



TP-udfordringer danske moderselskaber oplever i 2020/21 ved overholdelse af OECD's TPG 2017 under COVID-19 pandemien

Forfattere: Trine Knudsen & Bjørt Wenningsted á Tórgarði

Studienummer: 20165881 & 20164778

Vejleder: Erik Andresen

Antal normal sider: 68,24

Kandidatspeciale den 19. maj 2021



AALBORG UNIVERSITET

Indholdsfortegnelse

Abstract.....	3
Begrebsoversigt.....	4
1. Indledning	5
1.1 Problemformulering	6
1.2 Afgrænsning.....	7
1.3 Metode.....	8
1.3.1 Specialets struktur	10
2. COVID-19 påvirkninger på danske moderselskaber i 2020/21 og heraf udledte særlige TP-udfordringer	11
2.1 Danmarks bekæmpelse og håndtering af COVID-19	11
2.1.1 Indførsel af risikoniveau som led i håndtering af pandemien	11
2.1.2 Udenrigsministeriets rejsevejledning og hvordan den påvirker selskaberne	15
2.1.3 Udfordringer med COVID-19 vacciner	16
2.2 Moderselskabernes særlige TP-udfordringer under COVID-19.....	17
3. TPG-kapitel 1 – Danske moderselskabers TP-udfordringer ved overholdelse af armslængdeprincippet og tilstrækkeligheden af COVID-19 vejledning	20
3.1 COVID-19 påvirkninger på OECD's sammenlignelighedsanalyse	20
3.2 COVID-19 påvirkninger af de fem sammenlignelighedsfaktorer.....	24
3.2.1 Kontraktvilkår	24
3.2.2 Funktionsanalysen	28
3.2.3 Produktets egenskaber	39
3.2.4 Økonomiske omstændigheder	40
3.2.5 Forretningsstrategi	42
3.3 Delkonklusion.....	43
4 TPG kapitel 6 og 9 – Danske moderselskabers særlige TP-udfordringer med immaterielle aktiver og immaterielle aktiver der flyttes i interne omstruktureringer, samt tilstrækkeligheden af COVID-19 vejledningen	45
4.1. TPG 2017 definition af immaterielle aktiver og interne omstruktureringer	45
4.1.1 Definition af et immaterielt aktiv	46
4.1.2 Definition af interne omstruktureringer	47

4.2 Moderselskabernes særlige TP-udfordringer ved DEMPE-funktionerne.....	49
4.2.2 Immaterielle aktivers 6 trins risikoanalyse	53
4.3 Moderselskabernes særlige TP-udfordringer ved værdiansættelse af immaterielle aktiver.....	55
4.3.1 Supplerende forhold, der skal tages i betragtning, når der skal findes sammenlignelig transaktion	56
4.3.2 DCF-modellen.....	59
4.4 COVID-19 påvirkninger på Hard-to-value intangibles	61
4.5 Delkonklusion.....	65
5. F&C Speakers – Selvkonstrueret virksomhedscase.....	67
5.1 F&C Speakers koncernen i årene før COVID-19.....	67
5.2 De faktiske forhold i F&C Speakers koncernen	69
5.2.1 Økonomiske omstændigheder i årene til og med 2020.....	69
5.2.2 Forretningsstrategi før COVID-19, samt ændringer i markedsforholdene i 2020	70
5.2.3 Realydelsens egenskaber	72
5.3 6 trins risikoanalyse af F&C Speakers i 2020 som er COVID-19 påvirket.....	73
5.3.1 Trin 1: Identificering af det immaterielle aktiv og økonomiske væsentlige risici	73
5.3.2 Trin 2: Identificering af vilkår i den interne aftale.....	74
5.3.3 Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE-funktioner.....	76
5.3.4 Trin 4: Kontrol af overensstemmelse mellem trin 1-3.....	77
5.3.5 Trin 5: Re-allokering af omkostninger og indtægter	78
5.3.6 Trin 6: Prisfastsættelse af transaktionen	79
5.4 Intern omstrukturering af F&C Speakers koncernen i 2021 og COVID-19 påvirkninger.....	80
5.4.1 COVID-19 påvirkninger af F&C Speakers koncernen i 2021	80
5.4.2 Omstrukturering af koncernens danske principal den 1. januar 2021	81
5.4.3 Omstrukturering af koncernens kontraktproducenter den 1. januar 2021	82
5.4.4 F&C Speakers koncernstruktur efter de interne omstruktureringer den 1. januar 2021.....	83
5.4.5 Aflønning af de kontrollerede transaktioner efter omstruktureringerne den 1. januar 2021.....	84
5.5 Delkonklusion.....	89
6. Konklusion	92
7. Perspektivering.....	94
8. Litteraturliste	96
9. Figuroversigt.....	100

Abstract

The purpose of this master thesis is to guide Danish parent companies through special transfer pricing (TP) challenges that occur during the COVID-19 pandemic in 2020/21, when complying with OECD's TPG 2017, regarding the arm's length principle, intangibles assets, and business restructuring. Furthermore, the master thesis examines whether the OECD TPG 2017 and the OECD COVID-19 guidelines, from December 18th 2020, are sufficient to guide the Danish parent companies in these challenges.

COVID-19 guidelines and TPG 2017 are generally sufficient to guide the parent companies regarding compliance with the arm's length principle, but the parent companies need an addition to the COVID-19 guidelines. The addition should contain specific solutions to the TP-challenges that they experience. For example, the challenges in finding comparable transactions in previous years that have not been affected by COVID-19. The COVID-19 guidelines recommend the tax authorities to show flexibility for MNEs to make year-end-adjustments for the financial year 2020 in 2021. According to danish domestic law, this is not allowed, and the Danish tax authorities should therefore prepare a comment stating whether it is possible for danish MNE's.

The parent companies TP-challenges include valuation of intangible assets, as well as preparation of risk analysis for intangibles assets under COVID-19. The COVID-19 guidelines do not contain a direct guide regarding intangibles assets challenges in COVID-19. OECD should therefore prepare an additional COVID-19 guidance on specific TP-challenges with intangibles assets and the transfer of intangibles assets during business restructuring.

The knowledge from the theoretical part of the thesis is discussed in a fictive company case, involving a multinational enterprise (MNE) during a business restructuring on 1 January 2021. The company case shows the impact of COVID-19, and which challenges the MNE have when applying the arm's length principle during COVID-19.

The TPG 2017 and COVID-19 guidelines are generally sufficient, but there is a lack of additional guidelines that contain specific solutions and examples of the TP-challenges the parent companies experience under COVID-19, as well as an additional guide that deals with the challenges relating to intangible assets during business restructuring.

Begrebsoversigt

APA	Advance Pricing Agreement
B2B	Business to Business
B2C	Business to Consumer
COVID-19	Corona virus 2019
COVID-19 vejledning	OECD's Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation
DCF-model	Discounted Cash Flow model
DJV	Den juridiske vejledning
FAR	Funktioner, aktiver og risici
HTVI	Hard to Value Intangibles
LL § 2	Ligningslovens § 2
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
R&D	Research and Development
SKAT	Den danske Skattestyrelsen
TNMM	Transactional Net Margin Method
TP	Transfer Pricing
TP rådgiver	Rådgivere såsom KPMG, EY, Deloitte der rådgiver selskaber inden for TP
TPG	Transfer Pricing Guidelines 2017
TPG kapitel 1	Transfer Pricing Guidelines, Chapter I: The Arm's Length Principle
TPG kapitel 6	Transfer Pricing Guidelines, Chapter VI: Special Considerations for Intangibles
TPG kapitel 9	Transfer Pricing Guidelines, Chapter IX: Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings
WHO	World Health Organization

1. Indledning

COVID-19 pandemien kom uventet, og har påvirket selskaber og folk rundt omkring i verdenen. De fleste lande har som led i bekæmpelsen af COVID-19 virussen indført diverse restriktioner. Danmarks første nedlukning var den 11. marts 2020, hvorefter ansatte blev sendt hjem at arbejde og restauranter og butikker lukkede ned. Derudover blev store arrangementer mv. aflyst som følge af forsamlingsforbud. Danmark har sidenhen genåbnet landet, men grundet store smitteudbrud var det i december 2020 nødvendigt med endnu en nedlukning. Den 1. marts 2021 påbegyndte Danmark igen en gradvis genåbning af landet.¹

Et vigtigt middel i bekæmpelsen af COVID-19 virussen er COVID-19 vaccinen. Vaccineproducenterne og de udviklede COVID-19 vacciner har været påvirket af flere udfordringer, så som; forsinkelser i levering, lav effektivitet- og betydelige bivirkninger af vaccinen. Disse udfordringer kan føre til udskydelser i vaccinationskalenderen, hvilket gør, at tidspunktet for den totale genåbning stadig er usikkert.²

Moderselskaberne har, i forbindelse med COVID-19 pandemien og -restriktioner, oplevet positive og negative økonomiske konsekvenser, idet at pandemien har påvirket brancherne forskelligt. COVID-19 pandemiens uforudsigelighed har skabt en række TP-udfordringer ved overholdelsen af armslængdeprincippet i TPG 2017, når koncernselskaber i 2020/2021 skal prisfastsætte kontrollerede transaktioner og interne omstruktureringer. OECD har derfor den 18. december 2020 offentliggjort en særlig TP-vejledning, der har til formål at vejlede koncerner og skattemyndigheder omkring særlige TP-udfordringer, der kan opstå under COVID-19

Én af de TP-udfordringer som moderselskaberne oplever, er den indflydelse COVID-19 har på aktiviteten og resultatfordelingen i koncernselskaberne, samt hvorvidt low-risk selskaber må bære COVID-19 relaterede tab og omkostninger. En anden TP-udfordring er de immaterielle aktivers værdiansætte under COVID-19, når disse skal prisfastsættes i forbindelse med interne

¹ Thinkeuropa, Tidslinje over coronakrisen: Hvad skete der og hvornår, Udgivet 5. februar 2021

² Finans, Efter færre vacciner: Sundhedsstyrelsen udskyder vaccineplan med en uge, Udgivet 28. januar 2021 og Sundhedsstyrelsen, Fokus på, at få vaccineret dem, som allerede har fået en invitation til vaccination, Udgivet 26. februar 2021

omstrukturerings. Ovenstående TP-udfordringer giver anledning til specialets nedenstående problemformulering.

1.1 Problemformulering

Specialets formål er at vejlede danske moderselskaber i håndteringen af de særlige TP-udfordringer, der opstår som følge af COVID-19, hvor lande har indført restriktioner i bekæmpelsen af pandemien. Der undersøges, hvorvidt OECD's- TPG 2017 samt COVID-19 vejledning er tilstrækkelige til at vejlede danske moderselskaber under COVID-19 pandemien. Undersøgelsen foretages med udgangspunkt i COVID-19 vejledningen samt TPG 2017 kapitel 1; som omhandler armslængdeprincippet, kapitel 6; som omhandler immaterielle aktiver og kapitel 9; som omhandler intern omstrukturering.

Ovenstående er centralt, da COVID-19 vejledningen anvendes af moderselskabet, når det foretager resultatfordelingen i koncernen baseret på prisfastsættelse af de interne transaktioner i koncernen. Såfremt moderselskabet har foretaget en forkert prisfastsættelse, og flere lande er uenige i dets resultatfordeling, kan moderselskabet risikere langvarige og bekostelige TP-revisioner. Specialet er derfor udformet med følgende problemformulering samt underproblemformuleringer:

Hvilke særlige Transfer Pricing udfordringer har danske moderselskaber, når de i 2020/21 skal overholde OECD's TPG 2017 om armslængdeprincippet-, immaterielle aktiver- samt interne omstruktureringer under COVID-19 pandemien, og er TPG 2017 i samspil med COVID-19 vejledningen tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring disse udfordringer?

- Hvordan har COVID-19 påvirket de danske moderselskaber i 2020/21, og hvilke særlige COVID-19 relaterede TP-udfordringer har moderselskaberne oplevet?
- Hvordan påvirker COVID-19 danske moderselskabers overholdelse af armslængdeprincippet? Er COVID-19 vejledningen og TPG 2017 kapitel 1 tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring de udfordringer, der opstår som følge af COVID-19?
- Hvordan påvirker COVID-19 danske moderselskabers immaterielle aktiver, som overføres i en intern omstrukturering? Er COVID-19 vejledningen og TPG 2017 kapitel 6 og 9 tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring de udfordringer, der opstår som følge af COVID-19?

- Den viden, der frembringes fra specialets teoretiske analyse, anvendes i en selvkonstrueret fiktiv virksomhedscase omhandlende COVID-19's TP-påvirkninger på koncernens selskaber, hvor et dansk moderselskab, i regnskabsåret 2021, overfører immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering.

1.2 Afgrænsning

Specialet afgrænses til de TP-forhold, som er beskrevet i problemformuleringen samt underproblemformuleringen. Specialet består af en teoretisk analyse af de særlige TP-forhold, der opstår, når danske moderselskaber skal sammenholde TPG 2017 kapitel 1, 6 og 9 med OECD's nye COVID-19 vejledning, for derved at vurdere om de interne transaktioner er svarende til forhold hos uafhængige. For at øge anvendelsen af specialet bliver den viden, der er frembragt i den teoretiske analyse anvendt i en selvkonstrueret fiktiv virksomhedscase.

For at specialet skal opnå en tilstrækkelig analytisk dybde, antages det, at læseren har et grundlæggende kendskab til OECD's andre TPG 2017 kapitler.

Ved analyse af særlige COVID-19 forhold ved TPG 2017 kapitel 6 afgrænses konkrete beregninger af immaterielle aktiver, idet der ikke er adgang til tilstrækkelige data. Der omtales dog forhold, der kan have betydning for værdien af de immaterielle aktiver.

Specialets fokusområde er særlige TP-udfordringer under COVID-19 pandemien, hvorfor der afgrænses fra afgifter, moms og told. Af samme årsag afgrænses der fra selskabernes skattemæssige forhold, hvorfor specialet inden den lokale implementering skal sammenholdes med lokal lovgivning og lokale skatteregler. Specialet vil fokusere på lande indenfor EU, der anvender TPG 2017, når de skal vurdere resultatfordelingen i koncernen.

