger af Covid-19 og Covid-19 restriktionerne og forsøge at fastholde det immaterielle aktivs værdi. Covid-19 kan også have krævet et øget fokus på beskyttelsen af deres immaterielle aktiver, da mange selskaber har forsøgt at finde andre indtægtsmuligheder grundet mindsket eller stoppet salg, som kan skyldes de ændrede markedsforhold eller Covid-19 restriktioner. Derfor kan et fokus på beskyttelsen af det

⁵⁶ OECD's TPG 2017, pkt. 6.32.

⁵⁷ Lægemiddelstyrelsen, Generelt om vacciner mod Covid-19.

⁵⁸ Medicin, AstraZeneca-vaccine tages ud af brug, udgivet den 14. april 2021.

immaterielle aktiv være nødvendigt, for at sikre sig, at disse selskaber ikke krænker det immaterielle aktiv, som eksempelvis et varemærke eller et patent.

Koncerner som har været succesfulde under Covid-19 har i høj grad formået at udnytte deres immaterielle aktiver online, da en stor del af salget i 2020 har været onlinesalg.⁵⁹ Dette hænger sammen med Covid-19 restriktionerne som nedlukninger og den ændrede forbrugeradfærd, som har medført, at flere har fundet det mere trygt at handle hjemmefra, i stedet for at komme ud i samfundet og risikere smittefare.⁶⁰ Af selskaber som har haft succes med at udnytte deres immaterielle aktiver online og draget succes af den ændrede forbrugeradfærd, kan nævnes Zoom som oplevede en stigning i omsætningen til ca. 16,4 mia. kr.⁶¹, hvilket var en stigning på 326 % i 2020. Netflix fik 37 mio. nye kunder i 2020, og det er den største stigning selskabet har oplevet på et år siden opstarten i 2007.⁶² Boozt oplevede en rekordvækst på 27,3 % i 2020.⁶³

Hvis en koncern på baggrund af Covid-19 har overdraget DEMPE-funktioner fra et koncernselskab til et andet, så skal det vurderes om det er en midlertidig overførsel af DEMPE-funktionerne på baggrund af Covid-19. Hvis det er en midlertidig overførsel, og principalselskabet fortsat fastsætter den strategiske styring og bestemmer udøvelsen af DEMPE-funktionen skal der ikke ydes kompensation. Såfremt der ikke er tale om en midlertidig overførsel, men en permanent overførsel fra et koncernselskab til et andet, så er det en intern omstrukturering som skal kompenseres.

Hvis en koncern inden Covid-19 hævdede, at low-risk produktionsselskabet kun havde begrænset risiko uden kontrol, og det var principalselskabet som havde alle væsentlige risici, den strategiske styring, ejede alle immaterielle aktiver, havde kontrollen og dermed havde modtaget afkastet efter rutineaflønnningen af low-risk selskabet i årene op til Covid-19. Hvis principalselskabet så under Covid-19 angiver at low-risk selskabet havde noget markedsrisiko og dermed skal allokeres noget af tabet fra Covid-19, men tidligere kun har modtaget en rutineaflønnning på baggrund af et selskab med begrænset risiko. Så er denne anderledes risikoallokering, et forhold som grundigt vil blive undersøgt af skattemyndighederne, som kan være uenige og nægte fradrag, hvis en for stor del af tabet allokeres til low-risk selskabet. Koncernen skal derfor kunne dokumentere begrundelserne for ændringen af DEMPE-funktionerne som skal være kommercielt rationelle, og der skal være sammenhæng mellem tidligere år og Covid-19 år. Det skal forekomme klart at low-risk selskabet reelt havde noget af risikoen.⁶⁴

⁵⁹ Berlingske, Eksplosiv stigning i e-handel under coronakrisen: Det er kommet for at blive, udgivet den 19. maj 2020.

⁶⁰ Berlingske, Coronakrisen har ændret vores handelsmønstre markant: Det er en voldsom udvikling, udgivet den 1. december 2020.

⁶¹ Berlingske, Flere bruger Zoom under corona - omsætning er vokset med 326 procent, udgivet den 1. marts 2021.

⁶² Berlingske, Coronaboomet stilner af hos streamingtjenesten Netflix, udgivet den 20. april 2021.

⁶³ Finans, Boozt opjusterer efter stærk slutspurt, udgivet den 1. februar 2021.

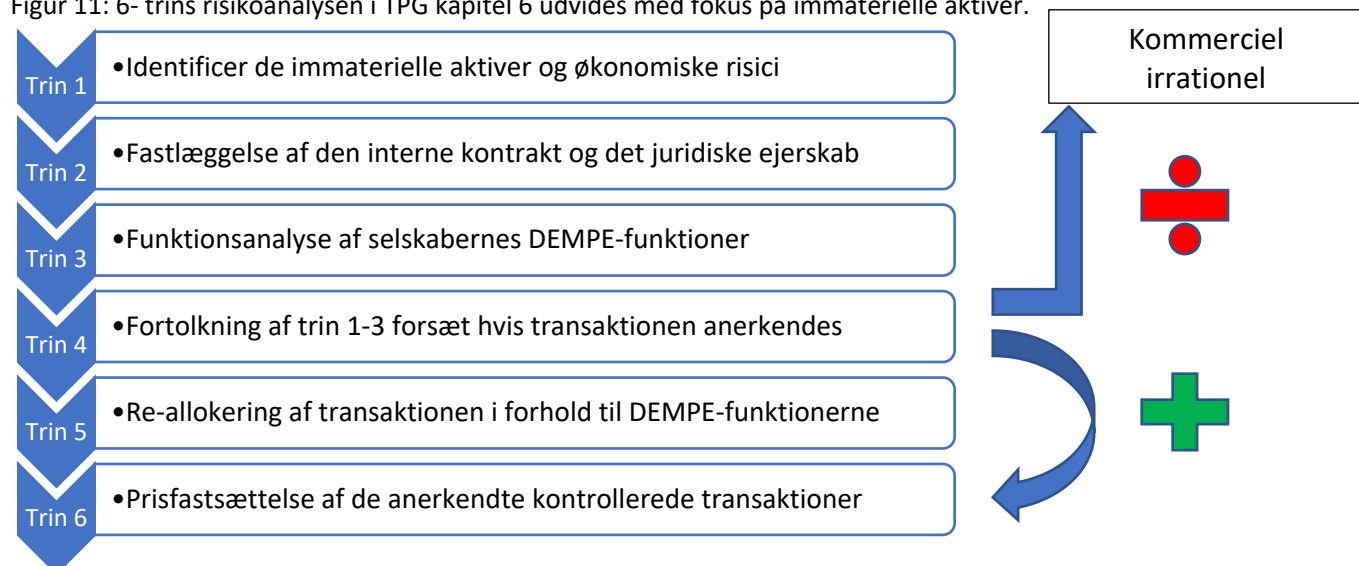
⁶⁴ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 41.

Hvis principalselskabet har været berettiget til afkastet i årene op til Covid-19 så forventes det også, at det er principalselskabet som påtager sig de primære konsekvenser af Covid-19. Der skal forelægges klar TP dokumentation som viser at tabet relaterer sig til lokale risici hos low-risk selskabet, hvis de danske skattemyndigheder skal godtage at low-risk selskabet skal bære noget af tabet. Hvis SKAT ikke godtager ændringen, så kan koncernen risikere TP revision og indkomstforhøjelser. Omvendt, hvis de danske skattemyndigheder godtager ændringen, så vil de forvente et højere afkast i årene efter Covid-19, som så dækker de ekstraordinære Covid-19 omkostninger eller underskuddet som selskabet er blevet påført under Covid-19.

3.3 Risici vedrørende immaterielle aktiver og 6-trins risikoanalysen under Covid-19

Risikofordelingen mellem koncernselskaberne og risici i forhold til de forskellige DEMPE-funktioner skal fastlægges og kræver et stort fokus fra koncernerne. Allokeringen af risikoen afgør hvilket selskab som skal bære konsekvenserne af risikoen. I vurderingen af om et selskab har påtaget sig en risiko, indgår også om selskabet har mulighed for at styre, kontrollere og har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen og udøver beslutningstagerfunktionen forbundet hermed.⁶⁵ OECD TPG og Covid-19 vejledningen har stort fokus på risici. Ved analysen af en intern transaktion som involverer immaterielle aktiver benyttes 6-trins risikoanalysen. Den fastlægger hvordan fordelingen af omkostningerne forbundet med DEMPE-funktionerne og afkastet forbundet med udnyttelsen af det immaterielle aktiv skal fordeles. Selskaberne skal have den rette kompensation for de udførte funktioner, aktiver og risici som selskaberne har påtaget sig.⁶⁶ 6-trins risikoanalysen vil i det følgende blive gennemgået set i lyset af Covid-19.

Figur 11: 6- trins risikoanalysen i TPG kapitel 6 udvides med fokus på immaterielle aktiver.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG pkt. 6.34.

⁶⁵ OECD's TPG 2017, pkt. 1.61.

⁶⁶ OECD's TPG 2017, pkt. 6.32.

3.3.1 Gennemgang af 6-trins risikoanalysen med inddragelse af Covid-19 forhold

Trin 1: Identificer de immaterielle aktiver og økonomiske risici

Det første trin handler om at de immaterielle aktiver som enten er anvendt eller overført skal identificeres. Derudover skal der ske en fastlæggelse af de økonomiske risici som er forbundet med DEMPE-funktionerne.⁶⁷ OECD har oplistet fire forskellige former for risiko forbundet med immaterielle aktiver. Det må konkluderes, at Covid-19 har skabt en femte form for risiko for immaterielle aktiver.

Figur 12: De fire risikotyper forbundet med immaterielle aktiver er udvidet med Covid-19.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG pkt. 6.65.

Covid-19 har medført en forøgelse af farerisikoen, og det har øget den økonomiske risiko ved markedsrisikoen, den operationelle risiko og den finansielle risiko. Markedsrisikoen kan være forøget ved at salget af produkter og services kan være helt eller delvist stoppet. Den operationelle risiko kan være påvirket ved at indkøb, produktion, distribution og salgsaktiviteter er mindre end forventet. Den finansielle risiko kan være forøget ved at Covid-19 har reduceret selskabets likviditet, og forøgede tab på debitorer.⁶⁸ Derudover er den ændrede forbrugeradfærd og de ændrede markedsforhold som Covid-19 har medført, noget som selskaberne skal have for øje, når de vurderer de andre klasser af risici for immaterielle aktiver.

Trin 2: Fastlæggelse af den interne kontrakt og det juridiske ejerskab

Dette trin handler om at identificere de interne kontrakter, med særligt fokus på at bestemme det juridiske ejerskab af de immaterielle aktiver, på baggrund af vilkårene i kontrakten, herunder relevante registreringer, licensaftaler eller andre relevante kontrakter. De interne kontrakter mellem selskaberne regulerer forhold som rettigheder og forpligtigelser, herunder hvordan påtagelsen af risiko er imellem selskaberne.⁶⁹

Det må anses som sandsynligt, at nogle selskaber vil forsøge at påkalde sig force majeure på baggrund af Covid-19. Det kan eksempelvis skyldes Covid-19 restriktioner som hjemsendelse af medarbejdere eller tvunget nedlukning. Det må anbefales, at selskaberne udviser forsigtighed herved, og selvom en koncernintern aftale indeholder en sådan klausul, kan det ikke automatisk

⁶⁷ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, i.

⁶⁸ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 7.

⁶⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, ii.

antages at den kan påberåbes med Covid-19 som begrundelse. Det kræver en udførlig TP-analyse, identifikation af de økonomiske forhold, afgrænsning af transaktionen, den faktiske adfærd og vilkåret i kontrakten. Derudover skal koncernselskabet kunne påvise at det er et forhold som uafhængige selskaber ville have påberåbt. Denne information er ikke tilgængelig for koncernselskaberne før medio - ultimo 2021.⁷⁰ Dermed skal koncernselskaberne udvise meget stor forsigtighed i forhold til at påberåbe sig en force majeure klausul.

Selskaberne kan også overveje at genforhandle kontraktvilkår i allerede indgående kontrakter. Dette kan gøres på baggrund af Covid-19 fordi at forudsætningerne eller forholdene er blevet markant ændret i forhold til da aftalen blev indgået. Det er dog vigtigt, at begge koncernselskaber drager fordel af genforhandlingen, således, at det klart kan dokumenteres, at selskaberne isoleret set har fordel heraf. Det kan eksempelvis være i begge selskabers interesse, hvis det gøres for at sikre at det ene selskab ikke går konkurs eller lignende. Koncernen skal være opmærksom på, at en genforhandling af aftalen som medfører ændringer i funktionerne, aktiverne eller risici mellem koncernselskaberne kan betragtes som en intern omstrukturering.⁷¹

Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE-funktioner

Funktionsanalysens overordnede formål er at fastlægge de udføre funktioner, benyttede aktiver og styring af risiko i forhold til DEMPE-funktionerne, og på denne måde fastlægge koncernselskabernes FAR-profiler. Dermed også om der er tale om en decentraliseret eller centraliseret struktur (principalstruktur).⁷²

Her skal det analyseres hvordan de forbundne koncernselskaber opererer i relation til påtagelsen og styringen af de økonomiske risici, herunder skal det fastlægges hvilket af selskaberne som udfører kontrolfunktioner, risikominimeringsfunktioner, har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen, og dermed hvilket selskab som har konsekvenserne af risikoens udfald.⁷³

Såfremt et af selskaberne har modtaget lokale hjælpepakker som kompensation for begrænsninger i selskabets aktivitet, så medfører dette ikke en ændring af allokeringen af risici, selvom modtagelsen af hjælpepakkerne kan minimere de negative konsekvenser af risikoen.⁷⁴

Trin 4: Fortolkning af trinene 1 - 3

Dette trin handler om, at oplysningerne der er fremkommet fra de foregående tre trin skal bekræftes. Det vil sige, at det skal bekræftes om der er sammenhæng mellem kontrakten og selskabernes faktiske adfærd. Det skal også vurderes om det selskab som har påtaget sig de

⁷⁰ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 55 - 59.

⁷¹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 37 - 46.

⁷² OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, iii.

⁷³ OECD's TPG 2017, pkt. 1.82.

⁷⁴ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 80 - 81.

økonomisk signifikante risici, også kontrollerer og har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen relateret til DEMPE-funktionerne.⁷⁵

Hvis det bekræftes at der er overensstemmelse mellem selskabernes faktiske adfærd og de interne kontrakter og at der foreligger armslængdevilkår, så går man videre til trin 6. Hvis der er tale om en irrationel transaktion med selskaber uden substans, så stopper analysen her.