Analysen og den selvkonstruerede fiktive virksomhedscase fokuserer på de mest anvendte selskabsformer, og har derfor fokus på A/S eller ApS samt udenlandske datterselskaber med samme særkende som A/S eller ApS. Joint Ventures, faste driftssteder, fysiske personer og andre selskabsformer, afgrænses derfor.

Specialet er målrettet læsere, der har en overordnet indsigt i TP samt COVID-19 pandemien. Hermed menes overordnet kendskab til de grundlæggende TP-principper samt en overordnet viden omkring COVID-19's opståen og de generelle konsekvenser heraf. Denne forudsætning

muliggør, at specialet kan gå i dybden med danske moderselskabers særlige TP-problemer, der opstår som følge af COVID-19. Specialet afgrænses fra sundhedsmæssige- og samfundsøkonomiske konsekvenser i håndteringen af COVID-19.

OECD's COVID-19 vejledning fra december 2020 har fire hovedpunkter, hvoraf specialet fokuserer på de særlige TP-udfordringer i vurderingen af, om uafhængige selskaber er sammenlignelige, herunder koncernens evt. fordeling af tab og/eller allokering af COVID-19 omkostninger i 2020/21. Specialet behandler blandt andet også, hvordan COVID-19 påvirker værdien af de immaterielle aktiver og/eller en eventuel compensation for ændringer af interne aftaler. Der afgrænses derfor fra en analyse af de andre hovedpunkter.

Landenes hjælpepakker vil løbende blive justeret, idet de skal afhjælpe restriktioner i de enkelte lande. Betydningen af hjælpepakker vil blive inddraget, når vi skal vurdere om low-risk selskaber kan bære COVID-19 omkostninger, men der afgrænses fra en analyse af hjælpepakker i EU.

I den selvkonstruerede virksomhedscase vil APA aftaler kort omtales. I perspektiveringsafsnittet foretages der en perspektivering af specialets forhold, herunder hvilket omfang COVID-19 forholdene påvirker APA aftaler.

1.3 Metode

Dette metodeafsnit har til hensigt at afklare specialets metodiske fremgangsmåde. Der kan sondres mellem anvendelse af den juridiske metode og den retsdogmatiske metode. Den juridiske metode er den fremgangsmåde, der skal anvendes, når der skal tages stilling til en konkret retlig problemstilling, og den retsdogmatiske metode er den fremgangsmåde, der skal anvendes, når gældende ret (*de lege lata*) skal beskrives og analyseres.³

Specialets formål er at beskrive og analysere de særlige COVID-19 relaterede TP-udfordringer som danske moderselskaber oplever, når de i 2020/21 skal overholde OECD's TPG 2017 om armslængdeprincippet, immaterielle aktiver, samt interne omstruktureringer. Specialets videnskabsteoretiske fremgangsmåde tager derfor udgangspunkt i den retsdogmatiske metode. Den retsdogmatiske metode vil blive anvendt til at beskrive TPG 2017 kapitel 1, 6 og

³ Munk-Hansen, Carsten: Retsvidenskabsteori, 1. Udgave, 2014, s. 190-191

9, og analysere hvordan COVID-19 påvirker disse kapitler, samt hvilke TP-udfordringer moderselskaber oplever ved opretholdelse af overholdelsen af TPG.

Den retsdogmatiske metode har ikke til formål at komme med konkrete løsninger på problemstillinger, hvorfor specialet ikke kommer frem til konkrete løsninger på hvordan TPG 2017 samt COVID-19 vejledningen bør udarbejdes, for at de kan anses for værende tilstrækkelige til at vejlede danske moderselskaber vedrørende særlige TP-udfordringer, der opstår under COVID-19 pandemien. Der vil dog forekomme retspolitiske forslag til, hvordan eller hvor COVID-19 vejledningen med fordel kan ændres eller suppleres.

Ved anvendelse af retskilder, skal der ved indsamling ske en videre systematik af retskilderne. Gennem anvendelse af den retsdogmatiske metode, bidrages der til nye relevante perspektiveringer, og det er muligt at forholde sig til hypotetiske konflikter, hvor der præciseres retligt tvivl.⁴

Ud fra den viden der frembringes fra specialets teoretiske analyse, udarbejdes en selvkonstrueret virksomhedscase, som tager udgangspunkt i den retsdogmatiske metode, men suppleres med den juridiske metode, idet der tages stilling til konkrete retslige problemstillinger, som understøttes af konkrete rådgivende løsninger.

De relevante retskilder der er anvendt i dette speciale er; TPG 2017 kap. 1,6 og 9, OECD's COVID-19 vejledning og dansk lovgivning såsom Ligningsloven. De primære kilder i specialet er TPG 2017 og COVID-19 vejledningen. TPG skal anses for at være en vejledning til skattemyndigheder og koncerner ved håndtering af TP-dokumentation og -problematikker, og har en høj retskildeværdi, idet den er implementeret i dansk lovgivning.

COVID-19 vejledningen anvendes sammen med TPG 2017, og betragtes hverken som en udvidelse eller revision af TPG 2017. COVID-19 vejledningen vil blive anvendt til at analysere, hvorvidt der er tilstrækkelig vejledning til moderselskabernes TP-udfordringer i 2020 og 2021.

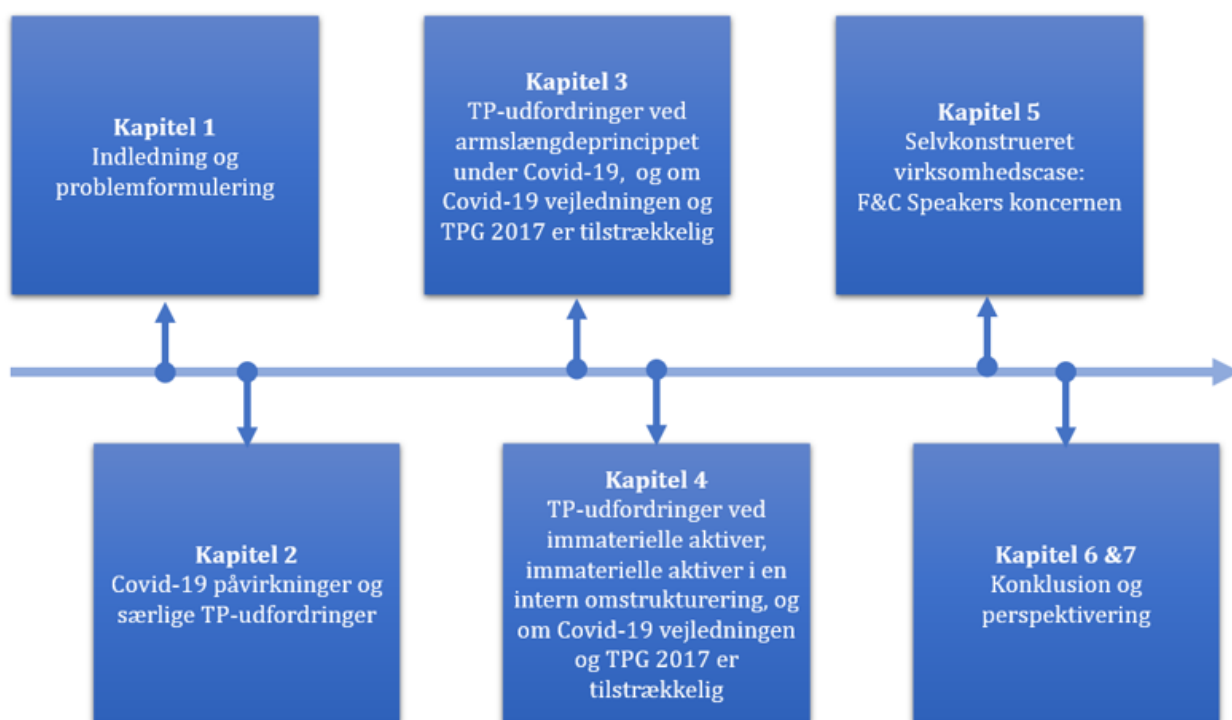
⁴ Munk-Hansen, Carsten, Retsvidenskabsteori, 1. Udgave, 2014, s. 202-203

De sekundære kilder der anvendes i specialet, er relevante artikler omhandlende COVID-19 situationen og relevante branchebestemte oplysninger. Ved indhentning af sekundære kilder, er der anvendt en kildekritisk tilgang, hvor det kun er troværdige kilder der anvendes.

1.3.1 Specialets struktur

Specialet er delt op i 7 kapitler, hvor det første kapitel består af; en indledning, hvor emnet og problemerne præsenteres, en problemformulering, en afgrænsning af specialets indhold og et metodeafsnit. Kapitel 2 vil være en gennemgang af moderselskabets COVID-19 påvirkninger og heraf afledte TP-udfordringer. I kapitel 3 og 4 vil problemformuleringen blive besvaret gennem disse to analysekapitler, som omhandler armlængdeprincippet og interne omstruktureringer med immaterielle aktiver. Den samlede viden fra specialets kapitler vil blive anvendt i en praktisk selvkonstrueret virksomhedscase, i kapitel 5. Afslutningsvis vil specialet afsluttes med en konklusion i kapitel 6 og en perspektivering i kapitel 7.

Figur nr. 1: Illustration af specialets struktur



Kilde: Selvkonstrueret

2. COVID-19 påvirkninger på danske moderselskaber i 2020/21 og heraf udledte særlige TP-udfordringer

COVID-19 pandemien har, siden marts 2020, haft en stor indflydelse på befolkningens- og selskabers hverdag. Dette kapitel behandler de påvirkninger COVID-19 situationen har haft på danske moderselskaber i perioden fra den 11. marts 2020 frem til den 28. februar 2021. Danske moderselskaber er repræsentative for de TP-udfordringer andre moderselskaber beliggende i EU oplever, hvorfor de udfordringer, der behandles tilsvarende, kan opstå for moderselskaber i andre europæiske lande. De behandlede COVID-19 udfordringer er med fokus på de særlige TP-udfordringer, som danske moderselskaber kan opleve i 2020 og 2021, som blandt andet er behandlet i OECD's COVID-19 vejledning og belyst af TP-rådgivningsvirksomheder i starten af pandemien.

2.1 Danmarks bekæmpelse og håndtering af COVID-19

Det er nødvendigt at klarlægge nogle af de essentielle samfundsændringer, der har været i Danmark som led i håndteringen af COVID-19, for derefter at kunne belyse hvordan COVID-19 har påvirket danske moderselskaber.

2.1.1 Indførsel af risikoniveau som led i håndtering af pandemien

Der har siden første tilfælde af COVID-19 været mange og store ændringer i samfundet og befolkningens- og selskabernes hverdag. Det første tilfælde af COVID-19 blev i december 2019 registreret i den kinesiske storby Wuhan. Den danske sundhedsstyrelse vurderede i januar 2020, at sandsynligheden for at COVID-19 virussen kom til Danmark var lille, men de ville følge udviklingen i WHO- og EU-regi.⁵

⁵ Sundhedsstyrelsen, Ny coronavirus fra Wuhan, Udgivet 22. januar 2020

Nedenstående figur illustrerer en tidslinje over nogle udvalgte begivenheder, der opstod efter første COVID-19 tilfælde. Der kan af tidslinjen udledes, at sundhedsstyrelsen havde fejlvurderet situationens alvor- og potentiale til at påvirke Danmark.

Figur nr. 2: Tidslinje fra det første tilfælde af COVID-19 samt udvikling, nedlukning og genåbning af Danmark



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i Sundhedsministeriets COVID-19 relaterede artikler

COVID-19 virussen endte med at sprede sig med uventet hastighed og i et uventet omfang. Den første dansker blev testet positiv for COVID-19 den 27. februar 2020 og blot to uger efter, den 11. marts 2020, meddelte statsministeren at Danmark skulle lukke ned. Den 13. marts 2020, meddelte regeringen en nedlukning af grænserne (dog var der stadig mulighed for varetransport, samt for danske statsborgere at passere grænserne) og den 17. marts 2020 meddelte regeringen, at de indførte restriktioner blev skærpet.

Den 6. april 2020 meddelte regeringen, at smittetallet var faldet, hvorfor de fremlagde en plan om en gradvis genåbning af landet, som blev sat i gang den 15. april 2020.⁶

I forbindelse med håndteringen af COVID-19, udviklede den danske regering, i samarbejde med de danske myndigheder, et nationalt varslingssystem. Varslingssystemet indeholder et

⁶ ThinkEuropa, Tidslinje over coronakrisen: Hvad skete der og hvornår, Udgivet 5. februar 2021

risikoniveau, som blandt andet har til formål at vejlede erhvervslivet og befolkningen omkring, hvilke restriktioner der kan tages i brug ved bekæmpelsen af COVID-19 virusens spredning.⁷ Efter genåbningen i april 2020 steg smitten en del, hvilket medførte at regeringen den 16. december 2020 meddelte, at der grundet et betydeligt forhøjet smitteniveau, igen blev indført en nedlukning af landet. Nedlukningen skulle i første omgang gælde frem til 3. januar 2021, men blev efterfølgende forlænget ad flere omgange, og den 24. februar 2021 meddelte regeringen, at der fra den 1. marts 2021 skulle påbegyndes en gradvis genåbning af landet.⁸

Da selskaberne i efteråret 2019 udarbejdede et budget for 2020, havde de ikke forudset pandemiens påvirkninger af 2020, hvorfor de ikke havde udarbejdet et budget med indregnet omsætningsfald (eller vækst) i 2020.⁹ Nedenstående skema illustrerer nogle af de restriktioner, der har påvirket aktiviteten i koncernselskaberne.