Trin 5: Re-allokering af transaktionen i forhold til DEMPE-funktionerne

Dette trin omhandler at lave en nøjagtig afgrænsning af de kontrollerede transaktioner for DEMPE-funktionerne i lyset af det juridiske ejerskab af det immaterielle aktiv, kontrakter, registreringer og selskabernes faktiske adfærd, herunder også selskabernes relevante bidrag af funktioner, aktiver og risiko⁷⁶. Hvis der er opstået tab og Covid-19 ekstraordinære omkostninger ved immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne, så bæres dette tab som udgangspunkt af principalselskabet, da det er principalselskabet som styrer retningslinjerne for aktiviteten i koncernen, udøver kontrollen med DEMPE-funktionerne, og dermed har risikoen forbundet med DEMPE-funktionerne. Det kan tænkes, at der er opstået tab ved en low-risk F&U selskab som udfører udviklingsfunktionen, men ikke har kontrollen hermed. Hvis der er opstået tab eller ekstraordinære Covid-19 omkostninger forbundet med denne DEMPE-funktion, så skal de re-allokeres til principalselskabet.⁷⁷

Formålet med dette trin, er altså at flytte omkostninger og indtægter således transaktionen er på armslængdevilkår, og kan anerkendes. Det kan eksempelvis være, hvis det er fastslået at det selskab som påtager sig risikoen, enten ikke udøver kontrol over risikoen eller har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen, så skal der ske en re-allokering af risikoen og de hertil hørende indtægter og omkostninger til det selskab som faktisk udøver kontrol og som har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen.

Trin 6: Prisfastsættelse af de anerkendte kontrollerede transaktioner

Det sidste trin handler om at prisfastsætte de anerkendte kontrollerede transaktioner i koncernen, således de overholder armslængdeprincippet i forhold til selskabernes FAR-profiler og bidrag.⁷⁸ Det er her vigtigt, at vurdere hvordan uafhængige selskaber ville have prisfastsat en sammenlignelig transaktion under sammenlignelige omstændigheder. Covid-19 har medført store problemer for koncernselskaberne i forhold til at udføre sammenlignelighedsanalysen, og dermed skaffe den nødvendige information om sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber, således prisfastsættelsen af den koncerninterne transaktion sker i overensstemmelse med hvordan uafhængige selskaber ville gøre det. Nogle af de særlige TP udfordringer forbundet hermed som Covid-19 har medført forklares herunder.

⁷⁵ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, iv.

⁷⁶ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, v.

⁷⁷ Covid-19 vejledning, pkt. 47 - 50.

⁷⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 6.34, vi.

3.3.2 Hvordan er DCF-modellen påvirket af Covid-19

Koncernselskaber kan have unikke immaterielle aktiver, hvor der ikke findes en sammenlignelig uafhængig transaktion. I disse tilfælde benyttes DCF-modellen, som er en indkomstbaseret værdiansættelsesmetode⁷⁹. I en DCF-model baseres værdiansættelsen af det immaterielle aktiv på baggrund af de forventede pengestrømme. Den baseres dermed i høj grad på koncernens budgetter og forudsætninger i forhold til det immaterielle aktiv.⁸⁰

Da DCF-modellen i stor grad baseres på budgetter og forudsætninger kan modellen være særligt udfordret af Covid-19. Det skyldes, at det kan være udfordrende for koncernerne i det nuværende økonomiske- og markedsmæssige miljø at vurdere de konkrete forventninger og forudsætninger til det immaterielle aktiv, da historiske data formentlig ikke vil være gældende på baggrund af det ændrede miljø Covid-19 har medført. Covid-19 har udfordret DCF-modellen ved, at den har skabt en stor usikkerhed for koncernerne i forhold til at udarbejde budgetter og forudsætninger for det immaterielle aktiv, som er en stor del af DCF-modellen. Det øger dermed også dokumentationskravet til koncernselskaberne i forbindelse med at dokumentere forudsætningerne og hvad der ligger til grund for budgetterne.

Covid-19 vejledningen afhjælper ikke denne problemstilling. Koncernerne har brug for yderligere vejledning om værdiansættelse af unikke immaterielle aktiver, og herunder de særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for anvendelsen af DCF-modellen.

3.3.3 Manglende sammenlignelig information om uafhængige selskaber

I en principalstruktur aflønnes low-risk selskaberne oftest ved brug af TNMM-metoden. Ved brug af TNMM-metoden baseres metoden på information omkring sammenlignelige uafhængige selskaber med samme FAR-profiler som koncernselskaberne og som indgår i sammenlignelige transaktioner. Denne information stammer fra kommercielle databaser. Covid-19 har medført, at den information der er tilgængelig om tidligere år ikke vil være retvisende at benytte for indkomståret 2020, da den ikke vil vise påvirkningen fra Covid-19 og dermed ikke vise et pålideligt resultat. Denne information vedrørende uafhængige selskaber for indkomståret 2020 vil først være tilgængelig medio - ultimo 2021, og det er efter regnskabsåret er afsluttet.

Covid-19 vejledningen omtaler her muligheden for at selskaberne kan udføre year-end adjustments efter at indkomståret ellers normalt ville være lukket, således at year-end adjustments kan foretages når informationen om de uafhængige selskaber er blevet tilgængelig. Det angives samtidig, at i lande hvor ex-ante prisfastsættelsesmetoden benyttes (herunder Danmark), kan det overvejes at tillade midlertidig brug af outcome-testing metoden, hvor der kan tages information i betragtning, som

⁷⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.153.

⁸⁰ OECD's TPG 2017, pkt. 6.154.

først bliver tilgængelig efter indkomståret er afsluttet, hvilket begrundes med Covid-19's særlige omstændigheder.⁸¹ Koncernerne ville ved at kunne regulere skatteregnskabet for 2020 i årsregnskabet for 2021 ved brug af year-end adjustments når informationen om de uafhængige selskaber er tilgængelig, kunne udføre den mest pålidelige prisfastsættelse.⁸²

De danske koncerner har ikke mulighed for at benytte denne metode. Det skyldes, at det i dansk ret kun er tilladt for de danske selskaber at ændre og rette i oplysningerne til og med tidspunktet for fremsendelse af oplysningsskemaet (skatteregnskabet) til SKAT. En koncern som følger det almindelige kalenderår, som løber fra 1. januar 2020 - 31. december 2020, skal fremsende årsregnskabet til SKAT senest den 30. juni 2021. På dette tidspunkt, vil den relevante information om de uafhængige selskaber endnu ikke være tilgængelig. Metoden med year-end adjustments som Covid-19 vejledningen angiver er således ikke tilladt i dansk ret på nuværende tidspunkt. Det kræver et styresignal fra SKAT, hvis de danske selskaber skal have mulighed for at benytte denne metode som Covid-19 vejledningen foreslår.

Den danske skatteminister Morten Bødskov har den 15. april 2021, udtalt at han er klar til at forlænge virksomhedernes oplysningsfrister for indkomståret 2020 indtil den 1. september 2021.⁸³ Hvis det bliver en realitet, giver det koncernerne bedre forudsætninger for at overveje year-end adjustments af deres koncerninterne transaktioner. Hvorvidt det giver koncernerne bedre muligheder for at finde information om uafhængige selskaber i indkomståret 2020 som så kan benyttes i benchmark analysen, afhænger af om andre lande giver lignende fristforlængelser, hvilket må anses som sandsynligt. Dermed vurderes det ikke sandsynligt, at fristforlængelsen afhjælper problematikken om den manglende information om uafhængige selskaber, om end det giver koncernerne længere tid til at overveje deres year-end adjustments. Covid-19 vejledningen afhjælper dermed ikke TP udfordringen om manglende sammenlignelig information for de danske koncernselskaber.

3.3.4 Alternative informationskilder koncernen kan benytte til at understøtte prisfastsættelsen
Covid-19 vejledningen angiver flere forhold som koncernselskaberne kan benytte til at understøtte at prisfastsættelsen er på armslængdevilkår, og forhold som ikke må benyttes. Det er forhold som kan benyttes af koncernselskaberne, når der ikke eksisterer informationer om sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber. Som udgangspunkt kan koncernen benytte alt tilgængelig information til at understøtte prisfastsættelsen og vise påvirkningerne af Covid-19. Det kan være analyse af hvordan salgsmængderne er blevet påvirket af Covid-19, information om ekstraordinære omkostninger, modtagelse af hjælpepakker eller påvirkninger af Covid-19

⁸¹ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 18 – 24.

⁸² OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 30.

⁸³ Skatteministeriet, Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020, udgivet den 15. april 2021.

restriktioner. Der er ikke nogen begrænsning på den information som selskaberne kan benytte for at vise påvirkningen fra Covid-19 til at understøtte, at prisfastsættelsen er på armslængdevilkår.⁸⁴

Koncernen kan benytte tabsgivende sammenlignelige transaktioner i sammenlignelighedsanalysen, hvis det er passende i forhold til Covid-19 påvirkningen af det pågældende marked, såfremt den økonomiske påvirkning fra Covid-19 har været negativ for markedet generelt. Hvis koncernen tager tabsgivende uafhængige transaktioner med, er det vigtigt at de ukontrollerede transaktioner er pålidelige og at der er sammenlignelighed mellem FAR-profilerne i den kontrollerede og ukontrollerede transaktion.⁸⁵

Grundet Covid-19 pandemiens unikke natur og dens måde at påvirke de økonomiske forhold på, og dens forskellige påvirkning på de forskellige markeder, vil det ikke være passende at benytte information fra finanskrisen i 2008/2009. Der er grundlæggende forskelle på påvirkningen og naturen af de to kriser. Det vil omvendt rejse alvorlige bekymringer, såfremt en sammenlignelighedsanalyse baseres på sådan information og den information benyttes i prisfastsættelsen af transaktionen.⁸⁶

Covid-19 vejledningen angiver også muligheden for, at koncernerne benytter budgetter til prisfastsættelsen. Således kan selskaberne sammenligne budgetterne med det faktisk opnåede resultat, for at påvise effekterne fra Covid-19 på indtægterne, omkostningerne og afkastet. Det kræver en detaljeret analyse, der med stor pålidelighed viser påvirkningen af Covid-19. Dette vil ikke være nok information til at understøtte at prisfastsættelsen er på armslængdevilkår i sig selv, men kan indgå som en del af dokumentationen, for at bevise at selskabet overholder armslængdeprincippet i fastsættelsen af deres transaktion.⁸⁷

Det kan konkluderes, at Covid-19 udvider koncernens dokumentationspligt i forhold til at forklare hvordan den pågældende koncern er påvirket af Covid-19. Det kan indebære yderligere information omkring hvordan salget har været påvirket, om produktionen har været helt eller delvist stoppet, om der er ekstraordinære Covid-19 omkostninger, om Covid-19 restriktioner har påvirket selskabet, om der er modtaget hjælpepakker og lignende. Det er vigtigt, at koncernen meget tydeligt kan dokumentere eventuelle påvirkninger og hvordan det har indvirkning på prisfastsættelsen af den koncerninterne transaktion.

Covid-19 vejledningen angiver forskellige forslag og afhjælpningsmuligheder for koncernerne i forbindelse med prisfastsættelsen af deres interne transaktioner når der ikke eksisterer information om uafhængige selskaber. Det vurderes dog, at der påligger koncernerne en betydelig opgave, med

⁸⁴ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 11.

⁸⁵ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 33.

⁸⁶ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 25.

⁸⁷ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 12 – 13.

at dokumentere og bevise påvirkningerne af Covid-19, når der ikke foreligger tilgængelig information om uafhængige selskaber i sammenlignelige transaktioner.

3.3.5 Mulige påvirkninger afledt af Covid-19 restriktioner

Covid-19 restriktioner kan have indflydelse på sammenlignelighedsgraden af fundne uafhængige transaktioner. Det skyldes eksempelvis, at hvis regeringen i et land har pålagt et selskab at lukke selskabets produktionsfabrikker i tre måneder, så skal der udvises forsigtighed med at sørge for, at de fundne uafhængige transaktioner har været underlagt samme restriktioner når man udarbejder benchmark analysen. Hvis ikke, så kan det være nødvendigt at justere perioden som benchmark analysen indeholder, således, at datagrundlaget for de tre måneder ekskluderes fra benchmark grundlaget. Det skal vurderes fra sag til sag, om det er nødvendigt at foretage sådanne justeringer.⁸⁸

En afledt problemstilling af Covid-19 restriktionerne kan være hvor et koncernselskab eksempelvis har ledelsens sæde i Danmark, og på denne baggrund er fuldt skattepligtig til Danmark. Hvis selskabet så på baggrund rejserestriktioner er forhindret i at træffe beslutninger i Danmark, men i stedet træffer beslutningerne i et andet land, vil dette så medføre, at ledelsens sæde anses som flyttet ud af Danmark til landet hvor ledelsen midlertidigt træffer deres beslutninger. Dette er behandlet i SKAT's styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens sæde. Styresignalet præciserer at

Styresignalet angiver SKAT's opfattelse og præciserer hvordan Covid-19 påvirker Danmarks tolkning af DBO'er. Styresignalet omfatter en beskrivelse af ledelsens sæde, og fastslår, at såfremt den reelle ledelse på baggrund af Covid-19 er ramt af rejserestriktioner og derfor midlertidigt er nødt til at træffe beslutninger i en anden jurisdiktion, så medfører det ikke at ledelsens sæde er flyttet fra Danmark. Hvis et koncernselskab således på baggrund af Covid-19 restriktioner er forhindret i, at træffe deres beslutninger på det normale ledelsens sæde, så vil en midlertidig ændring heraf som følge af Covid-19 restriktioner ikke anses for en flytning af ledelsens sæde. Det er relevant for koncernerne, da en flytning af ledelsens sæde ville resultere i exitbeskatning, og en stor ændring af resultatfordelingen i koncernen.

⁸⁸ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 28.

3.4 HTVI-aktiver i 2021 under Covid-19

Begrebet HTVI-aktiver er en forkortelse for 'Hard To Value Intangibles', og defineres af i OECD TPG på følgende måde:

Figur 13: Definitionen på et HTVI-aktiv. Covid-19 har forøget usikkerheden om indtjening og overskud i fremtiden.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af OECD TPG pkt. 6.189.