Figur nr. 3: Skema over de danske aktiviteter, der var underlagt COVID-19 restriktioner i risikoniveau 5

Restriktioner der påvirkede danske koncerner fra 25. december 2020 frem til 28. februar 2021	
Aktiviteter underlagt restriktioner	Restriktioner
Skoler (alle klassetrin) og videregående uddannelser	Lukket for fysisk fremmøde, kun virtuel undervisning
Offentlige og private arbejdspladser	Opfordres kraftigt til at hemsende medarbejdere, der ikke varetager samfundskritiske funktioner og dem, der har mulighed for at varetage arbejdet hjemmefra
Indkøbscentre, stormagasiner, udvalgswarebutikker (byggemarkeder, boligforretninger, tøjbutikker mv. over og under 5000 m ²)	Lukket, dog åbent for pakkeudlevering af forudbestilt eller forudbetalt ved e-handel
Restauranter, caféer og lignende	Lukket for servicering, men åbent for Take-away
Arrangementer, festivaler, koncerter mv.	Forsamlingsforbud på 10 personer
Barer, natklubber mv.	Lukket

Kilde: Selvkonstrueret skema udarbejdet ud fra Sundhedsministeriets hjemmeside

⁷ Coronasmitte, Aktuelt risikoniveau og nationalt varslingsystem, Udgivet 2020/2021

⁸ Sundhedsministeriet, COVID-19-nedlukning hen over jul og nytår, Udgivet 16. december 2020, Sundhedsministeriet, Forlængelse af tiltag og fortsat COVID-19-nedlukning i Danmark, Udgivet 29. december 2020, Coronasmitte, Skærpet forsamlingsforbud og nye tiltag for at imødegå cluster B.1.1.7, Udgivet 5. januar 2021, Sundhedsministeriet, Gradvis og ansvarlig genåbning af Danmark samt forlængelse af øvrige tiltag, Udgivet 24. februar 2021

⁹ Dansk Industri, Handelsvirksomhedernes syn på Corona/COVID-19 krisen, Udgivet 26. marts 2020

Ovenstående restriktioner har i stor grad påvirket landets selskaber. Konsekvenserne af skolernes nedlukning er, at eleverne skal modtage virtuel fjernundervisning i hjemmet. De medarbejdere, der har børn i skolealder, og er blevet sendt hjem for at arbejde hjemmefra, skal udover at passe sit arbejde, varetage nogle af de opgaver, som læreren normalt udfører i klasselokalet. Dette påvirker selskaberne, idet de pågældende medarbejdere arbejder mindre effektivt en normalt, og er ikke til fuld rådighed for selskabet i arbejdstiden. Regeringens hjemsendelser påvirker også samfundets- og selskabernes økonomi. Hjemsendte medarbejdere med hjemsendte børn, koster hver uge (i de første fem uger af 2021) samfundet omkring en milliard kroner, og medarbejdernes travlhed i hjemmene er noget, der kan mærkes på selskabernes bundlinje.¹⁰

KPMG forventer, at mange selskaber vil gå konkurs som følge af nedlukninger og ændringer i forbrugernes vaner. COVID-19 krisen rammer brancherne forskelligt, hvor rejse-, hotel- og restaurationsbranchen er ramt med et betydeligt fald i omsætningen, modsat andre brancher, såsom onlinesupermarkeder, der oplever en stor stigning i omsætningen.¹¹ Årsagen til, at rejse- hotel- og restaurationsbranchen har et betydeligt fald i omsætningen er, at der er restriktioner og nedlukninger, der er direkte rettede mod deres branche. Dette har medført, at de enten har været underlagt nedlukninger i længere perioder, eller har haft et begrænset aktivitetsniveau. Under COVID-19 er der en større tendens til at handle online i stedet for fysisk, for at undgå at blive smittet og begrænse smittespredningen. Dette resulterer i en omsætningsstigning for brancher såsom onlinesupermarkeder. COVID-19 krisen betyder derfor både omsætningsfald og -stigninger på tværs af brancher. Restriktionerne og nedlukningerne kan have den konsekvens, at selskaber, der har et betydeligt omsætningsfald kan gå konkurs, eller forsøge at undgå konkurs ved at minimere faste omkostninger, og kan derfor være nødsaget til at fyre medarbejdere.¹²

I en undersøgelse, foretaget af Dansk Industri, omhandlende likviditetsmangel under COVID-19 krisen, svarede 10% af selskaberne at de i høj grad var udfordret af manglende likviditet, 10% svarede at de i nogen grad var udfordret, 14% at de i mindre grad var, imens 66% ikke

¹⁰ DR, Hjemmearbejde dræner virksomheder for millioner, Udgivet 2. februar 2021

¹¹ Berlingske, Corona har givet Nemlig den travleste periode nogensinde, Udgivet 30. november 2020

¹² KPMG, Rapporter: Økonomi og megatrends efter COVID-19, Udgivet i 2020

følte sig udfordret. Der er forskel på hvilke brancher der er ramt af likviditetsmangel som følge af COVID-19. Det er specielt transport- og servicebranchen, der har væsentlig lavere omsætning, og lider af en høj likviditetsmangel. Som eksempel kan flyselskabet Norwegian nævnes. Selskabet oplyser, at det i 4. kvartal 2020 har haft et nettotab på 16,6 milliarder norske kroner, som følge af rejserestriktionerne verden over.¹³

Mange af de selskaber, der er tvunget til at holde lukket, kan ende i likviditetsmangel, idet de fortsat har de samme faste omkostninger, men grundet nedlukning har en begrænset omsætning. I 2018 kunne ca. 16% af landets selskabers likviditetsreserver dække to måneders faste omkostninger. Derfor ville mange selskaber gå konkurs, såfremt de ingen indtægt havde og ikke modtog hjælpepakker fra staten under COVID-19.¹⁴

2.1.2 Udenrigsministeriets rejsevejledning og hvordan den påvirker selskaberne

Danmark er den 28. februar 2021 fortsat nedlukket, på trods af, at landets smittetal er faldet betydeligt siden nedlukningen i december 2020. Årsagen hertil er nye COVID-19 varianter, som er mere smitsomme end tidligere varianter.¹⁵

Den 8. januar 2021 ændrede udenrigsministeriet rejsevejledningen fra orange til rød. Denne ændring gælder frem til den 8. april 2021, hvorfor alle rejser, herunder også erhvervsrejser, frarådes¹⁶. Denne periode kan blive forlænget, såfremt det anses for værende nødvendigt i bekæmpelsen af COVID-19 virussen. Formålet med ændringen af rejsevejledningen er at begrænse spredningen af nye COVID-19 varianter, samt at begrænse den generelle smittespredning i Danmark.

Antallet af flyrejser er i 2020 faldet drastisk. Dette ses blandt andet i Københavns lufthavns statistik, hvor der var 79% færre afgang og ankomster i 2020 end i 2019¹⁷. Udenrigsministeriets ændring af rejsevejledningen formodes derfor for at være en negativ påvirkning på flyaktivitet i første kvartal af 2021.

¹³ Norwegian, Norwegians resultater for fjerde kvartal påvirkes kraftigt af COVID-19 og rejserestriktioner, Udgivet 26. februar 2021

¹⁴ Dansk Industri, Forlængede coronarestriktioner presser virksomhederne på likviditeten, Udgivet januar 2021

¹⁵ Coronasmitte, Aktuelt risikoniveau og nationalt varslingsystem, Udgivet 2020/2021

¹⁶ Udenrigsministeriet, Rejsevejledninger, Udgivet 2021

¹⁷ Københavns lufthavn, Dårligste år siden 1970: CPH mistede 22,7 mio. passagerer, Udgivet 13. januar 2021

Figur nr. 4: Udenrigsministeriets rejsevejledning - alle unødvendige rejser er frarådet siden 8. januar 2021



Kilde: Udenrigsministeriets rejsevejledning i verdenskort – den. 28. februar 2021

Rejserestriktionerne har ikke kun haft konsekvenser for rejsebranchen, men også øvrige brancher, der er afhængige af at få transporteret medarbejdere til og fra udlandet. Sådanne brancher kan fx være selskaber, der arbejder indenfor byggebranchen, vindmøllebranchen og selskaber der sælger industrimaskiner. Restriktionerne har medført et stort fald i rejsende samt fald i udbudte flyafgange- og -ankomster, hvilket har medført en begrænsning i selskabernes fleksibilitet. Selskaber der førhen dagligt sendte medarbejdere fra fx Danmark til Spanien, kan opleve udfordringer i begrænsede flyafgange, og der kan derfor gå dage inden deres medarbejdere kommer frem til det pågældende arbejdssted. Dette giver selskaberne ekstra udgifter, idet der skal betales højere priser for flybilletter (grundet begrænset udbud og efterspørgsel), betales mere i løn samt eventuelt betales for mad og overnatninger.

2.1.3 Udfordringer med COVID-19 vacciner

COVID-19 vaccinerne effektivitet og antal enheder der kan leveres, har stor betydning for samfundets fremtidsudsigter. Des hurtigere befolkningen bliver vaccineret, desto hurtigere kan befolkningen og selskaberne se frem imod en genåbning af samfundet, og en hverdag som før COVID-19.

De første vacciner der blev godkendt af EU, produceret af BioNTech/Pfizer og Moderna, blev leveret i december 2021, og skulle derefter leveres løbende. Der er dog opstået problemer med

leverancen og det forventede antal vacciner blev ikke leveret som aftalt.¹⁸ Derudover har der været problemer med leverancen af EU's tredje godkendte vaccine, AstraZeneca, idet de i januar 2021 meddelte, at de blot kunne levere under halvdelen af det aftalte antal vacciner.¹⁹ De forsinkede vacciner forårsagede, at Danmark, ad flere omgange, har været nødsaget til at udskyde vaccineplanen og dermed også genåbningen af samfundet²⁰ Udskydelserne i den danske vaccineplan medfører, at genåbningstidspunktet af samfundet er mere usikkert, og det kan være svært for selskaberne at fastsætte realistiske indtjeningsforventninger.

Vaccinerne har forskelligt dokumenterede effekter, hvilket kan skabe en udfordring for selskaberne. Som eksempel kan nævnes, at AstraZeneca vaccinen har en dokumenteret effekt på ca. 60%, modsat BioNTech/Pfizer og Moderna vaccinerne, der har en dokumenteret effekt på omkring 90-95%. Den enkelte borger har ikke indflydelse på hvilken COVID-19 vaccine de bliver tilbudt, hvilket kan resultere i, at flere fravælger COVID-19 vaccinen, såfremt de får tilbudt AstraZeneca vaccinen.²¹ En tysk meningsmåling viser, at 40% af tyskerne er villige til at opgive deres vaccinetid, såfremt de ikke bliver vaccineret med deres foretrukne vaccine.²² Selskaberne kan derfor blive udfordret, såfremt flere af deres medarbejdere får tilbudt andre vacciner end deres foretrukne, og derfor fravælger vaccination. Disse udfordringer kan eksempelvis opstå, såfremt staten vælger at indføre regler, der udelukkende giver vaccinerede medarbejdere lov til at tage på forretningsrejser, møde på arbejdspladsen, deltage i konferencer osv.

2.2 Moderselskabernes særlige TP-udfordringer under COVID-19

Kapitlet har redegjort for aktuelle påvirkninger og udfordringer, som COVID-19 har påført det danske samfund; herunder de danske moderselskaber. Udover de nævnte udfordringer, oplever moderselskaberne særlige COVID-19 relaterede TP-udfordringer, som blandt andet består i indtægtsændringer, der kan påvirke moderselskabernes resultatfordeling for 2020/2021. Indtægtsændringerne kan blandt andet påvirke selskabernes; FAR-profil, og

¹⁸ TV2, Moderna halverer og udskyder næste leverance af vacciner til Danmark, Udgivet 10. februar 2021

¹⁹ DR, AstraZeneca leverer færre doser i de første sendinger til Danmark end forventet, Udgivet 22. januar 2021

²⁰ Finans, Efter færre vacciner: Sundhedsstyrelsen udskyder vaccineplan med en uge, Udgivet 28. januar 2021 og Sundhedsstyrelsen, Fokus på at få vaccineret dem, som allerede har fået en invitation til vaccination, Udgivet 26. februar 2021

²¹ Sundhedsstyrelsen, Vaccination mod COVID-19, Udgivet 14. april 2021 (Side 6)

²² TV2, Tyskerne råber på vaccine, men vil ikke stikkes med AstraZeneca, Udgivet 25. februar 2021

derved selskabernes risikofordeling, immaterielle aktivers værdi, og eventuelt også koncerninterne omstruktureringer.

I foråret 2020 udgav flere TP-rådgivningsvirksomheder artikler, samt afholdt webinarer, der omhandlede de COVID-19 relaterede TP-udfordringer, der gjorde sig gældende.²³ TP-rådgiverne fandt flere udfordringer for koncernerne, og vi har udvalgt nedenstående eksempler, som vi vurderer for værende særligt relevante TP-udfordringer i 2020 og 2021.

- Hvorvidt der skal ske ændringer i interne aftaler, som er påvirket af COVID-19.
- Hvilken indflydelse COVID-19 har på aktiviteten og resultatet i de enkelte koncerner, og hvordan skal resultatpåvirkningen fordeles mellem koncernselskaberne. Er det muligt at fordele COVID-19 tab og/eller særlige COVID-19 omkostninger til low-risk selskaber, eller skal det primært være hos principalen i 2020 og 2021
- Hvorvidt værdien af et immaterielt aktiv kan være steget eller faldet, grundet COVID-19?
- Værdiansættelse af interne omstruktureringer gennemført kort inden COVID-19 indtraf.

OECD har erkendt at COVID-19 pandemien har medført særlige TP-udfordringer og har den 18. december 2020 offentliggjort en særlig TP-vejledning, der skal anvendes i samspil med TPG 2017. Formålet med den særlige TP-vejledning er at vejlede koncerner og skattemyndigheder omkring særlige TP-udfordringer, der kan opstå som følge af COVID-19 pandemien. TPG 2017 er stadig udgangspunktet for resultatfordelingen i koncernerne, men idet COVID-19 har medført unikke forhold og påvirkninger af koncernerne, er det vigtigt, at koncernerne forstår og kan anvende samspillet således, at der sker en korrekt fastsættelse af interne transaktioner under pandemien.

COVID-19 vejledningen er delt op i fire hovedpunkter, som består af; sammenlignelighedsanalyse, tab og allokering af omkostninger relateret til COVID-19, statsstøttede hjælpepakker og APA.

COVID-19 vejledningens første to punkter; sammenlignelighedsanalysen og tab og allokering af omkostninger relateret til COVID-19, omhandler forhold som direkte påvirker

²³ PwC Danmark, COVID-19 - Transfer Pricing: What in-house teams should think about, afholdt 7. maj 2020

resultatfordelingen i koncernen. De to punkter bliver behandlet i specialets efterfølgende kapitler, hvor de behandles i samspil med TPG 2017 i relation til; armslængdeprincippet, immaterielle aktiver og interne omstruktureringer.

3. TPG-kapitel 1 – Danske moderselskabers TP-udfordringer ved overholdelse af armslængdeprincippet og tilstrækkeligheden af COVID-19 vejledning

Formålet med kapitlet er at undersøge, hvordan COVID-19 påvirker danske moderselskabers overholdelse af armslængdeprincippet, herunder om COVID-19 vejledningen samt TPG 2017 kapitel 1, er tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne om de særlige TP-udfordringer der opstår som følge af COVID-19. Vurderer SKAT, at koncernen har en forkert anvendelse af armslængdeprincippet, således at resultatet i Danmark er for lavt, vil SKAT foretage en indkomst forhøjelse.

Armslængdeprincippet er det centrale omdrejningspunkt, når skattemyndigheder vurderer, om der er anvendt korrekte priser i kontrollerede transaktioner. Armslængdeprincippet, som er defineret i Artikel 9 i OECD's modeloverenskomst og præciseret i TPG 2017 Kapitel 1, er hvor vilkår og priser, som er indgået i kontrollerede transaktioner, ikke må afvige fra de forhold som uafhængige parter ville have indgået. Formålet med armslængdeprincippet er at sikre, at koncernselskaberne i kontrollerede transaktioner tager højde for de markedsforhold, som COVID-19 virussen og bekæmpelsen heraf kan have medført, og samtidig sikre, at det afspejler, hvad uafhængige parter ville have gjort i deres fastsættelse af vilkår og priser i COVID-19 påvirkede år. I dansk lovgivning fremgår armslængdeprincippet af LL § 2, som fortolkes i overensstemmelse med artikel 9 i OECD's modeloverenskomst.

COVID-19 vejledningen som koncernerne skal anvende sammen med TPG 2017 omtaler, at pandemien har medført unikke markedsforhold- og påvirkninger, hvorfor koncernerne skal vurdere, hvorvidt deres interne aftaler, prisfastsættelse og resultatfordeling skal ændres. Koncernerne skal ved vurderingen være opmærksomme på, hvorvidt uafhængige parter ville have ændret indgåede aftaler og priser.

3.1 COVID-19 påvirkninger på OECD's sammenlignelighedsanalyse

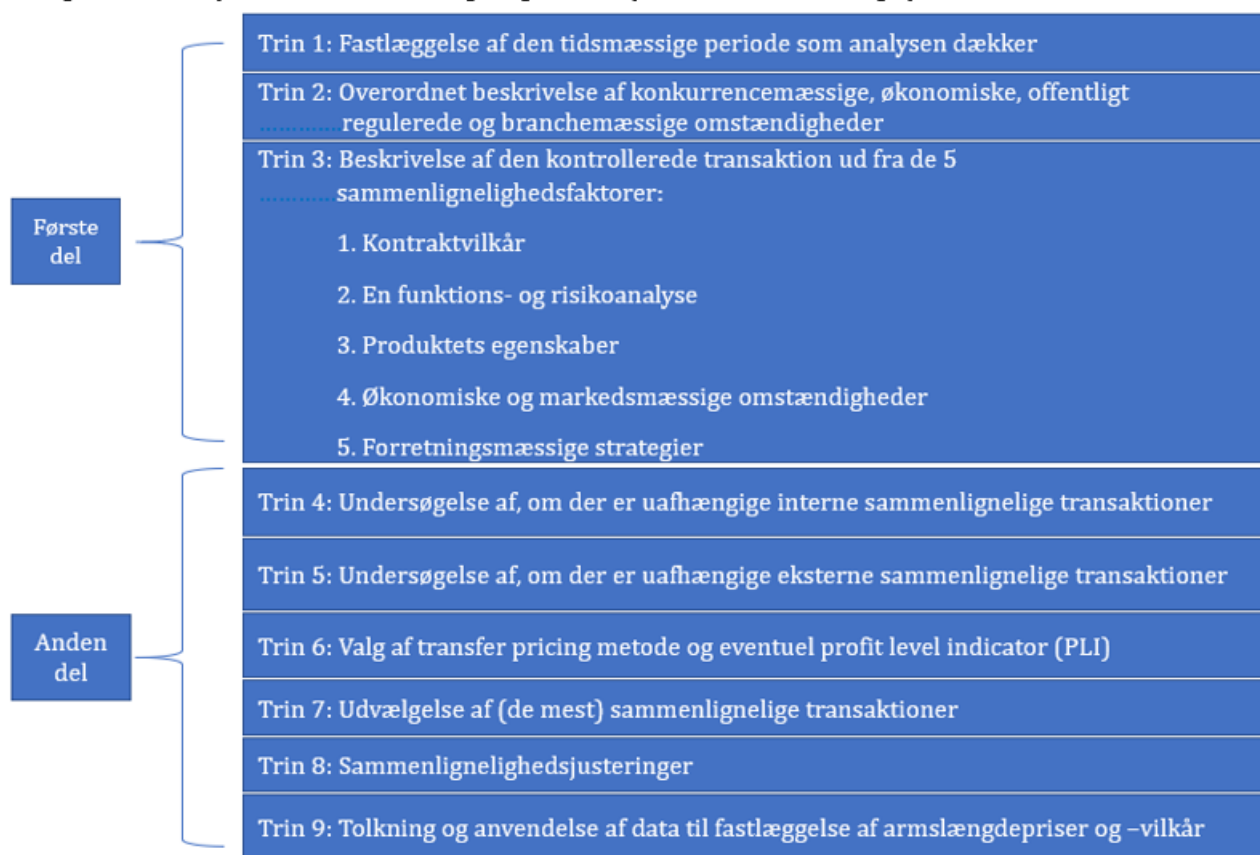
Sammenlignelighedsanalysen er, ifølge TPG 2017 og COVID-19 vejledningen, helt central for en korrekt anvendelse af armslængdeprincippet. Det er vigtigt, at koncernen starter med en præcis fastlæggelse af vilkår og priser for den kontrollerede transaktion, såsom fastlæggelse af

aflønning af et low-risk selskab i koncernen. Low-risk selskabet er ofte den ”testede part”, der skal sammenlignes med uafhængige selskaber.²⁴

Sammenlignelighedsanalysen kan deles op i 9 trin, hvoraf den første del af analysen består af trin 1-3, der omfatter en identificering og fastlægning af de forhold og det omfang, der er omfattet af den kontrollerede transaktion, herunder de vilkår og de økonomisk relevante omstændigheder.

Den anden del af sammenlignelighedsanalysen består af trin 4-9, der omfatter en sammenligning af de vilkår og økonomisk relevante omstændigheder, der foreligger i den kontrollerede transaktion med tilsvarende, der foreligger mellem uafhængige parter. Nedenstående figur illustrerer sammenlignelighedsanalysens 9 trin, der er delt op i to dele.

Figur nr. 5: Ill. af de to dele i sammenlignelighedsanalysens 9 trin i vurdering af kontrollerede transaktioner



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2017, kapitel 1 og den juridiske vejledning C.D.11.5

²⁴ TPG 2017 Kap. 1.6

Moderselskaber oplever særlige TP-udfordringer i år, der er påvirket af COVID-19 virus. Disse forhold behandles i trin 1 og 2, hvor der i trin 1 er en præcis fastlæggelse af COVID-19 forhold, der kan gøre, at 2020 og 2021 ikke er sammenlignelige med normaliserede år. I trin 2 kan der være særlige markeds- og branche omstændigheder i 2020 og 2021, i form af et større onlinesalg, perioder med flere offentlige reguleringer som fx at, flere butikker i storcentre var tvangslukkede. COVID-19 vejledningen fremhæver også, at der kan være geografiske forskelle.

Viden fra trin 1 og 2 anvendes og udbygges i trin 3, hvor OECD's fem sammenlignelighedsfaktorer analyseres i relation til den kontrollerede transaktion og den uafhængige sammenlignelige transaktion. Moderselskabernes udfordringer vedrører bl.a., hvorvidt de interne aftaler skal ændres, og hvorvidt der skal ske ændringer af koncernselskabernes FAR-profiler. Trin 2 kan have vist COVID-19 påvirkninger som; uventet produktionsstop/afbrydelser, ændret købsadfærd eller COVID-19 restriktioner, såsom lukkede storcentre, der har resulteret i et mindre fysisk salg, der har reduceret salgsmulighederne, og har resulteret i et betydeligt omsætningsfald.

Moderselskaber skal derfor overveje, hvordan tab fordeles mellem principalen og low-risk selskaber. COVID-19 vejledningen omtaler, at skattemyndighederne vil have fokus på resultatfordelingen under pandemien, herunder, hvor store underskud der er i low-risk selskaber, idet der skal vurderes, om det er på armslængde i forhold til low-risk selskabets indtjening i tidligere år, og vedrøre forhold, som low-risk selskabet har risikoen for. Det kan være oplagt for moderselskaber at overveje hvilke muligheder, der er for at allokere COVID-19 tab til et low-risk selskab, der før COVID-19 har haft begrænset økonomisk risiko. Dette kunne være omkostninger ved nedskrivning af lokale varelagre, som sammen med et lavere lokalt varesalg kan føre til et lokalt underskud i low-risk selskabet.

Disse overvejelser bør moderselskaber medtage i vurderingen af, hvordan en resultatfordeling for 2020-21 skal foretages. Derudover, i hvilket omfang det medfører en ændring af low-risk selskabets FAR-profil og fremtidige afkastkrav for at opveje underskud under COVID-19. Moderselskaber skal yderligere vurdere, om der skal ske en ændring af koncernselskabernes aftalte vilkår og priser i den interne aftale, hvor det forventede overskud hos low-risk selskabet for 2020-21 kan omdannes til et underskud grundet et uventet lavere salg og COVID-19 omkostninger. Skattemyndighederne i principal landet og low-risk landene kan være uenige

om resultatfordelingen. Derfor er det vigtigt, at moderselskabet begrundet de konkrete COVID-19 forhold, der ligger bag resultatfordelingen i koncernen, og derved at prøve at undgå en TP-indkomstforhøjelse.

COVID-19 vejledningen omtaler, at de unikke markedsforhold under pandemien i 2020-21 kan have skabt forhold, der er meget forskellige fra tidligere år (2016-2019). Moderselskaber kan blive ramt af et "time gap", når koncernen prisfastsætter de interne transaktioner for 2020, fordi markedsdata om uafhængige parter for 2020 ikke er offentliggjort, før efter selvangivelsen for 2020 er fremsendt til SKAT.

En anden aktuel COVID-19 relateret TP-udfordring er, i hvilket omfang offentlige hjælpepakker har indflydelse på sammenlignelighedsanalysen.

Ovenstående udfordringer behandles i det følgende afsnit med særligt fokus på COVID-19 vejledningens løsninger på udfordringerne.

COVID-19 vejledningen anbefaler moderselskaber at supplere sammenlignelighedsanalysen under COVID-19 med relevante praktiske tilgange, der kan være med til understøtte eventuelle sammenlignelighedsjusteringer. De praktiske tilgange kan være inddragelse af relevante offentligt tilgængelige oplysninger vedrørende COVID-19 påvirkninger på; erhverv, erhvervsliv og kontrollerede transaktioner. Oplysningerne kan understøtte en fastlæggelse af, hvorvidt et koncernselskabs TP-politik for 2020 er på armslængdevilkår. De supplerende informationer understøtter, ved at moderselskabet foretager en vurdering af COVID-19 påvirkninger på relevante forhold. Relevante forhold kan være; hvordan et selskabs salgsvolumen har ændret sig under COVID-19, hvorvidt ændringen i salgsvolumen er grundet ændrede salgskanaler, sammenligning med salg der er genereret før COVID-19, hvordan restriktioner og andre tiltag, udført af regeringen, kan have påvirket priser og udførsler af kontrollerede transaktioner.²⁵

COVID-19 pandemien er en sundhedskrise, der har haft unikke påvirkninger på markedsforholdene. Det er derfor nærliggende at overveje, hvorvidt erfaringer og informationer fra andre kriser kan benyttes til udarbejdelse af sammenlignelighedsanalysen. COVID-19 vejledningen fastlægger, at data fra finanskrisen ikke kan benyttes i

²⁵ COVID-19 vejledning, punkt 9-11

sammenlignelighedsanalysen, idet at finanskrisen i 2008-09, ikke er sammenlignelig med COVID-19 krisen i 2020-21.²⁶ Der er ingen sammenlignelighed i kriserne, idet COVID-19 er en sundhedskrise, hvor der blandt andet har været udgangsforbud, lukkede grænser og lukkede storcentre. Det fysiske salg har i 2020-21 været underlagt begrænsninger, hvilket har gjort, at flere kunder handler mere online. Finanskrisen var en økonomisk krise, hvor befolkningen ikke var begrænset i at rejse, handle i fysiske butikker osv., og derfor er kriserne ikke sammenlignelige. Koncernselskaberne kan derfor være nødsaget til at anvende markedsdata fra normaliserede år.

3.2 COVID-19 påvirkninger af de fem sammenlignelighedsfaktorer

I en sammenlignelighedsanalyse tages der udgangspunkt i OECD's fem sammenlignelighedsfaktorer. Dette er, for at vurdere om der er en tilstrækkelig sammenlignelighed mellem en kontrolleret transaktion og en transaktion mellem uafhængige parter. Sammenlignelighedsgrundlaget indebærer en undersøgelse og beskrivelse af følgende fem faktorer; kontraktvilkår, en funktionsanalyse, produktets egenskaber, økonomiske omstændigheder og forretningsstrategier. De fem sammenlignelighedsfaktorer og COVID-19 påvirkningen behandles nedenfor.

3.2.1 Kontraktvilkår

En transaktion er udtrykket for den kommercielle eller finansielle relation der foreligger mellem parter. En kontrolleret transaktion, såvel som en transaktion mellem uafhængige parter, vil som udgangspunkt være formaliseret i en skriftlig kontrakt. Dette er intet krav, men blot en anbefaling fra SKAT, idet det kan være svært at bevise de mundtligt aftalte vilkår.²⁷ Kontrakten indeholder ofte koncernselskabernes hensigt ved kontraktindgåelse, herunder; forpligtelser, rettigheder, ansvar, risiko samt prisfastsættelse af transaktionen. Såfremt der foreligger en skriftlig kontrakt mellem koncernselskaberne, er denne udgangspunktet for analysen.