En transaktion der involverer et HTVI aktiv kan være kendetegnende ved, at HTVI-aktivet kun er delvist udviklet på tidspunktet for overførslen, at det først forventes kommercielt udnyttet flere år efter transaktionen, er blevet overdraget for et engangsbeløb, forventes benyttet på en ny kommerciel måde og at der er manglende historik vedrørende udvikling eller udnyttelse af lignende immaterielle aktiver som gør forventningerne usikre.⁸⁹

Skattemyndighederne står overfor en udfordring når de skal vurdere om den koncerninterne aftale vedrørende et HTVI-aktiv er indgået på armslængdevilkår. Der eksisterer asymmetri i forhold til informationen som koncernen besidder, og den information som skattemyndighederne har. Derfor er der åbnet op for, at skattemyndighederne kan benytte ex-post resultatet som en markør for, om ex-ante prisfastsættelsen foretaget af koncernen er foretaget hensigtsmæssigt.⁹⁰ Hvis skattemyndighederne vurderer, at transaktionen ikke er foretaget på armslængdevilkår, kan de foretage en korrektion baseret på ex-post resultatet.⁹¹

Der eksisterer fire undtagelsestilfælde, hvor skattemyndighederne ikke har mulighed for at benytte denne ex-post metode.⁹² Den ene af disse undtagelsestilfælde omhandler en situation, hvor transaktionen er dækket af en bilateral eller multilateral APA mellem landene i den pågældende transaktion. En APA er en aftale som koncernerne kan indgå med de pågældende skattemyndigheder for at give skattesikkerhed og forudsigelighed for en aftalt periode, og på denne baggrund kan det også mindske usikkerheden som eksisterer vedrørende et HTVI aktiv. Covid-19

⁸⁹ OECD's TPG 2017, pkt. 6.190.

⁹⁰ OECD's Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles, pkt. 1 – 17.

⁹¹ OECD's TPG 2017, pkt. 1.186 - 1.195.

⁹² OECD's TPG 2017, pkt. 6.198.

har medført materielle ændringer i de økonomiske forhold, som ikke var forudset da mange eksisterende APA'er blev indgået. Covid-19 vejledningen behandler indgående hvordan såvel eksisterende APA'er og APA'er under forhandling skal behandles under påvirkningen fra Covid-19, og hvilke forhold såvel koncernerne som skattemyndighederne skal tage i betragtning.⁹³

Det fastslås, at allerede eksisterende APA'er og deres vilkår fortsat er gældende og skal respekteres, vedligeholdelses og opretholdes. Hverken koncernerne eller skattemyndighederne kan tilsidesætte eller ændre vilkår i eksisterende APA'er blot på grund af ændringer i de økonomiske omstændigheder. Der kan være forhold som kan medføre ophævelse eller genforhandling, men det kommer an på den pågældende APA og de pågældende vilkår heri. Hvis en koncern har betænkeligheder omkring en eksisterende APA, så opfordres koncernen til at kontakte skattemyndighederne, og indgå i en dialog herom. Koncernen skal ikke selv forsøge at bryde et kritisk vilkår i APA'en som medfører ophævelse eller lignende.⁹⁴

Den store økonomiske usikkerhed som mange virksomheder står overfor i øjeblikket, kan medføre, at virksomheder er tilbageholdende med at indgå nye APA'er eller fortsætte igangværende forhandlinger. Covid-19 vejledningen angiver vigtigheden af, at såvel koncernerne som skattemyndighederne har en fleksibel og samarbejdsvillig tilgang i forhold til at tage den nuværende situation i betragtning under forhandlingen af en APA. Der kan eksempelvis aftales en kort APA som dækker perioden som er påvirket af Covid-19, og en anden APA som dækker perioden efter Covid-19. En anden mulighed er at aftale en APA for hele perioden, men med en betingelse om at relevante påvirkninger af Covid-19 analyseres og bliver indberettet årligt, og at der kan laves ændringer i APA'en med tilbagevirkende kraft i forhold til påvirkningerne.⁹⁵

Covid-19 har også medført praktiske vanskeligheder for koncernerne og skattemyndighederne som er i gang med at forhandle nuværende APA'er. Disse udfordringer kan være opstået på baggrund af Covid-19 restriktionerne. Som afhjælpning til disse praktiske udfordringer henvises der til muligheden for virtuelle møder mellem koncernen og skattemyndighederne, virtuelle interviews med koncernens medarbejdere, virtuelle virksomhedsbesøg og elektronisk deling af dokumentation.⁹⁶ Covid-19 vejledningen angiver med al tydelighed vigtigheden af APA'ernes rolle i forhold til skattesikkerhed for koncernerne, og som sikring mod fremtidige skatteretlige tvister.⁹⁷

En anden mulighed for at mindske risikoen ved et HTVI-aktiv kan være at benytte en prisjusteringsmekanisme, som kan mindske risikoen ved usikkerheden som er forbundet med den fremtidige indtjening fra aktivet. Det kan være milestone payments hvor betalingen afhænger af og

⁹³ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 87 - 89.

⁹⁴ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 90 - 91.

⁹⁵ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 108 - 109.

⁹⁶ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 110 - 112.

⁹⁷ OECD's Covid-19 vejledning, pkt. 108 - 109.

først skal betales når prædefinerede begivenheder indtræder. Det er særligt relevant i forbindelse med udvikling af ny medicin eller nye produkter, hvor usikkerheden om den fremtidige succes ved HTVI-aktivet er meget usikkert.⁹⁸ Covid-19 vejledningen angiver, at det er en mulighed som selskaberne kan overveje at benytte, men er herudover ikke mere specifik. OECD kunne udgive yderligere og mere specifik vejledning om benyttelse af prisjusteringsmekanismer under Covid-19 til koncernerne.

Moderna som har udviklet en Covid-19 vaccine kan nævnes som et eksempel. Da de begyndte at udvikle deres vaccine, var de ikke sikre på at det ville blive en succes. Hvorvidt vaccinen ville blive en succes, afhang af om de lykkedes med udviklingen af vaccinen, men også hvor hurtige konkurrenterne var til at udvikle deres vacciner. Moderna lykkedes med at udvikle en Covid-19 vaccine, og har solgt Covid-19 vacciner for 113 mia. kr. i 2021 ved salg til både EU og USA. De har i 11 år udviklet lægemidler og vacciner, men det er først i 2020 at selskabet oplever at have overskud, og det skyldes udviklingen af Covid-19 vaccinen. Dette eksempel viser potentialet ved HTVI-aktiver, men samtidig også usikkerheden som er forbundet med et HTVI-aktiv. Hvis ikke Moderna var lykkedes med at udvikle Covid-19 vaccinen, eller havde været for langsom, kunne de have haft et enormt tab på baggrund af investeringerne i udviklingen.⁹⁹

3.5 Delkonklusion

Det kan konkluderes at Covid-19 har påvirket immaterielle aktiver både negativt og positivt. De unikke egenskaber ved immaterielle aktiver kan være markant påvirket og det er forhold koncernen skal være opmærksomme på. Covid-19 har medført ændrede markedsforhold og koncernsynergier som kan påvirke værdien af immaterielle aktiver. Der er inddraget flere eksempler på konsekvenser af de ændrede forhold.

Covid-19 pandemien har påvirket koncernselskabernes DEMPE-funktioner og der er angivet forskellige eksempler på hvordan de enkelte DEMPE-funktioner kan være påvirket under Covid-19. Det er vigtigt at koncernerne er opmærksomme på, at hvis der er overdraget DEMPE-funktioner fra et selskab til et andet på baggrund af Covid-19, så skal det vurderes om det er en midlertidig eller permanent overførsel, da en permanent overførsel anses som en intern omstrukturering og skal kompenseres. Hvis en koncern ændrer på DEMPE-funktionerne under Covid-19 skal koncernen tydeligt dokumentere de kommercielle begrundelser for ændringen.

Vigtigheden af 6-trins risikoanalysen og risikofordelingen i koncernen fremgår med tydelighed i Covid-19 vejledningen. Det er vigtigt koncernerne har stort fokus herom, og udviser stor omhu med at få fastlagt risikofordelingen i koncernen. Det er forklaret hvordan DCF-modellen kan være udfordret af Covid-19, hvilket samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen ikke afhjælper.

⁹⁸ OECD's TPG 2017, pkt. 6.183.

⁹⁹ Berlingske, Moderna venter over 100 milliarder i kassen fra vacciner i 2021, udgivet den 25. februar 2021.

Den manglende information om uafhængige selskaber i sammenlignelige transaktioner er en stor udfordring for koncernerne i prisfastsættelsen af den interne transaktion. Løsningsforslaget i Covid-19 vejledningen om at kunne regulere skatteregnskabet for 2020 i årsregnskabet for 2021 ved brug af year-end adjustments, er ikke lovligt ifølge dansk ret. Det kræver et styresignal fra SKAT, hvis det skal være lovligt for de danske koncernselskaber at benytte denne mulighed. Denne problemstilling afhjælpes dermed ikke af samspillet med OECD TPG og Covid-19 vejledningen for de danske koncerner.

Covid-19 vejledningen angiver flere andre informationskilder som koncernerne kan benytte i prisfastsættelsen af de interne transaktioner, for at understøtte at den er foretaget på armslængdevilkår. Der er hjælp til koncernen i forhold til hvilken information de kan benytte, men der påligger koncernerne en betydelig dokumentationsopgave med at bevise påvirkningerne af Covid-19, når der ikke er information om uafhængige selskaber tilgængelig. Det er behandlet hvordan Covid-19 restriktioner kan påvirke sammenlignelighedsgrundlaget, og at en midlertidig flytning af ledelsens sæde på baggrund af Covid-19 restriktioner, ikke anses som en flytning af ledelsens sæde, som ville have resulteret i exitbeskatning for koncernen.

Det er analyseret hvordan Covid-19 har påvirket HTVI-aktiver, hvor særligt usikkerheden om fremtiden er forøget. Koncerner kan benytte sig af prisjusteringsmekanismer eller APA'er for at mindske usikkerhederne. Det er indgående behandlet hvordan koncernerne skal forholde sig til allerede eksisterende APA'er og APA'er under forhandling. Denne særlige TP-udfordring som Covid-19 har medført for koncernerne i forhold til APA'er, afhjælpes af Covid-19 vejledningen som har et stort fokus på APA'er og den skattesikkerhed som de medfører for både koncernerne og skattemyndighederne.

Det kan konkluderes, at samspillet mellem OECD TPG og den indirekte vejledning i Covid-19 vejledningen delvist afhjælper nogle af de særlige TP-udfordringer. Omvendt står det også klart, at koncernerne har brug for yderligere og mere specifik vejledning i forhold til de immaterielle aktiver og de særlige TP udfordringer som de kan opleve herved.

4 Unique Medicals koncernen – en egenkonstrueret case

Den praktiske case illustreres med udgangspunkt i den teoretiske viden fra de to forrige kapitler og inddrager også viden fra OECD TPG kapitel 9. Casen vil illustrere de særlige TP-udfordringer Covid-19 kan medføre for et dansk moderselskab med udenlandske datterselskaber, som udfører en koncernintern omstrukturering ved overførsel af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner under Covid-19. En koncernintern omstrukturering medfører en ændret resultatfordeling i koncernen. Koncernselskabet følger regnskabsperiode den 1. december 2019 - 30. november 2020.

Den egenkonstruerede case er opdelt i fire afsnit. Det første afsnit omhandler de faktiske forhold i Unique Medicals koncernen. Herefter fastlægges de faktiske forhold og de økonomiske omstændigheder ved markedet og produktet. Herefter foretages en 6-trins risikoanalyse af de koncerninterne transaktioner involverende immaterielle aktiver i regnskabsåret 2020. Afsluttende foretages der en koncernintern omstrukturering den 1. december 2020. Der vil løbende blive redegjort for Covid-19 påvirkninger og udfordringer for koncernen.

Figur 14: Unique Medicals logo og slogan.

Unique Medicals



Your health is our priority, today, tomorrow and always.

Kilde: Egen tilvirkning.¹⁰⁰

4.1 De faktiske forhold i Unique Medicals koncernen

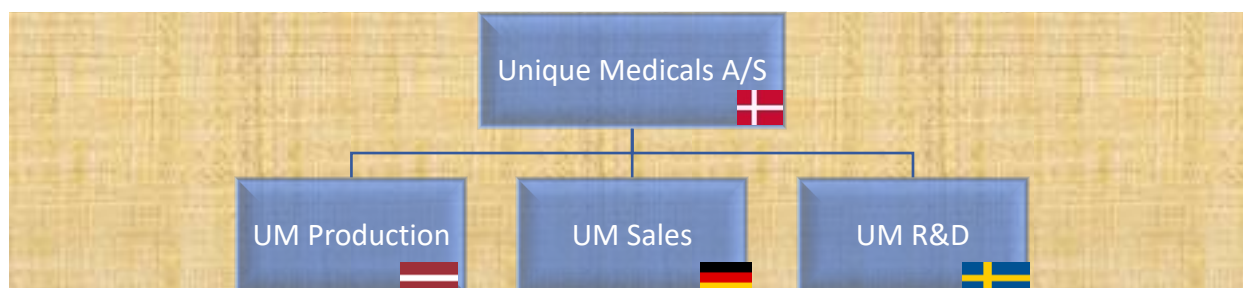
Unique Medicals blev stiftet af de tre anerkendte danske forskere Dr. Nielsen, Dr. Jensen og Dr. Hansen i 2005. Selskabets hovedsæde er beliggende i København, og selskabet har siden stiftelsen oparbejdet sig et velkendt og anerkendt brand. Koncernens fokus har været på udvikling af medicinalpræparater, hvoraf koncernen særligt indenfor demens og gigt har opnået stor succes

¹⁰⁰ Vecteezy Health Logo

med udviklingen af nye præparater. Koncernen har selv stået for produktion og salget af de succesfuldt udviklede medicinalpræparater. Koncernen har været på en rejse gennem de seneste 15 år, og er i dag en veletableret koncern med over 500 ansatte. Unique Medicals er i medicinalindustrien forbundet med høj kvalitet og har fået yderst positiv national og international anerkendelse i forbindelse med udviklingen af lægemidlerne donepezil (som giver en fordel i de mentale funktioner og evnen til at fungere) indenfor demensmedicin og methotrexat (som behandler inflammatoriske gigtsygdomme) indenfor gigtm medicin.

Unique Medicals blev etableret i Danmark som Unique Medicals A/S. I begyndelsen var alt fokus på udviklingen af nye præparater indenfor demens- og gigtm medicin, og alt forbundet hermed blev foretaget af det danske selskab. I takt med de første succesfulde medicinalpræparater, blev UM Production i Letland og UM Sales i Tyskland etableret i 2012, og skulle stå for produktion og salg af virksomhedens præparater. Ledelsen i Unique Medicals A/S besluttede i 2016, at der skulle oprettes et R&D selskab i Sverige som skulle udføre den rutinemæssige del af forskningen, mens styring, kontrol og beslutningstagerfunktionen fortsat var hos Unique Medicals A/S. Koncernen følger en principalstruktur. Unique Medicals A/S er principalselskabet og ejer 100 % af de tre datterselskaber i koncernen. Datterselskaberne er low-risk selskaber og udfører rutinefunktioner.