En skriftlig kontrakt indeholder ofte ikke tilstrækkelig information til at udføre en komplet TP-analyse, hvorfor det er nødvendigt at inddrage yderligere informationer. Dette er i form af

²⁶ COVID-19 vejledning, punkt 25

²⁷ TPG 2017 Kap. 1.42 og DJV, C.D.11.13.1.2.2.3.3.1 Kontraktvilkår

kommercielle og finansielle forbindelser mellem koncernselskaberne, samt de øvrige fire sammenlignelighedsfaktorer. Samlet vil de økonomisk relevante egenskaber i de fem sammenlignelighedsfaktorer udgøre en tilstrækkelig fastlæggelse af den faktiske transaktion.²⁸

I forbindelse med analyse af den kontrollerede transaktion, er startpunktet at analysere den interne aftale mellem koncernselskaberne og fastlægge, hvorvidt koncernselskaberne faktiske adfærd stemmer overens med den interne aftale. Såfremt koncernselskaberne faktiske adfærd afviger fra den interne aftale, skal transaktionen fastlægges ud fra koncernselskabernes faktiske adfærd.²⁹

3.2.1.1 COVID-19 og koncernselskabernes udfordringer ved overholdelse af den interne aftale

COVID-19 kan medføre væsentlige ændringer i markedsforholdene i 2020-21, som kan have en direkte påvirkning på koncernselskabernes transaktioner og resultatet herved. Markedsforholdene har ændret sig drastisk under COVID-19, hvor koncernselskabernes interne aftaler ikke længere afspejler deres faktiske adfærd. Moderselskabet skal derfor vurdere, om transaktionen stadig er på armslængdevilkår og -priser, om TP-metoderne fortsat kan anvendes og om transaktionen vil blive anerkendt af skattemyndighederne.

Moderselskaber skal derfor vurdere, om der er uoverensstemmelse mellem den interne aftale og den faktiske adfærd, for at kunne benytte supplerende oplysninger til støtte for en eventuel ændret adfærd, der har medført uoverensstemmelsen. Den ændrede adfærd har betydning for, hvem der faktisk skal aflønnes for den påtagne risiko, og hvem der faktisk skal bære omkostningerne vedrørende denne risiko.

Markedsforholdene kan i 2020 være ændret således, at uafhængige parter forventninger til risikofordeling, prisfastsættelser af transaktioner og fordeling af funktioner er ændret. COVID-19 vejledningens løsning er, at skattemyndighederne skal udvise større fleksibilitet. Dette gøres ved at give koncernen mulighed for at foretage prisjusteringer (year-end adjustments) af kontrollerede transaktioner i års- eller skatteregnskabet for 2020 på tilsvarende måde, som der foretages prisjusteringer af kontrollerede transaktioner for 2020 i årsregnskabet for 2021, når der er offentliggjort markedsdata for 2020. Det danske udgangspunkt er, at koncernen kan

²⁸ TPG 2017 Kap. 1.43

²⁹ TPG 2017 Kap. 1.45 og 1.46

justere de interne priser til og med tidspunktet for fremsendelse af selvangivelsen. Det er derfor ikke muligt at foretage årsjusteringer af 2020 i resultatet i årsregnskabet for 2021. OECD's COVID-19 vejledning går længere end det danske udgangspunkt. Der er behov for et dansk styresignal, der angiver hvorvidt SKAT giver de danske moderselskaber en udvidet mulighed for prisjustering.

Koncerninterne aftaler kan være begrænset i anvendelsen af force majeure klausuler. Force majeure defineres almindeligvis, *som en tilstand, hvor opfyldelse af en forpligtelse hindres ved udefrakommende begivenheder, af en sådan art, at selv ikke forsvarlige forholdsregler efter almindelig erfaring kunne have sikret opfyldelse.*³⁰

Der foreligger ikke en international definition af force majeure, og det er derfor forskelligt, hvad lande anerkender for værende ekstraordinære begivenheder, der er udenfor parternes kontrol. Nogle lande anerkender force majeure som et generelt princip, men force majeure doktrinen finder ikke automatisk anvendelse i alle lande. Det kan derfor være nødvendigt at indføre en eksplicit force majeure klausul, i en kontrakt.³¹ Uafhængige parter vil typisk indføre force majeure klausuler, som ofte indeholder en specifik beskrivelse af, hvilke omstændigheder der anses som force majeure, fx en pandemi, krig eller lignende. Følgerne af en påberåbt force majeure klausul er typisk, at den ikke-opfyldende part opnår ansvarsfrihed, og samtlige forpligtelser vil typisk udskydes eller suspenderes.³² Ansvarsfriheden kan resultere i diverse tab, herunder tab af kunder, leverandører m.v., hos den anden part.³³

COVID-19 situationen kan medføre, at koncernforbundne, såvel som uafhængige parter, påberåber sig force majeure. Det fremgår af COVID-19 vejledningen, at der i kontrollerede transaktioner ikke automatisk bør anerkendes en påberåbelse af force majeure. I vurderingen af, hvorvidt påberåbelsen skal anerkendes, skal der foretages en grundig TP-analyse. Først skal det konstateres, hvorvidt der foreligger en force majeure klausul i den interne aftale. Såfremt der ikke foreligger en klausul i aftalen, skal der vurderes, hvorvidt uafhængige parter ville have genforhandlet vilkår, som ville resultere i lignende udfald. Dernæst bør parternes faktiske

³⁰ Andersen, Mads Bryde: Praktisk aftaleret, 4. Udgave, Gjellerup 2015, side 418

³¹ COVID-19 vejledning, punkt 33

³² Andersen, Mads Bryde: Praktisk aftaleret, 4. Udgave, Gjellerup 2015, side 423

³³ COVID-19 vejledning, punkt 55-59

adfærd analyseres, samt bør der foretages en vurdering af, hvorvidt force majeure påberåbelsen skal anerkendes. Det bør tage udgangspunkt i den interne aftale sammenholdt med koncernselskabernes faktiske adfærd. Derudover er en analyse af de bagvedliggende kontraktuelle økonomiske omstændigheder relevant for at kunne vurdere, om det er på armslængde. Der skal derfor tages udgangspunkt i koncernselskabernes; interne aftale, faktiske adfærd og de bagvedliggende kontraktuelle økonomiske omstændigheder, set i lyset af, hvordan uafhængige parter ville have ageret ved en vurdering af, om en force majeure påberåbelse skal anerkendes.

Der kan opstå situationer, hvor koncernselskaber vil; forsøge at påberåbe sig force majeure på trods af, at klausulen ikke fremgår af den interne aftale, eller forsøge at indføre en force majeure klausul i den interne aftale. COVID-19 vejledningen vejleder skattemyndighederne til at foretage en vurdering med udgangspunkt i den afgrænsede kontrollerede transaktion og de økonomisk relevante forhold. Skattemyndighederne skal derfor foretage en vurdering ud fra en intern aftale eller koncernselskabernes faktiske adfærd i henhold armslængdeprincippet, sammenholdt med, hvordan uafhængige parter ville have ageret. COVID-19 vejledningens overskrift, *How may force majeure affect the allocation of losses derived from the COVID-19 pandemic*, lægger op til, at der vejledes om, hvordan force majeure kan påvirke allokering af COVID-19 relaterede tab.³⁴ Der vejledes imidlertid kun om, hvilke omstændigheder skattemyndighederne og koncernselskaberne skal tage i betragtning ved en vurdering af, om en påberåbt force majeure klausul skal anerkendes. COVID-19 vejledningen opdeler det i korte og længere tidsmæssige afbrydelser af planlagt koncernaktivitet, men det vurderes ikke tilstrækkeligt til at vejlede moderselskaberne præcist omkring, hvordan force majeure tab påvirkes af COVID-19, og hvordan det skal allokeres. Moderselskabet har brug for konkret vejledning, når de blandt andet skal fordele tab ved tvangslukkede butikker, hvor landets regering i perioder fratager eller væsentligt reducerer koncernens forventede salg.

COVID-19 har påvirket transaktioner mellem koncernselskaber såvel som mellem uafhængige parter. Det kan føre til en genforhandling af vilkår. COVID-19 vejledningen opdeler aftaleændringerne i små ændringer, såsom en ændring af betalingsvilkår, og i større ændringer, som flytter indkomspotentiale mellem koncernselskaber. COVID-19 vejledningen omtaler, at

³⁴ COVID-19 vejledning, punkt 55-59

skattemyndigheder ved større ændringer vil kræve analyse af koncernselskabernes realistiske alternativer samt vurdering af den økonomiske effekt over flere år. Ligesom de vil vurdere om genforhandlingen af aftalen reelt er en intern omstrukturering, som påkræver en kompensation til afgivne selskab.³⁵

De vilkår uafhængige parter ønsker genforhandlet, vil med stor sandsynlighed have til formål at tage hensyn til konsekvenserne af COVID-19. Der kan være en udvidet ret til at påberåbe force majeure eller eventuelle ændring af leveringsbetingelser, således at disse tager højde for forsinkelser grundet COVID-19. Koncernselskaberne står også i en situation, hvor de skal vurdere, om aftaleændringer er påkrævet, herunder om det ville være en fordel at revidere lignende vilkår i deres interne aftaler. Ændringer i interne aftaler skal afspejle koncernselskabernes faktiske adfærd, hvorfor der skal foretages en grundig funktionsanalyse.

3.2.2 Funktionsanalysen

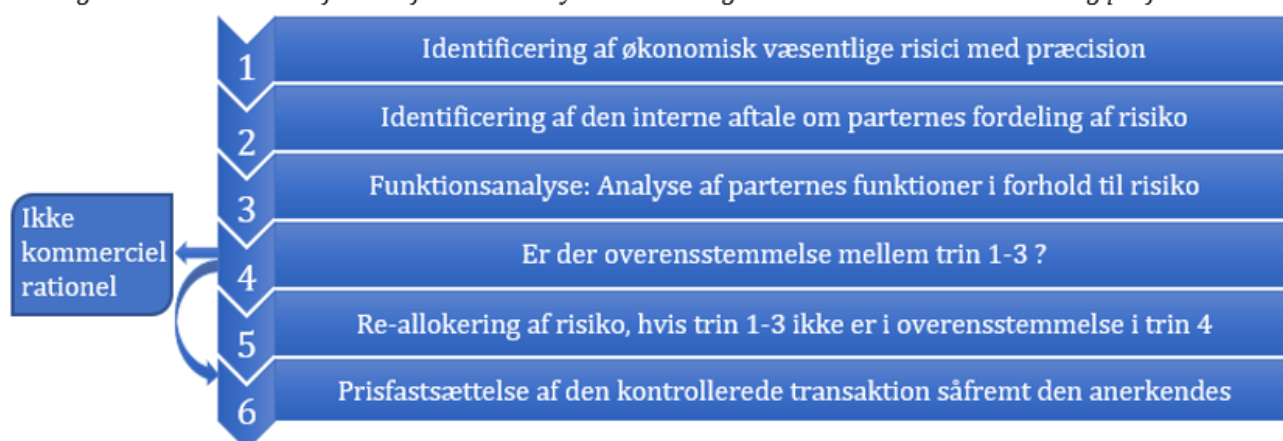
Formålet med funktionsanalysen er at identificere de økonomisk væsentlige funktioner, de anvendte aktiver og den risici koncernselskaberne har påtaget sig, altså identificering af koncernselskabernes FAR-profiler. Funktionsanalysen er nødvendig for præcist at kunne afgrænse den kontrollerede transaktion, og fastlægge sammenligneligheden mellem den kontrollerede og en uafhængig transaktion.³⁶ COVID-19 vejledningen omtaler, at koncerner ofte er organiseret som centraliserede strukturer med et principalselskab og low-risk selskaber. COVID-19 vejledningen præciserer, at der ikke er én universal definition af "low-risk" selskaber, men at det er de konkrete og præcise forhold i koncernen, der er afgørende. Dette understreger vigtigheden af en grundig funktionsanalyse af koncernens forhold, før moderselskabet søger efter uafhængige sammenlignelige parter.³⁷ Funktionsanalysen består af 6 trin, der til sammen er med til at vurdere om transaktionen skal anerkendes og prisfastsættes.

³⁵ COVID-19 vejledning, punkt 42-46

³⁶ TPG 2017 kap. 1, D.1.2. Functional analysis

³⁷ COVID-19 vejledning, punkt 38-41

Figur nr. 6: Illustration af 6 trins funktionsanalyse til vurdering om en transaktion anerkendes og prisfastsættes



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2017 kap. 1.60

Formålet med funktionsanalysen er at identificere koncernselskabernes FAR profiler. Koncernens struktur skal fastlægges for at kunne finde sammenlignelige referencetransaktioner. Der findes to forskellige strukturer; Den ene er en centraliseret principalstruktur, der kendetegnes ved, at der i koncernen er én central beslutningstager, som ofte er et moderselskab. Principalselskabet varetager de; strategisk vigtige funktioner, fastlægger retningslinjer for alle de væsentlige aktiviteter i koncernen, og bærer de primære driftsmæssige og finansielle risici. Den anden struktur er en decentral struktur, hvor der er flere centrale beslutningstagere, hvorfor varetagelsen af de; strategisk vigtige funktioner, retningslinjer for væsentlige aktiviteter og byrden af de driftsmæssige og finansielle risici fordeles over flere af koncernens selskaber.

De respektive trin i funktionsanalysen behandles nedenfor.

Trin 1 - Identificering af økonomisk væsentlige risici med præcision

Ved analyse af de interne prisfastsættelser deler TPG 2017 risikoen op i fem forskellige typer risiko og usikkerheder, der opstår i forbindelse med en transaktion; strategisk- eller markedsrisici, infrastruktur- eller operationelle risici, finansielle risici, transaktions risici og farerisici.³⁸

COVID-19 vejledningen supplerer TPG 2017, og specificerer de risici, der er særligt påvirket af COVID-19 pandemien. COVID-19 pandemien anses for en ekstern begivenhed, som

³⁸ TPG 2017 kap. 1, D.1.2.1.1

koncernerne ikke selv har kontrol over. Det særlige ved COVID-19 pandemien er, at den kom meget uventet, og har haft en uforudseelig styrke og omfang. De lokale COVID-19 restriktioner har været længere end koncernerne kunne have forudset. I foråret 2021 er der fortsat vækst i pandemien, og flere lande forventes ramt af en tredje bølge. Det udgør en uventet og stor farerisiko, som har ført til ændringer af andre risici som koncernselskaberne påtager sig. Disse risici er især: Markeds risici, idet efterspørgslen kan være faldet eller bremsset i kortere/længere periode for nogle produkter og ydelser. Operationelle risici, idet pandemien har forstyrret forsyningskæder og hæmmet produktionen, distributionen eller salget, samt finansielle risici, idet låneomkostninger for nogle industrier er steget, og kunder betaler forsinket eller misligholder betalinger.³⁹

En identificering og analyse af de risici, som er illustreret i nedenstående illustration, er med til at afgrænse de økonomisk væsentlige risici, hvilket danner grundlag for en sammenlignelig transaktion. I illustrationen er der oplistet de fem forskellige typer af risici, nævnt i TPG 2017, samt de risici, nævnt i COVID-19 vejledningen.