Figur 15: Unique Medicals koncernstruktur.



Kilde: Egen tilvirkning

4.2 De økonomiske omstændigheder i årene indtil 2020 og realydelsens egenskaber

4.2.1 Medicinalindustrien

Medicinalindustrien er et verdensomspændende marked, som kan medføre enorme fortjenester for selskaberne, hvis man succesfuldt udvikler nye medicinalpræparater. Omvendt kan det også være en bekostelig affære, da udviklings- og forskningsomkostningerne til nye produkter kan være høje, og hvis ikke forskningen resulterede i et succesfuldt præparat, så står principalselskabet tilbage med store udviklingsomkostninger og hermed et tab. Der er derfor stor risiko forbundet med medicinalmarkedet. Det er et marked der i høj grad er styret af patenter og beskyttelser, og betydningen af et patent for et nyudviklet succesfuldt medicinalpræparat har derfor en kæmpe rolle for selskaberne. Det er netop denne beskyttelse af opfindelsen der sikrer selskaberne det store indtjeningspotentiale som er forbundet med de succesfuldt udviklede medicinalpræparater.

I 2019 var indtægterne for salg af medicin på svimlende 1,27 billioner dollars på verdensplan.¹⁰¹ Unique Medicals A/S har opbygget et stærkt og anerkendt brand, som særligt skyldes de succesfuldt udviklede medicinalpræparater donepezil og methotrexat. Koncernen er dog størrelsesmæssigt et stort stykke efter de største aktører på medicinalmarkedet, som eksempelvis Johnson & Johnson med en omsætning på ca. 82 mia. dollars i 2019, Pfizer med en omsætning på ca. 51,8 mia. dollars i 2019 og Roche med en omsætning på ca. 61,5 mia. dollars i 2019.¹⁰² Det betyder også, at ledelsen i Unique Medicals A/S grundigt overvejer og tager alle forhold i betragtning, når de fastlægger forretningsstrategien for udviklingen af nye produkter og de muligheder som opstår. Unique Medicals koncernen operer udelukkende på B2B markedet med salg til offentlige myndigheder, sundhedsvæsen og apoteker i store dele af verden.

4.2.2 Covid-19 medfører nye muligheder for udvikling af nye medicinalpræparater

Når verdenssamfundet rammes af nye vira, giver dette medicinalsekskaberne nye muligheder i forhold til udvikling af nye medicinpræparater mod de nye vira. WHO kategoriserede den 11. marts 2020 Covid-19 som en verdensomspændende pandemi, efter at der var registreret over 118.000 Covid-19 smittede i 114 lande og 4.291 dødsfald.¹⁰³ Covid-19 virussens påvirkning på verdenssamfundet medførte store og nye muligheder for medicinalsekskaberne i forhold til udvikling af medicinalpræparater og vacciner som kunne bekæmpe den nye virus. Ledelsen i det danske selskab gik efter WHO's udtalelse intenst i gang med at overveje, om de skulle satse på udviklingen af en Covid-19 vaccine, som kunne sikre et enormt indtjeningspotentiale, da salget potentielt kunne være til hele verden. Ledelsen i Unique Medicals A/S fandt dog hurtigt ud af, at flere medicinalsekskaber allerede havde meldt sig ind i kapløbet om udviklingen af en Covid-19 vaccine, og kunne se at allerede dagen inden Covid-19 var kategoriseret som en verdensomspændende pandemi, var der over 60 aktører som havde meldt ud, at de ville forsøge at udvikle en Covid-19 vaccine. Herunder store aktører som Pfizer og Johnson & Johnson.¹⁰⁴

Ledelsen i Unique Medicals A/S vurderede derfor, at chancen for at de ville blive first-mover med en Covid-19 vaccine var for lille. Konkurrenterne havde muligheder for at allokere større summer til udviklingen Covid-19 vaccine, hvilket medførte at risikoen ville være for stor. Covid-19 hører dog til den kategori af medicinalpræparater som principielt henvender sig til alle, og ikke blot til en mindre målgruppe som eksempelvis personer med gigt. Medicinalpræparater mod Covid-19 ville derfor medføre et enormt indkomspotentiale, da det åbner op for salg til hele verden. Hele verdensbefolkningen talte i midten af 2019 ca. 7,5 mia. mennesker.¹⁰⁵

¹⁰¹ Statista, Global pharmaceutical industry - statistics & facts, udgivet den 5. november 2020

¹⁰² Euroinvestor, Se listen: 19 kæmpe medicinalsekskaber, udgivet den 15. maj 2020

¹⁰³ WHO, WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19, udgivet den 11. marts 2020

¹⁰⁴ Finans, Jagten på en coronavaccine: Flere end 60 aktører verden over leder efter løsningen, 10. marts 2020

¹⁰⁵ TV2, Befolkningstallet i stiger - se udviklingen i de ni lande, hvor det stiger mest, udgivet den 18. juni 2019

Ledelsen i Unique Medicals A/S holdt adskillige møder over teams, da de var ramt af de danske Covid-19 restriktioner om hjemmearbejde og begrænset fysisk fremmøde som blev indført den 11. marts 2020.¹⁰⁶ De kommende uger forløb uden idéer til et medicinalpræparat mod Covid-19. De kunne samtidig se i nyhederne at presset på det danske sygehusvæsen steg betydeligt, således at der fra 19 indlagte den 12. marts 2020, nu var 533 personer indlagt med Covid-19 den 30. marts 2020, hvoraf hele 119 var på intensiv og i respirator.¹⁰⁷ Situationen på verdensplan viste ligeledes en skræmmende udvikling, hvor der den 30. marts 2020 var næsten 500.000 mennesker smittet med Covid-19 på verdensplan.¹⁰⁸

Ved mødet den 1. april 2020 over Microsoft Teams fremsatte Dr. Nielsen et forslag som kunne lette trykket på sygehusene. Forslaget var en Covid-19 pille og den var baseret på en videreudvikling af deres succesfulde præparat methotrexat. Ideen med pillen var, at den skulle forhindre Covid-19 virussen i at udvikle sig yderligere hos de smittede og dermed stoppe udviklingen af Covid-19 symptomerne. Personen ville stadigvæk være smittet med Covid-19, men ville ikke udvikle yderligere symptomer efter indtagelse af pillen, og derfor formentlig ikke have behov for hospitalsindlæggelse, da de alvorlige symptomer ikke havde nået af udvikle sig. Ledelsen drøftede forslaget og var enige om at det skulle være Unique Medicals svar på et medicinalpræparat mod Covid-19.

4.2.3 Udviklingen af det nye medicinalpræparat Covidfree

UM R&D var ikke på samme måde ramt af Covid-19 restriktioner i de følgende måneder, da de svenske myndigheder havde valgt en anden strategi mod Covid-19 end Danmark.¹⁰⁹ Der var tæt kontakt mellem forskningsholdet hos UM R&D og ledelsen i Unique Medicals A/S. Møderne foregik Microsoft Teams. Danmark begyndte så småt genåbningen i slutningen af april og i løbet af maj.¹¹⁰ Ledelsen i Unique Medicals A/S fulgte intensivt med udviklingen af pillen, og tog sig af de relevante og strategiske beslutninger i forbindelse med budgettet og udviklingen af pillen. De kunne samtidig se, at der den 19. august 2020 var over 170 selskaber i gang med at udvikle en Covid-19 vaccine.¹¹¹ Der var også blevet indgået den første forhåndsaftale om køb af Covid-19 vacciner med AstraZeneca.¹¹² Flere forhåndsaftaler om Covid-19 vacciner med EU fulgte de kommende måneder og den 25. november 2020 var der indgået fem forskellige forhåndsaftaler vedrørende Covid-19 vacciner med EU.¹¹³ Det bestyrkede ledelsen i Unique Medicals i, at det var den rigtige beslutning de havde taget.

¹⁰⁶ Regeringen, Situationen kommer til at stille kæmpe krav til os alle sammen, udgivet den 11. marts 2020

¹⁰⁷ Sundhedsstyrelsen, Covid-19 i Danmark, status ved indgang til 5. epidemiuge, udgivet 30. marts 2020

¹⁰⁸ WHO, WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard

¹⁰⁹ Videnskab, Sverige følger sin helt egen corona strategi men hvor længe, udgivet den 6. juni 2020

¹¹⁰ Berlingske, OVERBLIK: Sådan vil regeringen genåbne Danmark, udgivet den 6. april 2020

¹¹¹ Sundhedspolitisktidsskrift, Her er vaccinekapløbets førerfelt, udgivet den 19. august 2020

¹¹² Lægemiddelstyrelsen, Første aftale landet om leverance af potentiel vaccine mod COVID-19, udgivet den 14. august 2020

¹¹³ Lægemiddelstyrelsen, Sjetten aftale om forhåndsindkøb af potentiel vaccine mod Covid-19, udgivet den 3. december 2020

Det var en glædens dag for Unique Medicals, da de den 30. november 2020 kunne offentliggøre at de succesfuldt havde formået at udvikle pillen, som havde gennemgået alle nødvendige tests og kliniske forsøg. De nødvendige patenter for opfindelsen var opnået og målet om at blive first-mover var lykkedes. EU og USA som allerede havde indgået flere forhåndsftaler om køb af Covid-19 vacciner i løbet af de seneste måneder, havde også henvendt sig til Unique Medicals og udviste stor interesse for præparatet som hjælp til at lette presset på sygehusene. Der er usikkerhed forbundet med omsætningen, men ledelsen i Unique Medicals A/S forventer en større milliardomsætning på baggrund af salget af pillen. Salget forventes at kunne påbegyndes den 1. marts 2021.

Figur 16: Tidslinje over udviklingen af Covidfree fra ide til salg.



Kilde: Egen tilvirkning.

Ledelsen i Unique Medicals A/S besluttede at pillen skulle kaldes 'Covidfree', som de fandt som et positivt og beskrivende navn for pillen. Covidfree fungerer ved, at pillen går ind og binder sig til proteolytiske enzymer og hæmmer Covid-19 virussens muligheder for at replikere sig i cellen, og dermed gør det umuligt for Covid-19 virussen yderligere at inficere den smittede person, hvilket begrænser og helt stopper symptomerne. Den angriber altså Covid-19 virussens livscyklus, og sætter en stopper for den.¹¹⁴ Covidfree indtages oralt som almindelige medicinalpræparater i pille form. Behandlingen med Covidfree kræver en pille hver 12 time i 48 timer. Covidfree's emballage er grøn, da grøn er håbets farve, og det er dermed for at fremhæve at Covidfree giver håb til befolkningen.

Figur 17: Covidfree pillen udviklet af Unique Medicals A/S.



Kilde: Egen tilvirkning

4.2.4 Risici vedrørende de økonomiske omstændigheder i 2021 og fremadrettet

Der er betydelige markeds-mæssige risici vedrørende de fremtidige økonomiske omstændigheder. Disse markedsrisici er placeret hos Unique Medicals A/S, som også har båret

¹¹⁴ Breakthroughs, Protease Inhibitors to Fight COVID-19: Stopping the Virus's Life Cycle

udviklingsomkostningerne af Covidfree. Der eksisterer flere risici som skaber usikkerhed om den fremtidige indtjeningsevne af Covidfree, og som skal tages i betragtning i deres forventninger til salget.

Der eksisterer en risiko for at konkurrenter i fremtiden udvikler et lignende produkt som ikke krænker Unique Medicals' patent og dermed vinder markedsandele fra Unique Medicals. EU og USA har tilkendegivet stor interesse for Covidfree, men der er på nuværende tidspunkt endnu ikke indgået en permanent købsaftale, og dermed kendes størrelsen af disse aftaler ikke endnu. Efterspørgslen af Covidfree påvirkes i høj grad af udviklingen af Covid-19 i fremtiden. I takt med at befolkningen løbende bliver vaccineret, som forventeligt begynder i starten af 2021, så har det stor betydning for efterspørgslen af Covidfree, om vaccinen dækker alle fremtidige mutationer af Covid-19 som vi eksempelvis så med Cluster 5¹¹⁵, eller om befolkningen løbende skal gen vaccineres. Hvis Covid-19 vaccinerne løbende skal videreudvikles, vil efterspørgslen for Covidfree være højere, da befolkningen således fortsat vil kunne smittes med nye varianter af Covid-19.¹¹⁶ Det tyder dog på, at den måde som Covid-19 virussen udvikler sig på, at der brug for Covidfree både under og efter pandemien.¹¹⁷ Den fremtidige udvikling af Covid-19 pandemien, Covid-19 vacciner, nye Covid-19 mutationer og hvor resistente disse er, spiller altså en enorm rolle i efterspørgslen af Covidfree. Det er usikkerheder og forhold som Unique Medicals skal tage i betragtning.

4.3 6-trins risikoanalyse af koncernens transaktioner involverende immaterielle aktiver i 2020 6-trins risikoanalysen benyttes for at analysere Unique Medicals interne transaktioner som har relation til de immaterielle aktiver. Resultatfordelingen skal afspejle selskabernes FAR-profiler i relation til DEMPE-funktionerne. 6-trins risikoanalysen fastlægger hvordan aflønningen skal foretages i koncernen. Denne 6-trinsanalyse udføres for indkomståret 2020, da det udføres for perioden 1. december 2019 – 30. november 2020. Det omhandler dermed perioden under Covid-19 og perioden hvor Covidfree udvikles.

Trin 1: Identificer de immaterielle aktiver og økonomiske risici

I dette trin skal de immaterielle aktiver og de økonomiske risici for DEMPE-funktionerne identificeres. Unique Medicals A/S har de immaterielle aktiver, herunder patentet på Covidfree. De besidder ligeledes den nødvendige knowhow om udviklingen af Covidfree og den hemmelige formel bag. Derudover har de også varemærkerettighederne til "Unique Medicals" og "Covidfree", samt til firmalogoet. Unique Medicals A/S har dermed alle de immaterielle aktiver i koncernen. Covidfree er endnu ikke kommet på markedet, da det først er blevet færdigudviklet, og der eksisterer dermed usikkerhed om salgets størrelse.

¹¹⁵ SSI, SSI's deling af data om "cluster 5" sars-CoV-2 minkvariant virus, udgivet den 10. november 2020.