Figur nr. 7: COVID-19 vejledningen der præciserer de risici i TPG 2017 som er særligt påvirkede af pandemien



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2017 kap. 1.72 og COVID-19 vejledning, punkt 7

³⁹ COVID-19 vejledning, punkt 7

Under COVID-19 pandemien er det vigtigt, at koncernselskaberne og skattemyndighederne følger TPG 2017 ved identificering og fastlæggelse af specifikke økonomisk væsentlige risici, som hvert koncernselskab påtager sig.

Sammenspillet mellem farerisikoen COVID-19 og de andre økonomiske væsentlige risici er vigtige at evaluere, når koncernselskabernes påtagne risici bestemmes. Der kan være risici, som er blevet realiseret som følge af COVID-19, og det er derfor vigtigt, at der analyseres, hvordan de økonomiske væsentlige risici kontrolleres, og hvilket koncernselskab, der har påtaget sig de realiserede risici, og dermed skal bære omkostningerne herfor.⁴⁰

COVID-19 vejledningen vurderes for værende tilstrækkelig i henhold til trin 1 i funktionsanalysen, idet vejledningen specificerer de risici, der specielt er påvirket af COVID-19 pandemien, og hvordan koncernselskaberne skal analysere de påtagne risici.

Trin 2 - Den interne aftale om koncernselskabernes fordeling af risiko

Den interne aftale er udgangspunktet for, hvilke risici de enkelte koncernselskaber har ville påtage sig ved aftaleindgåelse. Det er dog ikke altid, at der foreligger en intern aftale, eller de risici koncernselskaberne har påtaget sig, fremgår udtrykkeligt af aftalen. Et koncernselskab kan være pålagt yderligere risici, uden at dette står udtrykkeligt i den interne aftale. Moderselskabet kan derfor forvente, at skattemyndigheder vil bede om yderligere materiale i en TP-revision.

Et koncernselskab, der har påtaget sig en risiko, bærer de potentielle omkostninger, og har retten til potentielle fordele, der er forbundet med påtagelse af risikoen. Koncernselskabet skal have påtaget sig risikoen, inden resultatet af risikoen er kendt, da der ellers pr. definition ikke er påtaget nogen risiko. Når den påtagne risiko fremgår af den interne aftale, er dette et udtryk for, at risikoen var påtaget inden kendskab til resultatet.

Hvilket koncernselskab, der påtager sig risikoen, har en væsentlig betydning, når armslængdeprisen mellem koncernselskaber skal fastsættes.⁴¹

⁴⁰ COVID-19 vejledning, punkt 8

⁴¹ TPG 2017 Kap. 1, D.1.2.1.2

Det fremgår af COVID-19 vejledningen, at der som følge af COVID-19 pandemien kan opstå situationer, hvor uafhængige parter vælger at genforhandle vilkår i deres kontrakter. Tilsvarende bør koncernselskaber overveje at revidere vilkår i deres interne aftaler, og/eller ændre deres faktiske adfærd i kommercielle forbindelser. I COVID-19 vejledningen er der fokus på, at skattemyndighederne bør være opmærksomme på at gennemgå de interne aftaler, koncernselskabernes faktiske adfærd, sammenholdt med, hvordan uafhængige parter ville have handlet.

De interne aftaler kan blive genforhandlet som følge af COVID-19, hvilket kan udløse en reallokering af risiko. Der kan blandt andet opstå en genforhandling af vilkår, som resulterer i en reallokering af risiko, hvilket kan påvirke sammenlignelighedsanalysens trin 2.

Det stilles dog som krav fra COVID-19 vejledningen, at koncernselskaberne skal kunne bevise, at uafhængige parter ville have genforhandlet vilkår under samme omstændigheder, for at koncernselskaberne kan genforhandle. Det er derfor også essentielt, at enhver ændring i den interne aftale foretages ansvarligt og med god dokumentation for, at ændringen er sket på armslængdevilkår.⁴² På trods af, at koncernselskaberne kan bevise, at genforhandlingerne tilsvarende ville have været indgået mellem uafhængige parter, kan det ikke med sikkerhed fastlægges, hvorvidt skattemyndighederne vil anerkende disse genforhandlinger for værende foretaget på armslængdevilkår.

Der mangler derfor en mere konkret vejledning og eksempler om, i hvilke tilfælde der i hvert fald foretages på armslængdevilkår.

Trin 3 - Funktionsanalyse

I funktionsanalysen trin 3 analyseres de funktioner, der foreligger i relation til risikoen af koncernselskabernes transaktion. Resultatet af funktionsanalysen i trin 3 viser, hvorvidt koncernen er i en principalstruktur eller en decentraliseret struktur. Resultatet er afgørende for, hvilket koncernselskab der blandt andet skal bære omkostninger.

⁴² COVID-19 vejledningen, punkt 42-46

Trin 4 – Fortolkning af analysens første 3 trin

Trin 4 fortolker de informationer, der følger af analysens første tre trin, og fastlægger, hvorvidt den kontraktmæssige risikofordeling blandt fx selskaberne i principalstrukturen er i overensstemmelse med den faktiske risikofordeling. Såfremt der konstateres, at koncernselskabernes faktiske risikofordeling stemmer overens med den interne aftale, kan trin 5 springes over, og koncernen kan gå direkte til trin 6, hvor transaktionen prisfastsættes.⁴³

En transaktion kan være kommercielt irrationel, hvorfor risikoanalysen stopper i trin 4, idet en kommerciel irrationel transaktion ikke kan prisfastsættes således, at begge koncernselskaberne har en separat fordel af at gennemføre transaktionen. Skattemyndighederne anerkender ikke en transaktion, der er kommerciel irrationel, som kun giver koncernen en værdi i form af skattebesparelser. Når en transaktion ikke anerkendes, omkvalificerer skattemyndighederne den interne transaktion ved enten at tilsidesætte transaktionen helt eller at erstatte med en anden transaktion.⁴⁴

En betaling anerkendes ikke, hvis modtageren er et IP-Box selskab uden ansatte og uden substans. Dette har af konsekvens, at koncernselskabet ikke kan få et skattemæssigt fradrag for betalingen.

Trin 5 – Reallokering af koncernselskabernes risiko

Dette trin skal alene anvendes, såfremt der ved analysens trin 4 konstateres, at trin 1-3 fraviger fra den faktiske risikofordeling. I dette trin skal der foretages en reallokering af koncernens risikofordeling, således at risikoen reallokeres til det selskab, der faktisk har kontrol over risikoen for et eventuelt tab samt finansiell kapacitet til at bære tabet.⁴⁵

Trin 6 – Transaktionens prisfastsættelse

Koncernselskabernes; væsentlige økonomiske risici, kontraktmæssige risikofordeling og funktionsfordeling – i henhold til den pågældende transaktion – er fastlagt i de foregående trin. Ud fra de fastlagte oplysninger skal der i dette trin foretages en prisfastsættelse af transaktionen. Ved prisfastsættelsen skal der foreligge en sammenhæng mellem påtaget risiko

⁴³ TPG 2017 Kap. 1.86 og 1.87

⁴⁴ DJV C.D.11.3.2.2

⁴⁵ TPG 2017 kap. 1.98

og aflønning. Det betyder, at et selskab, der har kontrol over risici og påtager sig en stor økonomisk risiko, tilsvarende skal modtage en høj betaling som kompensation for den påtagne risiko.⁴⁶

Der er forskellige TP-metoder, koncernselskaber kan bruge til at prisfastsætte og sikre, at forholdene pålagt i de kommercielle eller finansielle relationer mellem koncernselskaber er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. TP-metoderne kan opdeles i; den traditionelle transaktions metode og en traditionel profit metode. Valget af TP-metode afhænger af, hvilken der er den mest passende metode i den enkelte transaktion.

COVID-19 vejledningen adresserer flere løsninger, koncernselskaberne kan bruge, for at imødekomme problemet med at prisfastsætte om en transaktion er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. COVID-19 vejledningen omtaler, at koncernselskaberne kan overveje at bruge mere end én TP-metode, for derved at bekræfte armslængdeprisen af den kontrollerede transaktion.⁴⁷ Umiddelbart, er dette en god teoretisk fremgangsmåde, men det er dog ikke altid praktisk muligt for koncernselskaber at bruge mere end én TP-metode til prisfastsættelser. Grunden til, at dette ofte ikke er praktisk muligt er, at hver TP-metode har nogle specifikke krav, der skal være opfyldt, før en bestemt TP-metode må anvendes i koncernen.

Et eksempel er en kontrolleret transaktion mellem to koncernselskaber, der begge bidrager med unikke og værdiskabende; funktioner, aktiver og risici. Det vil være kontrolleret transaktion i en decentraliseret struktur, hvor koncernen vil benytte TP-metoden; Profit Split-Metoden (PSM), hvor profitten fordeles med udgangspunkt i værdien af koncernselskabernes forholds-mæssige bidrag. Koncernselskaberne ville ikke kunne benytte den transaktions-bestemte nettoavancemetode (TNMM), som tester nettoindtjeningen ved en funktionsudførelse (produktion eller salg) i et low-risk koncernselskab. Det er ikke sammenligneligt med de to koncernselskaber, der begge har unikke og værdiskabende; funktioner, aktiver og risici, hvor TNMM ikke vil kunne bekræfte, om armslængdeprisen fastsat i PSM overholder armslængdeprincippet.

⁴⁶ TPG 2017 kap. 1.100

⁴⁷ COVID-19 vejledningen, punkt 24

COVID-19 vejledningen anses derfor at adressere moderselskabers udfordringer ved en transaktions prisfastsættelse, men vurderes ikke at løse udfordringerne, idet at anvendelsen af mere end én TP-prisfastsættelsesmetode ikke altid er en praktisk mulig tilgang.

3.2.2.1 Moderselskabernes overordnede COVID-19 udfordringer ved funktionsanalysen

Moderselskaberne kan opleve særlige TP-udfordringer, da COVID-19 virus og restriktioner påvirker koncernernes aktivitet således, at der bør overvejes, om der er sket ændringer i koncernselskabernes FAR-profiler. COVID-19 påvirkningerne er blandt andet, at det fysiske salg er stoppet i en kortere eller længere periode, hvilket kan resultere i et betydeligt omsætningsfald. Principalen kan ende med, at der foreligger et underskud i low-risk selskabet, som principalen under normale omstændigheder ville være forpligtet til at bære. COVID-19 omstændighederne er ekstraordinære, hvorfor der kan opstå tvivl om, hvorvidt principalen fortsat kan bære det primære tab, eller om det kan lade et low-risk selskab bære de lokale økonomiske omkostninger, opstået som følge af COVID-19.

Low-risk koncernselskaber er hverken defineret i TPG 2017 eller i COVID-19 vejledningen, hvorfor det beror på en konkret vurdering af fakta og omstændigheder, hvorvidt et selskab med begrænset risiko skal kunne bære et tab. Det omtales dog i TPG 2017 og COVID-19 vejledningen, at simple selskaber, eller selskaber med lav risiko funktioner, ikke skal bære tab over længere tid, hvorfor spørgsmålet er, om low-risk selskabet kan bære tab over en kortere periode.

Ifølge COVID-19 vejledningen beror det på en konkret vurdering, foretaget med udgangspunkt i sammenlignelighedsanalysen. Det skal vurderes, hvorvidt et moderselskab kan lade et low-risk selskab bære de økonomiske omkostninger, opstået som følge af COVID-19. COVID-19 vejledningen omtaler, at der skal ses på low-risk selskabets placering i indtjeningsintervallet i årene før pandemien. Såfremt et Low-risk selskab i tidligere år har haft en lav EBIT-margin, og dermed haft en begrænset økonomisk risiko, bør Low-risk selskabet, som udgangspunkt, ikke bære større tab under COVID-19 pandemien.

COVID-19 vejledningen omtaler, at pandemien som udgangspunkt ikke har ændret risikofordelingen i koncernen, og moderselskabet skal derfor foretage en præcis kortlægning af årsagen til tabet eller de ekstraordinære lokale omkostninger under COVID-19 pandemien. Lokale COVID-19 risici i 2020/21 hos et low-risk salgsselskab er fx omkostninger, forårsaget

nedskrivninger af lokale varelagre, som sammen med et lavere lokalt varesalg, kunne føre til et lokalt underskud. COVID-19 vejledningen påkræver, at der foretages en grundig analyse af risikoen ved det lokale varelager. I nogle koncerner kan varer sendes direkte fra produktionen eller europæiske varelagre til kunder, hvor faktura først overgår til det lokale salgsselskab, lige før varen afleveres hos kunden. I et sådant tilfælde er markedsrisikoen ikke hos low-risk salgsselskabet.

COVID-19 vejledningen omtaler, at det skal overvejes, om resultatfordelingen i tidligere år har været rigtig, da det kunne være en lokal risiko, der skal være hos low-risk salgsselskabet. I så fald kunne tidligere årsafslønninger af low-risk selskabet have været for lave.⁴⁸

Disse overvejelser bør moderselskaber medtage i vurderingen af, hvordan en resultatfordeling for 2020/21 skal foretages, og i hvilket omfang det medfører en ændring af low-risk selskabets FAR-profil. Skattemyndighederne i low-risk landene vil for at acceptere et underskud under pandemien kræve, at koncernen øger low-risk selskabets fremtidige afkastkrav for at opveje underskud under COVID-19, og modstå fremtidige risici. Moderselskaber skal derudover vurdere, om der skal ske ændringer af koncernselskabernes aftalte vilkår og priser i den interne aftale, hvor det forventede overskud hos low-risk selskabet for 2020-21 kan være vendt til et underskud grundet allokering af COVID-19 omkostninger.