¹¹⁶ Sundhedsguiden, Coronavirus muterer: Kan det forsinke en vaccine, udgivet den 12. maj 2020

¹¹⁷ Pfizer, Pfizer initiates phase 1 study of novel oral antiviral therapeutic agent against sars-cov-2, udgivet den 23. marts 2021

Udviklingen af Covidfree har været omkostningstungt, da det har krævet intensiv forskning og store ressourcer. Det er Unique Medicals A/S der bærer den økonomiske risiko forbundet med udviklingen af nye produkter som Covidfree. Der er store økonomiske risici forbundet med udviklingen af nye medicinalprodukter, da der kan være stor usikkerhed om udviklingen af det nye præparat lykkes, ellers er det Unique Medicals A/S som bærer udviklingsomkostningerne. Det er usikkert hvordan Covid-19 udvikler sig, og der kan være risiko forbundet med om der skal ske fremtidig udvikling af præparatet.

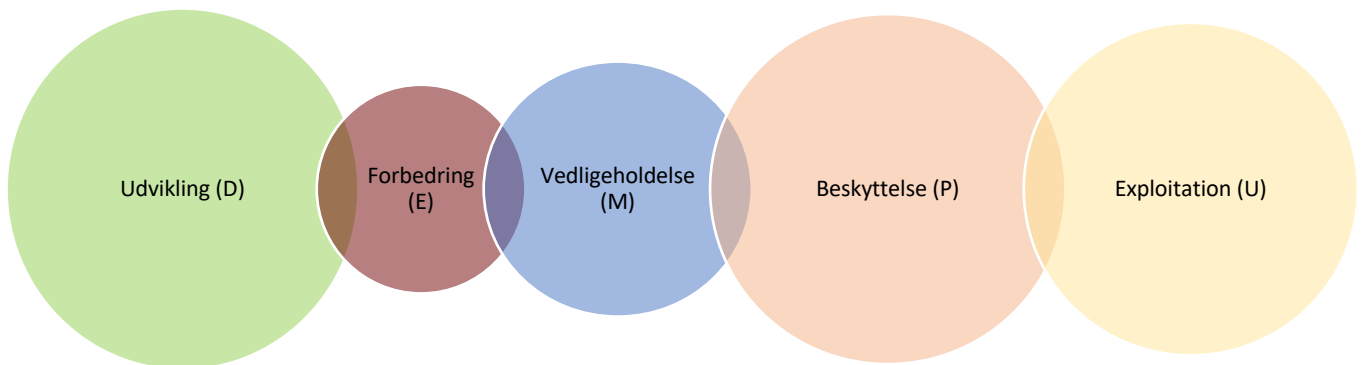
Unique Medicals A/S foretager de strategiske beslutninger som er forbundet med forbedringen af Covidfree, og bærer de økonomiske risici forbundet med forbedringen af Covidfree. Covid-19 er en ny vira som kan mutere, således at der er behov for forbedring af produktet, eller uventede bivirkninger kan vise sig, som kræver at produktet skal forbedres.

Unique Medicals A/S står for vedligeholdelsen af de immaterielle aktiver, og de forbundne økonomiske risici herved. Det er vigtigt at de opretholder et stærkt og anerkendt brand, så de fortsat er det selskab som eksempelvis de offentlige myndigheder vil investere i at købe til dets borgere. Regeringerne har under Covid-19 stort fokus på folkesundheden, og derfor skal den høje standard for Covidfree opretholdes, så det forbindes med sikkerhed og kvalitet, og et produkt som regeringerne er trykke med at indkøbe til dets borgere.

Beskyttelsen af Covidfree er vigtigt og det er Unique Medicals A/S som bærer de økonomiske risici forbundet hermed. Unique Medical A/S har opnået patentet på Covidfree, og det er af stor betydning for at sikre de store udviklingsomkostninger bliver dækket, og for at sikre det fremtidige afkast af præparatet. De står også for beskyttelsen af patentet, og hvis der sker krænkelse, er det også det danske selskab der bærer omkostningerne forbundet med at forsvare patentet. Covid-19 har medført store muligheder for medicinalindustrien, og det store indkomstpotentiale. Derfor skal Unique Medicals A/S være ekstra opmærksomme på, om konkurrenter der øjner det store indkomstpotentiale, krænker deres patent.

Udnyttelsen af Covidfree er forbundet med store økonomiske risici i forhold til salget af produktet. Unique Medicals A/S bærer de økonomiske risici forbundet hermed. Det er et nyudviklet præparat, hvor EU og USA allerede har forespurgt på præparatet, men der er stor usikkerhed i forhold til størrelsen af salget. I takt med at der udvikles vacciner og befolkningen bliver vaccineret, er der en risiko forbundet med om der fortsat vil være brug for Covidfree. Hvis Covid-19 muterer og vaccinerne således ikke dækker mod alle fremtidige Covid-19 mutationer vil der fortsat være brug for Covidfree. Der kan også opstå uventede bivirkninger ved Covidfree, som kan blive retsforfulgt i forhold til produktansvar og det Unique Medicals A/S som bærer disse risici.

Figur 18: Unique Medicals vægtning af DEMPE-funktionerne forbundet med Covidfree.



Kilde: Egen tilvirkning.

Trin 2: Fastlæggelse af den interne kontrakt og det juridiske ejerskab

I dette trin skal de interne aftaler og den juridiske ejer fastlægges i forhold til de immaterielle aktiver.

Budgetterne var indgået inden Covid-19 pandemien brød ud, og indeholdt dermed ikke Covid-19 forventninger eller forhold vedrørende Covidfree. Det har medført at budgetterne løbende er blevet tilrettet mellem Unique Medicals A/S og de tre low-risk datterselskaber som pandemien er skredet frem. Unique Medicals A/S anser det som en ændring af retningslinjerne til low-risk selskaberne, hvorfor der ikke var tale om en genforhandling af kontraktvilkår.

Unique Medicals A/S har indgået en produktionsaftale med UM Production i Letland. Det er her fastlagt, at UM Production følger retningslinjerne og produktionsplanen som udarbejdes af Unique Medicals A/S. Produktionsselskabet har ikke selv kontrol og risiko med produktionen, hvis de følger retningslinjerne. Det udfører således kun rutinefunktioner og betegnes som en kontraktproducent for Unique Medicals A/S. Det er indskrevet i kontrakten, at såfremt retningslinjerne fra Unique Medicals A/S ikke overholdes, så skal UM Production stå til ansvar for konsekvenserne som bruddet medfører.

Unique Medicals A/S har indgået en distributionsaftale med UM Sales i Tyskland. Det er Unique Medicals A/S som indgår de overordnede aftaler med eksempelvis de offentlige myndigheder og sygehusvæsner, og dermed bestemmer hvem præparaterne som donepezil, methotrexat og Covidfree skal sælges til. Salgsselskabet udfører således udelukkende rutinesalgfunktioner i forbindelse med videresalget til de kunder som er besluttet af Unique Medicals A/S. Det er specificeret i aftalen, at UM Sales køber præparaterne af Unique Medicals A/S og videresælger dem til de aftalte kunder. UM Sales skal hver måned afrapportere til Unique Medicals A/S vedrørende forløbet af salgene, eventuelle problemer og om der er feedback fra kunderne. UM Sales er et low-risk salgsselskab med minimal risiko.

Unique Medicals A/S har indgået en kontraktforskningsaftale med UM R&D i Sverige. Det er her specificeret, at det er Unique Medicals A/S som specifikt bestemmer hvad der skal forskes og udvikles i og hvilket budget UM R&D har til rådighed. Udviklingsrisikoen er hos Unique Medicals A/S og UM R&D har kun minimal risiko.

Da Covid-19 ramte i begyndelsen af 2020 valgte Unique Medicals A/S ikke at genforhandle allerede aftalte aftalevilkår med de tre datterselskaber, men valgte at udarbejde et Covid-19 tillæg til aftalerne. Tillægget specificerede, at de forøgede markeds-, finansielle- og operationelle risici som Covid-19 pandemien havde medført skulle ligge hos datterselskaberne, hvis de relaterede sig til de funktioner som det pågældende datterselskab udførte.

Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE-funktioner

I dette trin skal det fastlægges hvilke af koncernselskaberne som har funktionerne, aktiver, risiciene og kontrollen forbundet med DEMPE-funktionerne.

UM Production i Letland udfører rutine produktion af de succesfuldt udviklede præparater, og skal også stå for produktionen af Covidfree. Hvis Covidfree skal forbedres, er det Unique Medicals A/S der bestemmer hvordan forbedringerne skal ske og styrer processen herved. UM Production er dermed et low-risk selskab med minimal risiko, da de udfører produktion efter ordrer fra Unique Medicals A/S som bærer risiciene herved.

UM Sales i Tyskland udfører rutine salgsfunktioner for Unique Medicals A/S. Salg og markedsføring sker således efter Unique Medicals A/S' retningslinjer. Unique Medicals A/S bærer markedsrisikoen, såfremt at salget ikke bliver som forventet. UM Sales er dermed et low-risk salgsselskab.

UM R&D udfører kontrakts forskning for Unique Medicals A/S. Det er det danske moderselskab som bestemmer hvad der skal forskes og udvikles indenfor, og det er ligeledes det danske moderselskab som bærer udviklingsomkostningerne og risikoen forbundet hermed. UM R&D er således et low-risk kontraktforskningsselskab.

Unique Medicals A/S bærer således alle væsentlige økonomiske risici ved DEMPE-funktionerne i relation til Covidfree, står for markedsføringen, indkøb og den overordnede strategi for Unique Medicals koncernen, bestemmer rutineopgaverne som de tre low-risk datterselskaber skal udføre. De ejer alle immaterielle aktiver og har ansatte med kompetence til at træffe de vigtige beslutninger og har den finansielle kapacitet til at bære risici. Unique Medicals A/S har således de vigtige funktioner, aktiver og risici samt kontrol og styring over DEMPE-funktionerne. Det konkluderes på baggrund af funktionsanalysen, at Unique Medicals A/S er principalselskab i koncernen, mens UM Production, UM Sales og UM R&D udfører rutinefunktioner i relation til DEMPE-funktionerne uden kontrol.

Trin 4: Fortolkning af trin 1-3 forsæt hvis transaktionen anerkendes

I dette trin skal der foretages en kontrol af om der er overensstemmelse mellem de forrige trin, og dermed om der er overensstemmelse mellem de interne aftaler og selskabernes faktiske adfærd. Ved at se på de interne aftaler og funktionsanalysen kan det udledes, at de oprindelige aftaler og selskabernes adfærd stemmer overens. De tre datterselskaber udfører rutinefunktioner og skal derfor have en lav men positiv rutinemæssig aflønning for de udførte funktioner. Unique Medicals A/S udøver kontrol over de væsentlige funktioner, aktiver og risici relateret til DEMPE-funktionerne, og har ret til residualoverskuddet efter aflønning af de tre low-risk datterselskaber.

Covid-19 tillægget stemmer derimod ikke overens med selskabernes faktiske adfærd, og der er ikke overensstemmelse hermed. Den risiko allokering som Covid-19 tillægget angiver hænger ikke sammen med selskabernes faktiske adfærd og kræver re-allokering.

Trin 5: Re-allokering af transaktionen i forhold til DEMPE-funktionerne

Det er Unique Medicals A/S som styrer retningslinjerne for aktiviteten i koncernen, og som udøver kontrollen over DEMPE-funktionerne. Det er dermed også principalselskabet som har risikoen som er forbundet med DEMPE-funktionerne. Derfor skal risikoen forbundet med Covid-19 allokere til principalselskabet. Det er Unique Medicals A/S som skal dække de ekstraordinære Covid-19 omkostninger og tab som er opstået i forbindelse med DEMPE-funktionerne.

De forøgede økonomiske risici ved markedsrisikoen, den operationelle risiko og den finansielle risiko som Covid-19 har medført, skal derfor re-allokeres til Unique Medicals A/S, og ikke ligge hos datterselskaberne. Dette afspejler sig i aflønningen af de tre datterselskaber, som behandles i trin 6.

Trin 6: Prisfastsættelse af de anerkendte kontrollerede transaktioner

I dette trin skal de koncerninterne transaktioner prisfastsættes i relation til selskabernes bidrag af udførte funktioner, aktiver og risici i relation til DEMPE-funktionerne. Det må på baggrund af de forrige trin konkluderes, at Unique Medicals A/S ejer alle de væsentlige immaterielle aktiver og varetager de væsentlige funktioner, aktiver og risici i relation til DEMPE-funktionerne. De udøver beslutningstagerfunktionerne og som har den finansielle kapacitet til at bære de økonomiske risici ved DEMPE-funktionerne. Unique Medicals A/S er principalselskab og skal modtage residualoverskuddet efter en rutineaflønning af de tre low-risk datterselskaber. Aflønningen af de tre datterselskaber behandles i det følgende.

I de forrige år (2015-2019) har aflønningen af de tre datterselskaber været baseret på en benchmark analyse af uafhængige selskaber i sammenlignelige transaktioner. Denne information fra tidligere år er muligvis ikke retvisende for 2020 under Covid-19, da disse data ikke tager påvirkningen fra Covid-19 i betragtning. Unique Medicals A/S mangler derfor information om uafhængige sammenlignelige selskaber i 2020, og informationen bliver først tilgængelig efter at selvangivelsen

for 2020 er fremsendt. Hvis selvangivelsesfristen forlænges til den 1. september 2021, formodes det, at andre lande giver lignende forlængelser, hvorfor det ikke afhjælper udfordringen. Hvordan dette påvirker aflønningen af de tre datterselskaber, behandles nedenfor.

Aflønningen af UM Production i 2020 under Covid-19

Den lettiske regering har i løbet af 2020 indført Covid-19 restriktioner ad flere omgange. Der blev i Letland indført undtagelsestilstand fra den 13. marts 2020 indtil midten af juni 2020, og igen fra den 9. november 2020. Der blev indført påbud om 2 meters afstand, mundbind og at spritte hænder.¹¹⁸ For at sikre, at de lettiske medarbejdere på produktionsfabrikken kunne overholde Covid-19 restriktionerne, er der opstået ekstraordinære Covid-19 omkostninger i forbindelse med tiltagene på arbejdspladsen, så medarbejderne kunne overholde restriktionerne. Dette inkluderer mundbind til medarbejderne, sprit til hænderne, Covid-19 procedurer og sørge for at 2 meters afstandskravet kan overholdes. Til trods for tiltagene på arbejdspladsen med mundbind, sprit og Covid-19 procedurer har fabrikken i perioderne den 19. marts 2020 – 6. april 2020 og 3. september – 17. september været påtvunget at nedlukke af de lettiske myndigheder på grund af Covid-19 udbrud på fabrikken. Dette har resulteret i tab, da det således ikke har været muligt at producere varer i disse nedlukningsperioder.

Som det blev fastslået i trin 5 ovenfor, så er det Unique Medicals A/S som bærer risikoen for disse Covid-19 relaterede omkostninger. Unique Medicals A/S dækker således de ekstraordinære Covid-19 omkostninger opstået for at overholde Covid-19 restriktionerne på fabrikken og tabet som følge af de to nedlukninger.

UM Production aflønnes med TNMM Net Cost Plus, og ledelsen i Unique Medicals A/S vurderer at UM Production kan aflønnes ved brug af benchmark analysen fra årene 2017 – 2019, som viser et indtjeningsinterval på 3 % - 7 % og en median på 5 %. Det skyldes, at UM Production har kunnet opretholde produktionskapaciteten under Covid-19, og der har ikke været et fald i efterspørgslen af præparaterne, da folk har behov for deres medicin. Påvirkningerne fra Covid-19 anses derfor for minimale, og det vurderes at uafhængige sammenlignelige selskaber er påvirket tilsvarende. Unique Medicals A/S dækker de ekstraordinære Covid-19 omkostninger og tab på grund af nedlukningerne, og aflønner UM Production med medianen på 5 %. Der foretages en year-end adjustment for at sikre, at mark-up procenten er på 5 %.

Aflønningen af UM Sales i 2020 under Covid-19

Tyskland har også indført Covid-19 restriktioner i løbet af 2020 imod bekæmpelsen af Covid-19, hvilket inkluderer nedlukning af butikker, hjemmearbejde, lukkede grænser til Danmark og indførelse af krav på arbejdspladsen. Disse restriktioner var særligt i perioden midt marts – midt

¹¹⁸ Gardaworld, Latvia: Country confirms its first Covid-19 case March 2, opdateret løbende gennem 2020

april og igen fra starten af november 2020.¹¹⁹ Covid-19 restriktionerne medførte, at UM Sales skulle arbejde hjemmefra, for at begrænse det fysiske fremmøde på arbejdspladsen. Der opstod ekstraordinære Covid-19 omkostninger i forbindelse med opsætningen af hjemmearbejdspladserne, da dette ikke var praktiseret i salgsselskabet tidligere. Salgsselskabet oplevede mindre tab i forbindelse med perioderne hvor produktionsselskabet var nedlukket, da de således ikke kunne levere den aftalte mængde til tiden.

Som fastslået i trin 5 er det Unique Medicals A/S der skal dække de ekstraordinære Covid-19 omkostninger forbundet med hjemmearbejde og den negative effekt på salget på baggrund af nedlukningsperioderne i produktionsselskabet.

UM Sales har ikke oplevet finansielle tab ved debitorer under Covid-19, da deres kunder primært er regeringerne, apotekerne og sundhedsvæsenet. Markedet for præparaterne som Unique Medicals forhandler til har heller ikke været påvirket af Covid-19, da efterspørgslen af præparaterne er den samme som inden Covid-19. Da medarbejderne kunne arbejde hjemmefra, har Unique Medicals ikke ansøgt om hjælpepakker til UM Sales.

UM Sales aflønnes efter TNMM EBIT, som er baseret på indtjeningen fra salget. Unique Medicals A/S vurderer at Covid-19 ikke har haft betydning for salget, da efterspørgslen for deres medicinalpræparater anses for at være de samme som inden Covid-19. Det samme anses for at gøre sig gældende for uafhængige selskaber. Unique Medicals A/S vurderer derfor at benchmarkanalysen fra 2017-2019 kan benyttes. Den viser en nettoavance mellem 2 % - 6 % med en median på 4 %. Unique Medicals A/S dækker de ekstraordinære Covid-19 omkostninger og den negative effekt som opstod på grund af nedlukningen af produktionsselskabet. Unique Medicals A/S valgte medianen, og sørgede for at foretage en year-end adjustment for at sikre at mark-up procenten er på de 4 %.

Aflønningen af UM R&D i 2020 under Covid-19

Sverige blev kendt som landet der under Covid-19 fulgte deres egen strategi, som primært bestod af anbefalinger og ikke de samme Covid-19 restriktioner som eksempelvis Danmark, Tyskland og Letland.¹²⁰ UM R&D har derfor heller ikke været påvirket på samme måde af Covid-19 som de andre selskaber. Covid-19 har dog medført store investeringer i IT, således, at ledelsen i Danmark kunne følge udviklingsprocessen af Covidfree digitalt. Disse omkostninger er afledt af Covid-19, men vil ikke betegnes som ekstraordinære Covid-19 omkostninger, da Unique Medicals A/S er blevet så glade for løsningen, at de også vil benytte sig af den fremover. Omkostningerne dækkes dog alligevel af Unique Medicals A/S.

¹¹⁹ Gardaworld, Germany: First case of coronavirus 2019-nCoV confirmed January 28, opdateret løbende gennem 2020

¹²⁰ The Lancet, Covid-19 and the Swedish enigma, udgivet den 22. december 2020.

UM R&D aflønnes efter TNMM Net Cost Plus, hvor PLI er selskabets udviklingsomkostninger som i forbindelse med udviklingen af Covidfree har været rigtig høje i 2020. Markedsdata mangler for 2020, men ledelsen i Unique Medicals A/S vurderer at benchmarkanalysen fra 2017 – 2019 kan benyttes. Den viser et indtjeningsinterval mellem 6 % - 10 % med en median på 8 %. De valgte medianen, og sørger for at foretage en year-end adjustment for at sikre mark-up procenten er på 8 % af selskabets samlede omkostninger.

Unique Medicals A/S har skullet tage stilling til de manglende markedsdata fra 2020, de ekstraordinære Covid-19 omkostninger, Covid-19 restriktionerne og tab opstået på baggrund af Covid-19 i aflønningen af low-risk selskaberne. Medicinalindustrien er en af de brancher hvor Covid-19 har haft minimal effekt på salget og efterspørgslen, da folk fortsat har skullet have deres medicin.

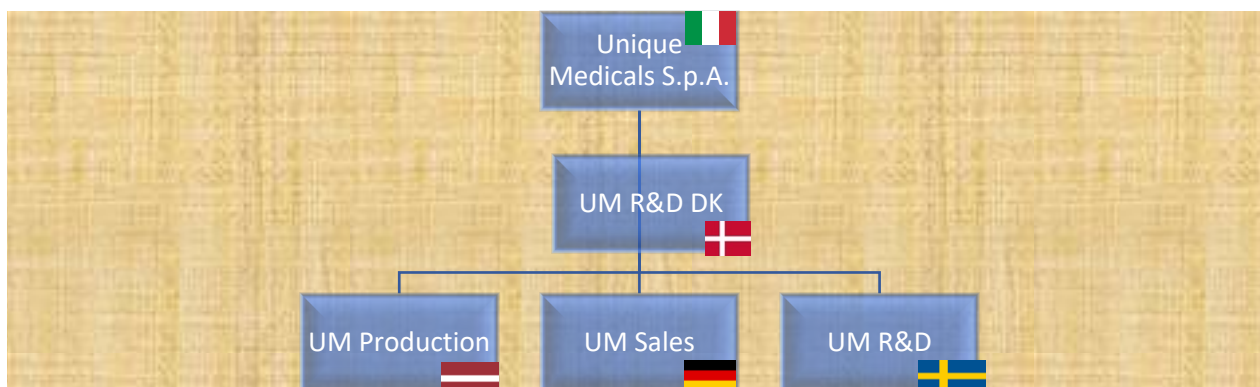
4.4 Intern omstrukturering i Unique Medicals den 1. december 2020 og Covid-19 påvirkninger

Unique Medicals A/S havde i løbet af oktober og november måned været i forhandlinger et italiensk selskab om salget af aktierne i Unique Medicals A/S. Den 1. december 2020 som var den første dag i det nye regnskabsår og dagen efter offentliggørelsen af Covidfree, opnåede Unique Medicals A/S enighed om salget af 100 % af aktierne i Unique Medicals A/S til det italienske selskab SALUTE S.p.A., som længe havde holdt øje med Covid-19 præparater og investeringsmuligheder efter Italien blev så hårdt ramt af Covid-19 som de gjorde i begyndelsen af 2020.

Det italienske selskab besluttede at foretage en intern omstrukturering, som medfører at alle immaterielle aktiver, herunder Covidfree, væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol og den strategiske styring overføres fra Unique Medicals A/S til SALUTE S.p.A. som dermed bliver det nye principalselskab i koncernen og skifter navn til Unique Medicals S.p.A. Det danske selskab reduceres til et low-risk R&D selskab som skal stå for udviklingen af nye præparater, og skifter samtidig navn til UM R&D DK.

Der sker ingen ændringer af de tre low-risk selskaber i koncernen i Letland, Tyskland og Sverige som fortsætter som hidtil. Styringen og kontrollen af low-risk selskaberne udføres efter omstruktureringen af Unique Medicals S.p.A. Koncernstrukturen ser ud som følger efter den interne omstrukturering:

Figur 19: Unique Medicals koncernstruktur efter omstruktureringen den 1. december 2020.



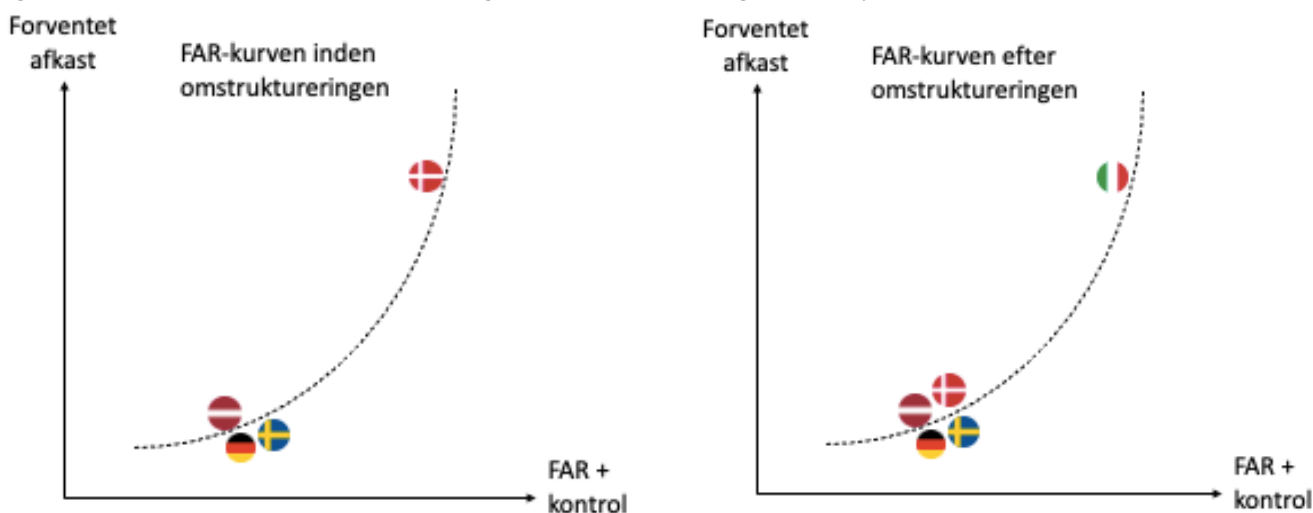
Kilde: Egen tilvirkning

Det nye principalselskab Unique Medicals S.p.A. skal dække omkostningerne for den interne omstrukturering af det danske selskab. Det danske selskab skal også kompenseres for overførslen af de immaterielle aktiver, væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol som overføres fra det danske selskab til det italienske selskab, herunder det fremtidige indtægtsgrundlag som er blevet overført. Det vil i det følgende blive behandlet hvordan det danske selskab skal kompenseres for den interne omstrukturering, og hvordan den fremtidige aflønning af low-risk selskaberne vil være.

Kompensation for de overførte immaterielle aktiver, funktioner, aktiver, risici og kontrol

UM R&D DK (tidligere Unique Medicals A/S) afgav ved omstruktureringen alle immaterielle aktiver og den strategiske styring. Der blev overført væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol fra det danske selskab til Unique Medicals S.p.A. Det danske selskab skal kompenseres for dette, og herunder særligt i forbindelse med det nyudviklede præparat Covidfree, hvor salget endnu ikke er startet.

Figur 20: Illustration af FAR-kurven inden og efter omstruktureringen af Unique Medicals.



Kilde: Egen tilvirkning.

Denne ændring på FAR-kurven skal kompenseres. Covidfree opfylder kriterierne for at være et HTVI-aktiv, da der ikke eksisterer sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber, og der eksisterer stor usikkerhed om det fremtidige cash-flow og indtjeningspotential, hvilket gør det svært at forudsige 'level of ultimate succes' for Covidfree. Salget af Covidfree er endnu ikke startet, og påbegyndes først den 1. marts 2021. Der findes ingen historik om lignende præparater, og der hersker stor tvivl om den fremtidige indtjening, da det kommer an på flere eksterne faktorer som Unique Medicals ikke kan påvirke. Dette inkluderer faktorer som, om Covid-19 vaccinerne dækker mod fremtidige mutationer af Covid-19, eller om der kræves gen vaccination i fremtiden og dermed videreudvikling af Covid-19 vaccinerne. Dette har stor betydning, da efterspørgslen for Covidfree vil være betydeligt højere hvis vaccinerne løbende skal videreudvikles for at dække fremtidige Covid-19 mutationer. Der hersker også usikkerhed om størrelsen på ordrene på Covidfree, da der kun have været tilkendegivelser indtil videre. Der hersker også usikkerhed, om konkurrenterne succesfuldt kan udvikle et lignende præparat som ikke krænker Covidfree patentet, og dermed stjæle markedsdele fra Unique Medicals. Derudover er der den generelle usikkerhed om hvordan Covid-19 pandemien udvikler sig.

Det er en stor udfordring for Unique Medicals S.p.A at beregne kompensationsbeløbet til UM R&D DK på grund af den store usikkerhed om værdien af Covidfree. Derfor beslutter ledelsen i Unique Medicals S.p.A. at bede skattemyndighederne i Danmark og Italien om at indgå en APA for på denne måde at mindske usikkerheden, og for at søge sikkerhed for at skattemyndighederne i de respektive lande vil anerkende kompensationsbeløbet.

I indgåelsen af en APA mellem Danmark og Italien vil skattemyndighederne hver især argumentere forskelligt. Det skyldes, at Danmark vil argumentere for en højere værdi af Covidfree, således der sker exitbeskatning af en højere kompensation, mens de italienske myndigheder vil argumentere for en lavere kompensation. De danske skattemyndigheder vil kunne argumentere for, at salget starter kort efter overdragelse og at indkomstpotential for salget af Covidfree er stort. De italienske myndigheder vil omvendt argumentere for, at salget endnu ikke er startet, der hersker stor usikkerhed om indtjeningspotential og der er store usikkerheder forbundet med Covid-19 mutationer og Covid-19 pandemiens udvikling, som kan have negativ påvirkning på Covidfree. De danske og italienske skattemyndigheder har mulighed for at indgå en APA som dækker perioden under Covid-19, og en separat APA som dækker perioden efter Covid-19.