Ifølge COVID-19 vejledningen hænger en eventuel allokering af tab og risiko sammen med flere forskellige vurderinger. For at et moderselskab kan vurdere, om det burde allokere tab under pandemien til et low-risk datterselskab, bør dette først bero på resultatet af en sammenlignelighedsanalyse. Herunder en vurdering af, hvordan uafhængige parter under sammenlignelige forhold allokere COVID-19 relaterede tab. En uafhængig part bør ikke afvises på grund af, at den har lidt et tab i perioden, påvirket af COVID-19. Dermed kan en tabsgivende uafhængig part godt være sammenlignelig under pandemien, såfremt den har samme FAR profil, og den opfylder de resterende sammenlignelighedskriterier ved den pågældende transaktion.⁴⁹

⁴⁸ COVID-19 vejledningen, punkt 38-41 og TPG 2017

⁴⁹ COVID-19 vejledningen, punkt 33

Udførte funktioner, anvendte aktiver og risici, der er påtaget af low-risk selskaber er forskellige, og der er derfor ingen generel regel, der beskriver, hvorvidt disse skal eller ikke påtage sig tab. Et low-risk selskab må ikke bære tab for noget, det ikke har påtaget sig risikoen for, og hvor der ikke er tidligere eller fremtidige overskud til at opveje realisering af underskud under pandemien. COVID-19 vejledningen påpeger, at skattemyndighederne ved overvejelser om en risiko er påtaget af et koncernselskab i en kontrolleret transaktion nøje bør overveje de kommercielle begrundelser for enhver ændring af påtaget risici før og efter COVID-19. COVID-19 vejledningen kræver, at ændringer i interne aftaler kun kan ske såfremt ændringer er i begge koncernselskabers interesse, herunder, at der skal vurderes, hvilke realistiske alternativer og indtjeningsmuligheder, der er på længere sigt.⁵⁰

COVID-19 vejledningen henviser til de eksisterende reglers anvendelse i TPG 2017, og omtaler, at skattemyndighederne vil være særligt opmærksomme ved vurdering af påtagelse af risici og allokering af resultatet af transaktionen. Der savnes konkrete eksempler i COVID-19 vejledningen, da der vil være forhold der drøftes i TP-revisioner, og hvor landenes skattemyndigheder kan være uenige med koncernens risiko og resultatfordeling. COVID-19 vejledningen giver ikke moderselskaber præcis vejledning, og det må derved være moderselskabet, som må vurdere, om et low-risk selskab kan bære lokale COVID-19 tab, og/eller om det under COVID-19 pandemien skal have mere risiko. Moderselskabet savner markedssdata om, hvordan de uafhængige selskaber har været påvirket af COVID-19 tab og omkostninger.

Moderselskaberne oplever derudover udfordringer, som består i, hvorvidt regeringernes hjælpepakker til low-risk selskaber kan have påvirket den faktiske risiko, low-risk selskaberne har påtaget sig. Ifølge COVID-19 vejledningen kan hjælpepakker reducere de negative COVID-19 påvirkninger. Ifølge TPG 2017's kapitel 1, ændrer hjælpepakker ikke koncernselskabernes allokering af risiko. Det betyder, at når et low-risk selskab modtager hjælpepakke, ændrer det ikke de kontraktuelle forpligtelser overfor de andre koncernselskaber. Dermed er det principalen, der i sidste ende skal modtage hjælpepakken, såfremt det også er denne, der har risikoen, og bærer COVID-19 tab og omkostninger.⁵¹

⁵⁰ COVID-19 vejledningen, punkt 38-41

⁵¹ TPG 2017 kap. 1.66 og 1.67

COVID-19 vejledningen omtaler, at i de tilfælde, hvor et low-risk selskab har påtaget sig markedsrisiko, ikke er tale om en modificering af den allokerede risiko, alene på baggrund af modtagelse af regeringens hjælpepakker. COVID-19 vejledningen vurderes derfor for værende tilstrækkelig til at vejlede moderselskaberne omkring, hvorvidt en modtagelse af regeringens hjælpepakker skal anses for værende en modificering af den allokerede risiko.⁵²

En anden aktuel TP-udfordring, der er opstået i lyset af COVID-19 pandemien er, i hvilket omfang offentlige hjælpepakker har indflydelse på sammenlignelighedsanalysen. Hjælpepakkerne kan være en lånemulighed eller en compensation for tab i forbindelse med COVID-19 restriktioner. Der er forskel på, i hvilket omfang landene har været påvirket af COVID-19, størrelse af hjælpepakker samt forskelle på indregninger af hjælpepakker i de lokale årsregnskaber.

Forskelle i hjælpepakker kan påvirke, hvorvidt uafhængige selskaber stadig er sammenlignelige med det testede low-risk selskab, når der foretages et Pan Europæisk benchmark studie af lande i Vesteuropa. Moderselskabet skal derfor vurdere, om der er så store forskelle, baseret på en analyse af alle de relevante fakta og forhold i den konkrete transaktion, at et eller flere af de uafhængige selskaber skal fravælges. En sådan vurdering skal moderselskabet foretage, når det vurderer resultatet af indtjeningsintervallet efter TNMM EBIT i 2016-2019. Disse år var ikke COVID-19 påvirkede, og moderselskabet skal forsøge at indregne påvirkningen af en regnskabsmæssig behandling af offentlige hjælpepakker i 2020-21, for at vurdere påvirkningen af low-risk salgsdatterselskaber og de uafhængige selskaber.

Udfordringen øges, da selskaber benytter forskellige regnskabsstandarde. Ovenstående udfordringer kan medføre, at moderselskabet kan mangle markedsdata i vurdering af, om der skal foretages en year-end-adjustments af low-risk selskaberne i 2020-21. Derudover kan koncernen risikere, at skattemyndighederne foretager indkomstforhøjelser. COVID-19 vejledningen vejleder ikke omkring denne problemstilling, hvorfor OECD bør oprette en website på deres hjemmeside, hvor OECD forklarer mere om de enkelte landes hjælpepakker og indregninger af disse. Når offentlige hjælpepakker regnskabsmæssigt behandles under

⁵² COVID-19 vejledningen, punkt 51-54

forskellige regnskabsstandarder, kan dette føre til forskellige rentabilitetsniveauer, hvilket kræver en sammenlignelighedsjustering.⁵³

3.2.3 Produktets egenskaber

Det er væsentligt at undersøge forskellen i produkternes egenskaber, idet at disse er med til at fastlægge produktets værdi på markedet. Ved at sammenligne egenskaberne kan transaktionen afgrænses, og der kan findes sammenlignelige transaktioner. Produkter i en kontrolleret transaktion og produkter i en transaktion mellem uafhængige parter skal derfor have de samme egenskaber. Det er af den årsag, at det er et krav, at produkterne er sammenlignelige, når der skal findes en sammenlignelig transaktion.

Overordnet opdeles produktets egenskaber i tre hovedkategorier; løsøre, ydelser og immaterielle aktiver. Produktets væsentlige egenskaber afhænger af, hvilken hovedkategori produktet tilhører, og er illustreret nedenfor.⁵⁴

Figur nr. 8: Illustration af produkters tre hovedkategorier samt de underliggende væsentlige egenskaber



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2017, kap. 1.107

COVID-19 situationen har medført, at nogle koncernselskaber har været nødsaget til at revurdere sine produkter i en sådan grad, at selve produktets egenskab er blevet ændret.

⁵³ COVID-19 vejledningen, punkt 82-86

⁵⁴ TPG 2017 Kap. 1.107

Bar- og restaurationsbranchen har i den grad revurderet sine produkter, for at opnå omsætning. Når der er nedlukning af barer og restauranter, er der ikke noget salg af de drinks mv. der normalt sælges herfra. Selve drinken er et løse, men størstedelen af det samlede produkt er en ydelse, der består i den service, at bartenderen laver drinken og serverer denne for kunden.

Det har været forskelligt, hvorvidt barer- og restauranter har holdt lukket for al aktivitet, eller om de fx har revurderet produkter, tilpasset et nedlukket samfund. Nogle barer er begyndt at sælge drinks som take-away. Andre er begyndt at sælge en samlet pakke, hvor man får ingredienserne til at lave en drink samt opskriften. Gennem ændringer af produktets egenskaber, påvirker dette også muligheden for at finde sammenlignelige transaktioner.

COVID-19 vejledningen samt TPG 2017, anses ikke for værende tilstrækkelig til at vejlede moderselskaberne omkring ændringer af produkters egenskab under COVID-19. Årsagen hertil er, at de ikke kommer med konkrete eksempler på, hvornår et produkts egenskab har ændret sig så markant, at det ikke længere bør anses for værende samme produkt, og derved ikke længere kan sammenlignes med samme produkter som før COVID-19.

3.2.4 Økonomiske omstændigheder

Det er essentielt for at opnå sammenlignelighed, at markederne for den kontrollerede transaktion og for transaktionen mellem uafhængige parter ikke har væsentlige forskelle, der har en materiel påvirkning på den pågældende transaktions pris. For at sikre dette, er det første essentielle skridt at identificere det/de relevante marked(er). Dernæst skal økonomiske omstændigheder, som kan være relevante, undersøges. Sådanne omstændigheder inkluderer blandt andet; markedets omfang, geografisk placering, størrelse, udbud og efterspørgsel, tilgængelighed af subsidiære produkter m.v. Undersøgelsen vil føre frem til nogle faktuelle omstændigheder omkring den pågældende transaktion, der er med til at afgøre, hvorvidt de økonomiske forskelligheder der foreligger, har en materiel effekt på prisen.⁵⁵

⁵⁵ TPG 2017 Kap. 1.110

I Danmark har fysiske butikker været lukket ned ad flere omgange, hvilket særlig har ramt butikkerne i storcentrene, da disse har haft lukket i længere tid. Dette har medført, at disse selskaber ikke har haft noget salg i de fysiske butikker.

Under pandemien har der været en stor stigning i antallet af nye kunder, der handler online i stedet for i fysiske butikker. Både kunder og butikker har valgt at gå online, da der har været meget begrænsede muligheder for at handle i fysiske butikker. Mange selskaber har mere fokus på onlinesalg, og selskaber med rent fysiske butikker vurderer mulighederne for, på bedste vis, at kombinere fysisk- og onlinesalg således, at selskaberne ikke bliver så hårdt ramt af eventuel yderligere nedlukning af fysiske butikker.⁵⁶

De økonomiske omstændigheder er derfor meget påvirket af pandemien, fordi markedet for en transaktion kan være ændret, hvilket kan besværliggøre selskabernes mulighed for at finde sammenlignelige transaktioner. Årsagen hertil er, at; landenes restriktioner for fx butikker er forskellige, der er sket store ændringer i udbud og efterspørgsel, og at tilgængelighed af subsidiære produkter er stigende, idet at mange selskaber har været nødsaget til at benytte sig af nytænkning for at kunne genere en omsætning.

COVID-19 vejledningen har forskellige fremgangsmåder til at løse de problemstillinger, koncernselskaberne har med at fastsætte armslængdeforhold, begrundet i et time gap mellem forekomsten af en kontrollerende transaktion og tilgængeligheden af information vedrørende sammenlignelige transaktioner. Én af fremgangsmåderne er at analysere, hvordan et selskabs salgsvolumen har ændret sig under COVID-19, og om ændringen er sket på baggrund af ændrede salgskanaler. Dette skal sammenlignes med salg fra år før COVID-19. COVID-19 vejledningen nævner dog, at sammenlignelighedsanalysen skal udarbejdes efter en specifik afgrænsning, og bør i alle tilfælde indeholde de aktuelle økonomiske omstændigheder for den kontrollerede transaktion.

Problemstillingen omkring, hvordan koncernselskaberne skal håndtere store ændringer i markederne, behandles ikke i COVID-19 vejledning. Derfor er problemet stadig uløst, og det kan stadig være en udfordring for koncernselskaberne at finde sammenlignelige transaktioner.

⁵⁶ Berlingske, Eksplosiv stigning i e-handel under coronakrisen: Det er kommet for at blive, Udgivet 19. maj 20

Årsagen hertil er, at selskabernes omsætning kan være påvirket forskelligt af COVID-19 pandemien og diverse restriktioner, således at mange selskaber kan have oplevet væsentlige budget afvigelser i form af afgivelser fra deres forventede salg contra deres faktiske salg.⁵⁷ På trods af, at COVID-19 vejledningen ikke løser koncernselskabernes problemstilling, oplyser den dog om, hvilke informationer koncernselskaberne kan bruge til støtte for udførslen af en sammenlignelighedsanalyse for regnskabsåret 2020. Koncernselskabet kan, til støtte for de udfordringer de oplever med markedet, udføre en analyse af, hvordan salgs volumen er ændret under COVID-19, og om ændringerne er begrundet i brugen af andre salgskanaler, og derefter specifikt sammenligne dette med det generelle salg i året før COVID-19.⁵⁸

3.2.5 Forretningsstrategi

Afslutningsvis er det essentielt at fastlægge parternes forretningsstrategier, idet at disse kan være afgørende for parternes sammenlignelighed. Forskellige forretningsstrategier kan medføre, at parterne fastlægger forskellige priser og vilkår for transaktionen, hvilket kan resultere i, at transaktionen ikke er sammenlignelig.⁵⁹ Det er derfor vigtigt, at de forretningsstrategiske tiltag fastlægges for den kontrollerede og den uafhængige transaktion.

COVID-19 pandemien og nedlukningerne af Danmark har ført til, at flere kunder og butikker har søgt mod online handel. Når et selskab med fysiske butikker vælger at fokusere, helt eller delvist, på onlinesalg, ændres deres forretningsstrategi også. Et eksempel på dette kan være en tøjbutik, som før udelukkende solgte i fysiske butikker, men nu har ændret deres forretningsstrategi, til helt eller delvist, at fokusere på onlinesalg. Dette gør, at uafhængige parter der før var sammenlignelige, ikke længere er det, idet deres strategi, helt eller delvis, er ændret. I og med at COVID-19 situationen påvirker selskaberne og brancherne forskelligt, kan der være væsentlige forskelle i, hvordan selskaberne ændrer deres forretningsstrategi. Det er derfor vigtigt, at disse ændringer i forretningsstrategien identificeres, således at der kan foretages en så præcis afgrænsning som muligt, og derved kan findes sammenlignelige transaktioner uden materielle forskelle, eller hvor der er mulighed for det forsvarligt at justere disse forskelle.