Aflønningen af low-risk selskaberne af de kontrollerede transaktioner efter omstruktureringen i 2021

Efter omstruktureringen er det ikke længere det danske selskab som står for aflønningen af low-risk selskaberne i koncernen. Det er det nye principalselskab Unique Medicals S.p.A. som fremadrettet står for rutine aflønningen af low-risk selskaberne i koncernen. Der er sket en ændring i resultatfordelingen i selskaberne på baggrund af omstruktureringen, og selskaberne skal have fastlagt den nye aflønning. Dette omhandler regnskabsåret 1. december 2020 – 30. november 2021.

Unique Medicals S.p.A. vil ikke ændre på rutine aflønningen af de tre-low risk selskaber i Letland, Tyskland og Sverige som forsætter uændret efter omstruktureringen. De vil således fortsat blive aflønnet med henholdsvis TNMM Net Cost Plus og TNMM EBIT. Det italienske principalselskab forventer at Covid-19 fortsat vil spille en stor rolle i 2021, men forventer ikke at det rammer selskabet negativt i forhold til efterspørgslen af produkterne, som omvendt forventes at stige markant på baggrund af påbegyndelsen af salget af Covidfree. Principalselskabet vil fortsat benytte Covid-19 tiltagene på den lettiske produktionsfabrik for at sørge for gode arbejdsforhold. Hvis det tyske salgsselskab skulle rammes af nye Covid-19 restriktioner, så er selskabet gearet og sat op til at arbejde hjemmefra. Ledelsen i Unique Medicals S.p.A. føler sig således godt forberedt, hvis selskabet skulle rammes af Covid-19 restriktioner i 2021.

Unique Medicals S.p.A. vil løbende orientere sig om Covid-19 restriktioner i de respektive lande, og vurdere eventuelle hjælpepakker som regeringerne tilbyder, såfremt Unique Medicals skulle rammes negativt af Covid-19 restriktionerne. Unique Medicals S.p.A. har i 2021 mulighed for at benytte sig af markedsdata om uafhængige selskaber i 2020, når indkomståret 2021 skal lukkes i midten af 2022, hvilket giver et bedre grundlag for at prisfastsætte rutine aflønningen på armslængdevilkår. Det forudsætter dog, at påvirkningen fra Covid-19 i 2021 anses som sammenlignelig med påvirkningen fra Covid-19 i 2020.

Ledelsen i Unique Medicals S.p.A. har samtidig valgt, at det svenske R&D selskab skal forske og undersøge videreudviklingsmuligheder for Covidfree. Det nye danske R&D selskab skal forske i nye præparater for Unique Medicals.

Aflønning af Unique Medicals R&D DK i 2021

UM R&D DK som tidligere var principalselskab i Unique Medicals koncernen, og derfor var berettiget til residualoverskuddet efter rutine aflønningen af low-risk selskaberne, er nu efter omstruktureringen et low-risk R&D selskab, og skal derfor have fastsat en ny aflønning.

Den danske regering har gennem 2020 været et af de europæiske lande, som har haft mange Covid-19 restriktioner og et tilsvarende stort udbud af hjælpepakker til de ramte selskaber. Det er noget Unique Medicals S.p.A. vil holde et vågent øje med. Straks efter omstruktureringen meddelte den danske regering den 15. december 2020 landsdækkende restriktioner udover den allerede eksisterende anbefaling om hjemmearbejde¹²¹, hvilket medførte, at Unique Medicals S.p.A. valgte at hjemsende selskabets medarbejdere i Unique Medicals R&D DK. Det italienske principalselskab valgte at ansøge om lønkomensation af den danske regering, da medarbejderne ikke kunne

¹²¹ Sundhedsministeriet, Udvidelse af restriktioner til hele landet, udgivet den 15. december 2020.

varetage forskningsarbejdet hjemmefra¹²², og samtidig ansøge om dækning af faste omkostninger i det UM R&D DK på baggrund af hjemsendelsen af medarbejderne.¹²³

UM R&D DK vil ligesom det svenske R&D selskab blive aflønnet med TNMM Net Cost Plus, hvor PLI er selskabets udviklingsomkostninger. Hvis det danske R&D selskab løbende gennem 2021 vil blive ramt af nye Covid-19 restriktioner som betyder, at medarbejderne hjemsendes og det dermed ikke er muligt for medarbejderne at udføre forskningsarbejdet. Så vil det italienske principalselskab fortsat ansøge om hjælpepakker, og hvis hjælpepakkerne ikke er nok til at dække alle lønomkostninger og de faste omkostninger. Så overvejer Unique Medicals S.p.A. at benytte 1. kvartil i indtjeningsintervallet, i stedet for medianen i benchmarkanalysen og indregne hjælpepakkerne.

Benchmarkanalysen fra 2017 - 2019 viste et indtjeningsinterval mellem 6 % - 10 % med en median på 8 %. Ovenstående vil medføre, at aflønningen vil baseres på 6 % og ikke på 8 % grundet den negative påvirkning af Covid-19. Information om sammenlignelige uafhængige selskaber i 2020 vil dog være tilgængelig på dette tidspunkt, og hvis påvirkningen vurderes ens i 2021, vil det formentlig være mere pålideligt at basere aflønningen på analysen af 2020. Den valgte procentsats opnås ved at foretage en year-end adjustment. Unique Medicals S.p.A skal være opmærksomme på, at vælges et mindre tal end medianen, så forventer de danske skattemyndigheder et højere afkast de kommende år. Det er vigtigt, at Unique Medicals S.p.A. begrundet aflønningen af UM R&D DK, hvor påvirkningerne fra Covid-19, hjælpepakker, Covid-19 restriktioner og lignende inddrages.

4.5 Delkonklusion

Den egenkonstruerede case omhandlede Unique Medicals koncernen som udvikler et HTVI-aktiv under Covid-19, som foretager et salg af aktierne til et italiensk selskab som efterfølgende foretager en intern omstrukturering hvor der blev overført immaterielle aktiver. Casen illustrerer nogle af de praktiske udfordringer som et principalselskab med datterselskaber kan stå overfor i 2020 og 2021 under Covid-19. Der er udarbejdet en 6-trins risikoanalyse med inddragelse af Covid-19 påvirkninger, og aflønningen af low-risk selskaberne er behandlet, herunder den manglende sammenlignelige data om uafhængige selskaber, ekstraordinære Covid-19 omkostninger, Covid-19 restriktioner som der skal tages højde for, og at der kan være ansøgt om hjælpepakker som skal indregnes og behandles.

Det er herudover illustreret hvordan Covid-19 kan påvirke et HTVI-aktiv, herunder hvordan Covid-19 har øget usikkerheden om den fremtidige succes. Det er herefter behandlet, hvordan selskaberne kan bede de respektive skattemyndigheder om at indgå en APA for at mindske usikkerheden ved HTVI-aktivet. I dette tilfælde de danske og italienske skattemyndigheder.

¹²² Virk, Lønkomensation

¹²³ Virk, Faste omkostninger, opdateret den 12. maj 2021

Formålet med casen var at illustrere den teoretiske viden som var opnået i de teoretiske kapitler med inddragelse af viden fra OECD TPG kapitel 9, og give en praktisk vinkel på nogle af de særlige TP udfordringer som koncernerne står overfor under Covid-19. Den illustrerer dermed de usikkerheder og udfordringer som Covid-19 har medført for koncernerne relateret til immaterielle aktiver, 6-trins risikoanalysen, interne omstruktureringer, HTVI-aktiver, APA'er og prisfastsættelse af de koncerninterne transaktioner. Det er gennemgået i forbindelse med prisfastsættelsen af de koncerninterne transaktioner, hvordan koncernerne skal have fokus på Covid-19 påvirkninger, Covid-19 restriktioner, ekstraordinære Covid-19 omkostninger, tab opstået på baggrund af Covid-19 og hjælpepakker.

5 Konklusion

Kandidatspecialet havde til formål at undersøge om samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen afhjalp de særlige TP udfordringer som Covid-19 havde skabt for koncernernes anvendelse af OECD's TPG kapitel 1 og 6. Herunder om koncernerne havde behov for yderligere vejledning fra OECD.

Koncernselskaber kan forhandle aftalevilkår på baggrund af Covid-19, hvis de kan dokumentere at det er i begge selskabernes interesse og det bedst mulige alternativ for begge selskaber. Koncernerne skal være påpasselige med at påberåbe sig force majeure, da det kræver at koncernen kan bevise at uafhængige selskaber ville have påberåbt et lignende forhold. Denne information er ikke tilgængelig på nuværende tidspunkt. Dette afhjælpes ikke af samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen.

Funktionsanalysen kan være kraftigt påvirket af Covid-19 og kræver stor opmærksomhed fra koncernerne. Vigtigheden af analysen fremgår tydeligt af Covid-19 vejledningen. Særlige TP udfordringer som er opstået på baggrund af Covid-19 kan være aflønning af low-risk selskaber, om low-risk selskaber kan have tab i 2020 og udfordringer i forhold til ekstraordinære Covid-19 omkostninger. Samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen afhjælper ikke forholdene om aflønning af low-risk selskaber og hvor stor en andel af Covid-19 omkostningerne som low-risk selskaberne må bære.

Koncernerne kan opleve udfordringer med hvordan hjælpepakker skal indgå i sammenlignelighedsanalysen og hvordan den manglende information til at foretage de korrekte sammenlignelighedsjusteringer skal afhjælpes. Dette forhold afhjælpes ikke af samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen, som dog angiver at hjælpepakker skal kompenseres, hvis hjælpepakken vurderes som et relevant økonomisk forhold. Det er herudover analyseret hvordan Covid-19 kan have påvirket realydelsens egenskaber, de økonomiske omstændigheder og koncernens forretningsstrategier.

Covid-19 pandemien kan have haft stor påvirkning på koncernens immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne både negativt og positivt. Koncernselskaberne kan benytte den indirekte vejledning i Covid-19 vejledningen, men har behov for mere specifik vejledning henvendt til immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne, herunder hvordan positive eller negative ændringer på baggrund af Covid-19 skal behandles.

6-trins risikoanalysen og en nøjagtig fastlæggelse af risikofordelingen i koncernen er meget vigtig under Covid-19. DCF-modellen kan være udfordret af Covid-19 på baggrund af usikkerheden vedrørende fremtidige forudsætninger. Det er også behandlet hvordan Covid-19 restriktioner kan

påvirke sammenlignelighedsgrundlaget og at en midlertidig flytning af ledelsens sæde på baggrund af Covid-19 restriktioner ikke anses for en permanent flytning af ledelsens sæde.

Den manglende information om uafhængige selskaber i sammenlignelige transaktioner er en udfordring for koncernerne i prisfastsættelsen af de interne transaktioner. Covid-19 vejledningen foreslår at regulere skatteregnskabet for 2020 i årsregnskabet for 2021 ved brug af year-end adjustments. Det er ikke lovligt ifølge dansk ret og kræver et styresignal fra SKAT hvis det skal være lovligt for de danske koncernselskaber at benytte denne mulighed. Samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen afhjælper ikke denne udfordring.

Der angives i Covid-19 vejledningen en række alternative informationskilder som koncernerne kan benytte til at dokumentere at prisfastsættelsen er på armslængdevilkår. Det må dog vurderes, at der pålægger koncernerne en betydelig dokumentationsopgave med at bevise påvirkningerne af Covid-19 når der ikke er information om uafhængige selskaber.

Covid-19 har påvirket HTVI-aktiver, hvor særligt usikkerheden er forøget. Koncernerne kan benytte APA'er eller prisjusteringsmekanismer for at mindske usikkerhederne. Covid-19 vejledningen behandler og afhjælper de særlige TP udfordringer vedrørende både eksisterende APA'er og nye APA'er. Koncernerne kunne bruge yderligere vejledning vedrørende prisjusteringsmekanismer.

Den opnåede teoretiske viden er illustreret i en egenkonstrueret case med Unique Medicals koncernen. Nogle af de særlige Covid-19 udfordringer som selskaberne står overfor, i 2020 og 2021 er illustreret i casen, som omhandler immaterielle aktiver, et HTVI-aktiv og en koncernintern omstrukturering.

Det må afsluttende konkluderes, at samspillet mellem OECD TPG og Covid-19 vejledningen afhjælper nogle af de særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for koncernerne. Det må omvendt også konkluderes, at ikke alle de særlige TP udfordringer afhjælpes, og koncernerne har behov for yderligere vejledning fra OECD, for at have de bedste forudsætninger for at prisfastsætte de koncerninterne transaktioner korrekt og sørge for at resultatfordelingen i koncernen er på armslængdevilkår under Covid-19.

6 Perspektivering

Covid-19 ramte verdenssamfundet med uforudset styrke og kraft i begyndelsen af 2020. Den lammede store dele af den globale handel, og medførte at selskaberne skulle vurdere hvordan de tacklede pandemien på den bedst mulige måde. Dette efterlader spørgsmålet, om koncernerne vil være bedre rustet til, hvis en ny pandemi rammer verdenssamfundet i fremtiden?

Pandemiens hurtige udvikling og de heraf afledte Covid-19 restriktioner verden over, har medført at selskaberne skal være hurtigere til at træffe store strategiske beslutninger og kunne reagere hurtigt. Det har medført, at flere selskaber har oprettet kriseteams og lagt operationelle planer for at håndtere situationen.¹²⁴ Vestas har eksempelvis oprettet en taskforce på 25 mand som har fuldmagt til at træffe store strategiske beslutninger hurtigt.¹²⁵

Covid-19 medførte at mange selskaber med produktionsfabrikker i Kina fik store udfordringer da landet lukkede ned i slutningen af januar, da varerne således ikke kunne forlade landet, hvilket medførte forstyrrelser i forsyningskæderne. Covid-19 har med andre ord afsløret store svagheder i de traditionelle forsyningskæder.¹²⁶ Det har medført at flere selskaber påtænker at gennemføre gennemgribende ændringer i forsyningskæderne på baggrund af erfaringer af Covid-19. I en undersøgelse foretaget af Capgemini svarer 66 % af de adspurgte, at de planlægger at foretage gennemgribende ændringer af deres forsyningskæder¹²⁷, mens en rapport fra BluJay Solutions angiver at 75 % af de adspurgte, planlægger at foretage ændringer for at opbygge mere modstandsdygtige forsyningskæder.¹²⁸ Det giver et klart billede af, at selskaberne har lært af Covid-19 og vil forsøge at omlægge forsyningskæderne således de står stærkere i forhold til en ny pandemi. Vestas har eksempelvis også omlagt produktionen, således at der ikke kun må være en fabrik som producerer et specifikt koncernprodukt til hele verden, således at de kan skifte rundt på deres fabrikker rundt om i verden.¹²⁹

Covid-19 pandemien har også vist hvor vigtigt, det er for koncernerne at de er stærke rent digitalt. Danske Industri har udarbejdet en analyse, der viser at særligt de store selskaber udnytter krisen til at digitalisere deres forretningsgange. Analysen viser at selskaberne samlet vil investere over 5 mia. kr. mere i IT i 2020 end i 2019.¹³⁰ Covid-19 og Covid-19 restriktionerne som har medført en øget onlinehandel, har også medført at mange virksomheder er begyndt at sælge online, for at få del i den ændrede forbrugeradfærd.¹³¹ Det er utvivlsomt, at selskaber som står stærkere digitalt og som

¹²⁴ Deloitte, Krisehåndtering: Disse faser går danske virksomheder igennem under Corona-krisen

¹²⁵ Børsen, Industrikæmper rustet sig til måneder med høj smittefare, udgivet den 1. november 2020.

¹²⁶ EY, Covid-19 har afsløret store svagheder i traditionelle forsyningskæder, udgivet den 27. maj 2020

¹²⁷ Transportmagasinet, Pandemi revolutionerer butikkers forsyningskæde, udgivet den 16. marts 2021

¹²⁸ BluJay Solutions A/S, 75 procent af virksomhederne planlægger at foretage ændringer for at opbygge mere modstandsdygtige forsyningskæder, udgivet den 17. november 2020

¹²⁹ Børsen, Industrikæmper rustet sig til måneder med høj smittefare, udgivet den 1. november 2020.

¹³⁰ Dansk Industri, Coronakrisen sætter turbo på virksomhedernes digitale investeringsplaner, udgivet oktober 2020

¹³¹ Bambora, Corona-pandemiens indvirkning på e-handel, udgivet den 2. november 2020

kan forhandle deres produkter online, står bedre såfremt en ny pandemi rammer i fremtiden. Det har Covid-19 med al tydelighed vist, da mange af de succesfulde selskaber under Covid-19 er onlinebaserede selskaber som Boozt, Nemlig.com, Amazon, Netflix og Zalando.

Covid-19 restriktioner som mere hjemmearbejde og begrænset fysisk fremmøde, har medført at flere selskaber som ikke tidligere benyttede hjemmearbejde har indført det under Covid-19. Det kan være bekosteligt at opsætte hjemmearbejdspladser, men det giver også selskaberne en helt anden robusthed overfor nye pandemier og restriktioner i samfundet, når medarbejderne har mulighed for at arbejde hjemmefra. Dansk Industri har estimeret og beregnet på svar fra 1.101 virksomheder, at der inden Covid-19 var 70.000 der arbejder hjemmefra og at der efter Covid-19 vil være 160.000 der arbejder hjemmefra. Stigningen i antallet af medarbejdere som også vil arbejde hjemmefra efter Covid-19 afspejler også, at mange selskaber har gjort sig gode erfaringer med hjemmearbejde under Covid-19.¹³²

Det må konkluderes, at Covid-19 har medført at koncernerne er blevet tvunget til at være omstillingsparate, og herunder træffe store strategiske beslutninger hurtigt. Selskaberne har opsat teams til at træffe disse beslutninger og reagere hurtigt på de ændrede forhold som en pandemi medfører. Derudover vil mange selskaber lave eller har lavet gennemgående ændringer i forsyningskæderne for at være mere modstandsdygtige overfor en fremtidig pandemi på baggrund af erfaringer med Covid-19. De store investeringer i IT og øget digitalisering i selskaberne medfører også, at de står mere robust, da Covid-19 med al tydelighed har vist betydningen af at have en stærk tilstedeværelse digitalt og online. Det faktum at flere selskaber nu har mulighed for at medarbejderne arbejder hjemmefra, gør også at de er meget bedre rustet mod fremtidige restriktioner og nedlukninger, da medarbejderne således hurtigt kan og har mulighed for at arbejde hjemmefra.

Derfor må det konkluderes, at selskaberne med de erfaringer som de har opnået baggrund af Covid-19 står bedre og stærkere til når en verdensomspændende pandemi rammer samfundet igen.

¹³² Dansk Industri, 90.000 flere vil arbejde hjemme efter coronakrisen, udgivet januar 2021

7 Litteraturliste

Lovgivning

- Bekendtgørelse af lov om påligningen af indkomstskat til staten (ligningsloven) nr. 806 af 8. august 2019.
- Bekendtgørelse af lov om skattemæssige afskrivninger (afskrivningsloven) nr. 1147 af 29. august 2016.
- Skattekontrollov nr. 1535 af 19. december 2017.
- Lov om Indkomst- og Formueskat til Staten lov nr. 149 af 10. april 1922.

Vejledninger

- Den Juridiske Vejledning 2021-1, C.D.11.2.1.1.
- Den Juridiske Vejledning 2021-1, C.D.11.6.

Styresignaler

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

Publikationer

- OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Juli 2017.
- OECD Guidance on the Transfer Pricing Implications of the Covid-19 Pandemic, December 2020.
- OECD Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles, Juni 2018.

Bøger

- Hansen, C. M., Retsvidenskabsteori, 2018, 2. udgave, Jurist- og Økonomiforbundets forlag.
- Tvarnø, C. D., Nielsen, R., Retskilder og retsteorier, 2017, 5. udgave. Jurist- og Økonomiforbundets forlag.

Hjemmesider og artikler

- Bambora, Corona-pandemiens indvirkning på e-handel, udgivet den 2. november 2020
- Berlingske, Boligkøberne ignorerer coronakrisen - og en del af boligmarkedet er eksploderet, udgivet den 3. juni 2020.
- Berlingske, Corona og nu også olie: Verdensøkonomien får én på begge kinder, udgivet den 9. marts 2020.
- Berlingske, Coronaboomet stilner af hos streamingtjenesten Netflix, udgivet den 20. april 2021.

- Berlingske, Coronakrisen har ændret vores handelsmønstre markant: Det er en voldsom udvikling, udgivet den 1. december 2020.
- Berlingske, Eksplosiv stigning i e-handel under coronakrisen: Det er kommet for at blive, udgivet den 19. maj 2020.
- Berlingske, Flere bruger Zoom under corona - omsætning er vokset med 326 procent, udgivet den 1. marts 2021.
- Berlingske, Millioner af lyntest er med til at nedbale Falcks overskud, udgivet den 21. april 2021.
- Berlingske, Moderna venter over 100 milliarder i kassen fra vacciner i 2021, udgivet den 25. februar 2021.
- Berlingske, OVERBLIK: Sådan vil regeringen genåbne Danmark, udgivet den 6. april 2020
- Blu-ray Solutions A/S, 75 procent af virksomhederne planlægger at foretage ændringer for at opbygge mere modstandsdygtige forsyningskæder, udgivet den 17. november 2020
- Breakthroughs, Protease Inhibitors to Fight COVID-19: Stopping the Virus's Life Cycle
- Børsen, Industrikæmper rustet sig til måneder med høj smittefare, udgivet den 1. november 2020.
- CPH, CPH-årsregnskab: underskud på 828 mio. kr. før skat efter et år med flytrafik som i 1970, udgivet den 26. marts 2021.
- Dansk Industri, Coronakrisen sætter turbo på virksomhedernes digitale investeringsplaner, udgivet oktober 2020.
- Dansk Industri, E-handel og hjemmesider tager fart under Corona-krisen, udgivet den 30. marts 2020.
- Dansk Industri, 90.000 flere vil arbejde hjemme efter coronakrisen, udgivet januar 2021
- Danish Crown, Slagteri lukkes ned, udgivet den 8. august 2020.
- Deloitte, Krisehåndtering: Disse faser går danske virksomheder igennem under Corona-krisen
- EB, Fitness World bløder: Taber 330 millioner, udgivet den 23. april 2021.
- Euroinvestor, Se listen: 19 kæmpe medicinalsselskaber, udgivet den 15. maj 2020
- EY, Covid-19 har afsløret store svagheder i traditionelle forsyningskæder, udgivet den 27. maj 2020
- EY, Covid-19: How are governments responding to the call for stimulus, udgivet den 15. marts 2021.
- Finans, Alle butik i Danmark skal aflives, udgivet den 4. november 2020.
- Finans, Boozt opjusterer efter stærk slutspurt, udgivet den 1. februar 2021.
- Finans, Jagten på en coronavaccine: Flere end 60 aktører verden over leder efter løsningen, 10. marts 2020
- Finans, PostNord leverer bedste resultat nogensinde, udgivet den 2. februar 2021.
- Finans, Scandic Hotels taber milliarder efter katastrofalt 2020, udgivet den 17. februar 2021.

- Finans, Tre ud af fire danskere regner ikke med at rejse til sommer, udgivet den 21. marts 2021.
- Gardaworld, Germany: First case of coronavirus 2019-nCoV confirmed January 28, opdateret løbende gennem 2020
- Gardaworld, Latvia: Country confirms its first Covid-19 case March 2, opdateret løbende gennem 2020
- Landbrugsavisen, Tysk Danish Crown-slagteri lukket efter coronasmitte, udgivet den 9. februar 2021.
- Lægemiddelstyrelsen, Første aftale landet om leverance af potentiel vaccine mod COVID-19, udgivet den 14. august 2020
- Lægemiddelstyrelsen, Generelt om vacciner mod Covid-19.
- Lægemiddelstyrelsen, Sjette aftale om forhåndsindkøb af potentiel vaccine mod Covid-19, udgivet den 3. december 2020
- Medicin, AstraZeneca-vaccine tages ud af brug, udgivet den 14. april 2021.
- MedWatch, Pfizer vil lancere corona-pille i 2021, udgivet den 27. april 2021.
- Med24, Priser på håndsprit - Hvorfor er de så høje, Udgivet den 26. april 2020.
- Nordicals, Virksomheder gør sig mere uafhængige af Coronaramte Kina, udgivet den 9. marts 2020.
- OECD, Denmark - Transfer Pricing Country Profile, opdateret august 2017.
- OECD, Members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, opdateret februar 2021.
- Pfizer, Pfizer initiates phase 1 study of novel oral antiviral therapeutic agent against sars-cov-2, udgivet den 23. marts 2021
- Regeringen, Situationen kommer til at stille kæmpe krav til os alle sammen, udgivet den 11. marts 2020
- Skatteministeriet, Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020, udgivet den 15. april 2021.
- SSI, SSI's deling af data om "cluster 5" sars-CoV-2 minkvariant virus, udgivet den 10. november 2020.
- Statista, Global pharmaceutical industry - statistics & facts, udgivet den 5. november 2020
- Statsministeriet, Pressemøde om Covid-19 den 11. marts 2020.
- Sundhedsguiden, Coronavirus muterer: Kan det forsinke en vaccine, udgivet den 12. maj 2020
- Sundhedsministeriet, Udvidelse af restriktioner til hele landet, udgivet den 15. december 2020.
- Sundhedsstyrelsen, Covid-19 vaccinen fra Johnson & Johnson kan muligvis give sjældne, men alvorlige bivirkninger, udgivet den 21. april 2021.
- Sundhedsstyrelsen, Covid-19 i Danmark, status ved indgang til 5. epidemiuge, udgivet 30. marts 2020
- Sundhedspolitisktidsskrift, Her er vaccinekapløbets førerfelt, udgivet den 19. august 2020

- The Lancet, Covid-19 and the Swedish enigma, udgivet den 22. december 2020.
- Transportmagasinet, Pandemi revolutionerer butikkers forsyningskæde, udgivet den 16. marts 2021
- TV2, Befolkningstallet i stiger - se udviklingen i de ni lande, hvor det stiger mest, udgivet den 18. juni 2019
- TV2, Mens Danmark genåbner, frygter nabolande tredje bølge af corona: Der er en risiko for, at det går galt, udgivet den 17. marts 2021.
- TV2, Nemlig.com har overskud for første gang nogensinde, udgivet den 30. november 2020.
- Tænk tanken Europa, Tidslinje over coronakrisen: Hvad skete der og hvornår, udgivet den 5. februar 2021.
- Vecteezy Health Logo
- Videnskab, Sverige følger sin helt egen corona strategi men hvor længe, udgivet den 6. juni 2020
- Virk, Faste omkostninger, opdateret den 12. maj 2021
- Virk, Lønkomensation
- WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard.
- WHO, WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19, udgivet den 11. marts 2020

8 Figurliste

Figur nr.	Navn	Side
1	<i>Illustration af specialets struktur</i>	9
2	<i>De fem sammenlignelighedsfaktorer og Covid-19 påvirkninger</i>	11
3	<i>6-trins analysen som benyttes til vurderingen af prisfastsættelse og godkendelse af transaktionen</i>	13
4	<i>Covid-19 påvirkningen på indtjeningsintervallet (interquartile range) for et low-risk produktionsselskab</i>	16
5	<i>FAR-kurverne illustrerer to eksempler om fordeling af tab til low-risk selskaber under Covid-19</i>	17
6	<i>Covid-19 pandemiens påvirkning på OECD's definition på et immaterielt aktiv</i>	25
7	<i>Covid-19 pandemiens påvirkning af Immaterielle aktiver, koncernsynergier og specifikke markedsforhold</i>	26
8	<i>Koncernsynergier og markedsforhold under påvirkning af Covid-19</i>	27
9	<i>Eksempler på selskaber med negativ og positiv påvirkning af Covid-19 og den ændrede forbrugeradfærd</i>	28
10	<i>DEMPE-funktionerne under påvirkning af Covid-19</i>	29
11	<i>6-trins risikoanalysen i TPG kapitel 6 udvides med fokus på immaterielle aktiver</i>	31
12	<i>De fire risikotyper forbundet med immaterielle aktiver er udvidet med Covid-19</i>	32
13	<i>Definitionen på et HTVI-aktiv. Covid-19 har forøget usikkerheden om indtjening og overskud i fremtiden</i>	39
14	<i>Unique Medicals logo og slogan</i>	43
15	<i>Unique Medicals koncernstruktur</i>	44
16	<i>Tidslinje over udviklingen af Covidfree fra ide til salg</i>	47
17	<i>Covidfree pillen udviklet af Unique Medicals A/S</i>	47
18	<i>Unique Medicals vægtning af DEMPE-funktionerne forbundet med Covidfree</i>	50
19	<i>Unique Medicals koncernstruktur efter omstruktureringen den 1. december 2020.</i>	56
20	<i>Illustration af FAR-kurven inden og efter omstruktureringen af Unique Medicals</i>	56