⁵⁷ COVID-19 vejledningen, punkt 25

⁵⁸ COVID-19 vejledningen, punkt 11

⁵⁹ TPG 2017 Kap. 1.114

3.3 Delkonklusion

Under COVID-19 pandemien oplever moderselskaber udfordringer i forbindelse med overholdelse af armslængdeprincippet. Disse udfordringer opstår især ved moderselskabers gennemførelse af sammenlignelighedsanalysen, hvor de kan opleve udfordringer grundet COVID-19 relaterede forhold, som kan medføre at 2020 og 2021 ikke er sammenlignelige med tidligere år. COVID-19 vejledningen fastlægger, at skattemyndighederne skal udvise større fleksibilitet, og i de tilfælde, hvor der ikke foreligger tilstrækkelige markedsdata for 2020, skal de give koncernselskaberne adgang til at foretage prisjusteringer i 2021. Denne adgang går længere end det danske udgangspunkt, hvorfor skattemyndighederne bør udarbejde et styresignal, der angiver hvorvidt denne mulighed også omfatter danske koncernselskaber.

Pandemien kan resultere i, at flere koncernselskaber vælger at påberåbe force majeure. Påberåbelsen bør ikke automatisk anerkendes i en kontrolleret transaktion, hvorfor der bør foretages en TP-analyse af, hvorvidt uafhængige parter ville have ageret tilsvarende. Allokering af tab, opstået som følge af force majeure, fremgår ikke af COVID-19 vejledningen, hvorfor den ikke anses for værende tilstrækkelig til at vejlede omkring tab, lidt som følge af force majeure.

COVID-19 vejledningen specificerer de risici, der er specielt påvirket af pandemien, samt at COVID-19 kan give anledning til, at moderselskaberne bør revidere deres interne aftaler, hvorfor den anses for værende tilstrækkelig til at vejlede moderselskaberne vedrørende funktionsanalysens trin 1 og 2.

Såfremt der opstår udfordringer ved prisfastsættelse af transaktioner, rådgives koncernselskaberne, i COVID-19 vejledning, til at anvende flere TP-metoder. Denne vejledning anses dog for værende mangelfuld, idet der i de fleste tilfælde ikke er praktisk muligt at anvende mere end én TP-metode.

Hvorvidt et moderselskab kan lade et low-risk salgsdatterselskab bære økonomiske omkostninger opstået pga. COVID-19 beror, ifølge COVID-19 vejledningen, på en konkret vurdering af omstændighederne. COVID-19 vejledningen opsummerer blot de eksisterende reglers anvendelse, og beskriver, hvad skattemyndighederne bør holde øje med. Den anses derfor ikke for værende tilstrækkelig, idet den blot vejleder generelt om de overordnede udfordringer ved ændring af FAR-profilen.

COVID-19 vejledningen konstaterer, at modtagelse af hjælpepakker ikke nødvendigvis resulterer i en modificering af allokeret risiko, hvorfor den anses for værende tilstrækkelig til at vejlede omkring denne problemstilling. Det kan være udfordrende for moderselskaberne at finde sammenlignelige transaktioner under COVID-19, idet at selskaber kan være underlagt forskellige restriktioner, have modtaget forskellige hjælpepakker, samt benyttet forskellige regnskabsstandarder. COVID-19 vejledningen anses ikke for værende tilstrækkelig til at vejlede omkring denne udfordring, hvorfor OECD bør oprette et website, der fastlægger de enkelte landes hjælpepakker, samt hvordan disse bør indregnes.

TPG 2017 i samspil med COVID-19 vejledningen, anses overordnet for værende tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring overholdelse af armslængdeprincippet i COVID-19 pandemien, men de mangler konkrete løsninger på moderselskabernes TP-udfordringer vedrørende armslængdeprincippet. OECD bør derfor overveje at udarbejde en supplerende eller revideret udgave af COVID-19 vejledningen, der indeholder konkrete løsninger på de TP-udfordringer, der fremgår af kapitlet samt andre eventuelle udfordringer.

4 TPG kapitel 6 og 9 – Danske moderselskabers særlige TP-udfordringer med immaterielle aktiver og immaterielle aktiver der flyttes i interne omstruktureringer, samt tilstrækkeligheden af COVID-19 vejledningen

Formålet med kapitlet er at undersøge, hvordan COVID-19 påvirker danske moderselskabers anvendelse af immaterielle aktiver, og immaterielle aktiver som flyttes i interne omstruktureringer, herunder om COVID-19 vejledningen samt TPG 2017, kapitel 6 og 9, er tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring de udfordringer, der opstår som følge af COVID-19.

COVID-19 vejledningen vejleder om udfordringer ved; sammenlignelighedsanalysen, allokering af omkostninger, hjælpepakker og APA'er. Den indeholder dermed ikke et selvstændigt afsnit omkring udfordringer, der kan opstå vedrørende immaterielle aktiver.

I en koncern med principal struktur, får principalen det tilbageværende overskud/underskud efter aflønningen af low risk selskaber, hvilket også omfatter aflønning af principalens immaterielle aktiver. Idet at COVID-19 vejledningen vejleder omkring udfordringer med sammenlignelighedsanalysen, interne aftaler, fordeling af tab og ekstraordinære omkostninger, som påvirker resultatet i low-risk selskaberne og principalen, anses den for at indirekte vejlede omkring immaterielle aktiver. COVID-19 vejledningen omtaler derudover, at pandemien kan øge og reducere overskud i en branche. Dette kan fx være ved COVID-19 restriktioner, som kan reducere eller øge salget i den branche de påvirker, og derved påvirke afkastet til de immaterielle aktiver, og de immaterielle aktivers værdi, i en periode.

4.1. TPG 2017 definition af immaterielle aktiver og interne omstruktureringer

Immaterielle aktiver har en stor betydning for koncerner, idet de kan være med til at bidrage til koncernernes værdiskabelse. For at sikre at koncernforbundne selskaber overfører immaterielle aktiver på armslængdevilkår- og priser, har OECD i TPG 2017 præciseret definitionen af et immaterielt aktiv.

Interne omstruktureringer har tilsvarende en betydning for koncernerne, idet at det er vigtigt at fastlægge de ændringer, der er sket ved immaterielle aktiver, der er flyttet i forbindelse med interne omstruktureringer, da ændringer i koncernselskabernes FAR-profiler kan påvirke

koncernselskabernes resultatfordeling. OECD præciserede derfor TP-aspekterne ved interne omstruktureringer, i TPG 2017.

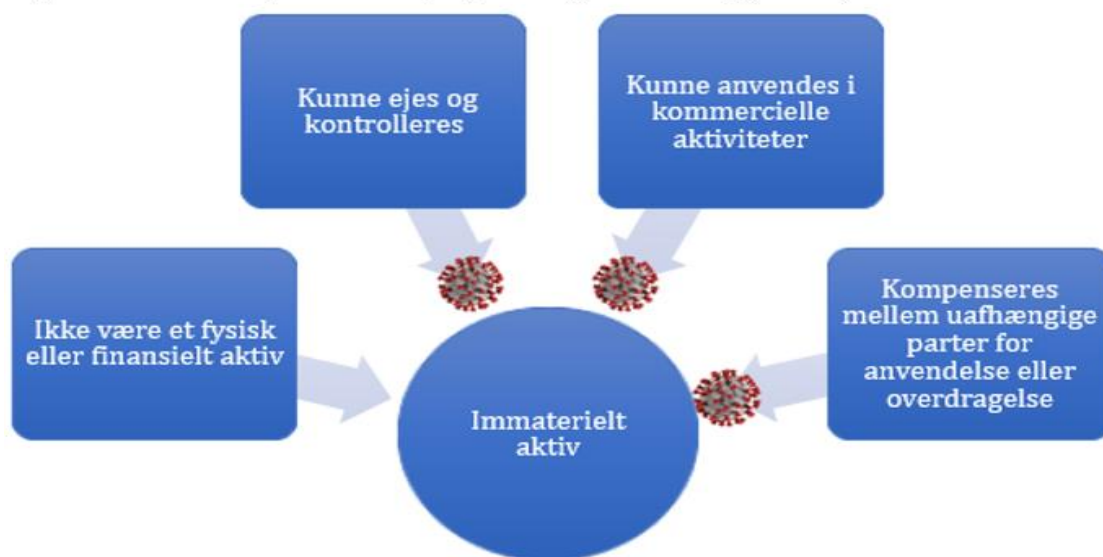
4.1.1 Definition af et immaterielt aktiv

Der stilles fire betingelser, som alle skal være opfyldt, førend *noget* skal anses for værende et immaterielt aktiv. Disse betingelser indeholder krav om, at der er tale om *noget*; der ikke er et fysisk eller finansielt aktiv, der er i stand til at være ejet og kontrolleret, skal kunne anvendes i kommercielle aktiviteter, hvis brugsret eller overførsel, under sammenlignelige forhold, ville have været kompenseret af uafhængige parter.

Ifølge TPG 2017 skal definitionen af et immaterielt aktiv anses for værende bred, hvilket kan resultere i udfordringer ved en fortolkning af definitionen. TPG 2017 lægger vægt på, at der ved en for snæver og ved en for bred definitionsfortolkning af et immaterielt aktiv, kan opstå udfordringer for koncernselskaberne.⁶⁰ Det er derfor meget vigtigt, at de danske moderselskaber foretager en korrekt definition af immaterielle aktiver. COVID-19 pandemien kan påvirke betingelserne således, at der kan opstå tvivl om, hvorvidt et immaterielt aktivt overhoved falder ind under TPG's definition.

Nedenstående figur viser, at COVID-19 påvirker tre af de fire betingelser, hvorfor restriktioner og virusbekæmpelse påvirker de immaterielle aktiver.

Figur nr. 9: COVID-19 påvirker tre af de fire betingelser der er afgørende for et immaterielt aktiv



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2017, kapitel 6.6

⁶⁰ TPG 2017 Kap. 6.5

COVID-19 kan udfordre den korrekte udnyttelse af definitionen, idet at COVID-19 restriktioner kan påvirke, hvorvidt noget kan ejes eller kontrolleres, anvendes kommercielt, og om uafhængige parter ville have kompenseret for det. Tre ud af fire betingelser kan derfor være påvirket af COVID-19. Som eksempel kan bekæmpelsen af COVID-19-virussen blandt mink nævnes, hvor alle mink i Danmark skulle aflives. COVID-19 har påvirket immaterielle aktiver, der er knyttet til driften og salget af minkpelse således, at der ikke længere er noget der kan *ejes eller kontrolleres*, ikke længere kan *anvendes kommercielt*, og *uafhængige parter* ville ikke have *kompenseret bruget/overførslen*. De immaterielle aktiver, der var knyttet til opdræt og salg af mink, vil derfor ikke længere anses for at være omfattet af TPG's definition af et immaterielt aktiv.

4.1.2 Definition af interne omstruktureringer

Det fremgår af TPG 2017 kapitel 9, at der ikke findes en juridisk eller universalt anerkendt definition af interne omstruktureringer. Kapitlet refererer dog til interne omstruktureringer som værende omstruktureringer, der foregår på tværs af grænser, og som værende omstruktureringer af kommercielle eller finansielle relationer mellem koncernforbundne selskaber, herunder opsigelse eller væsentlige genforhandlinger af eksisterende aftaler.⁶¹

Der kan være flere årsager til, hvorfor en koncern ønsker at foretage en intern omstrukturering. Dette kan blandt andet være omstrukturering med henblik på at centralisere immaterielle aktiver, risici, eller funktioner i et principalselskab. OECD har i TPG 2017 kapitel 9, oplistet nogle eksempler på interne omstruktureringer, hvoraf det fremgår, at OECD anser interne omstruktureringer for at omfatte overførsel af både aktiver og funktioner.

⁶¹ TPG 2017, kap. 9.1

Disse eksempler fremgår af nedenstående figur:

Figur nr. 10: Eksempler på interne omstruktureringer



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2017, kapitel 9.2

Udfaldet og formålet med en intern omstrukturering vil typisk være en ændring i koncernens resultatfordeling således, at et indkomstpotentiale overføres til andre selskaber i koncernen.⁶²

Det centrale for en intern omstrukturering er, at den foretages på armslængdevilkår. Det er derfor vigtigt at fastlægge de kommercielle eller finansielle relationer mellem koncernselskaberne, hvoraf følgende forhold er vigtige at fastlægge:

- En nøjagtig afgrænsning af transaktionerne, hvilket omfatter den interne omstrukturering samt funktioner, aktiver og risici, før og efter omstruktureringen.
- Forretningsmæssige årsager til- og de forventede fordele med omstruktureringen, herunder synergierens rolle.
- Andre realistiske alternativer⁶³

⁶² TPG 2017, kap. 9.6

⁶³ TPG 2017 kap. 9.14

Moderselskaberne er underlagt dokumentationspligt, hvorfor det er vigtigt at de har afdækket ovenstående forhold, således at de kan dokumentere den interne omstrukturering. Dette kan være en udfordring under COVID-19, blandt andet fordi en omstrukturering kan ende med et andet udfald end forventet.

COVID-19 har haft en stor indflydelse på mange selskabers økonomiske indtjening. Det kan derfor være en fordel for mange koncernselskaber at foretage interne omstruktureringer. Årsagen til omstruktureringen kan eksempelvis være som i ovenstående eksempel, hvor en koncern ønsker at begrænse sit økonomiske tab som følge af COVID-19, ved at flytte funktioner, aktiver og risici til et selskab i et land, der er mindre påvirket af COVID-19.

4.2 Moderselskabernes særlige TP-udfordringer ved DEMPE-funktionerne

Når armslængdeprisen for en kontrolleret transaktion, der omfatter immaterielle aktiver, skal fastlægges, er der nogle vigtige overvejelser moderselskabet skal foretage. TPG 2017 vægter den faktiske adfærd frem for den foreliggende interne aftale, hvorfor der skal ske en identifikation af; det immaterielle aktiv, hvilket selskab i koncernen der har juridisk ejerskab og hvilken FAR-profil koncernselskaberne har. Derudover skal der fastlægges, hvilke koncernselskaber der udfører de faktiske funktioner i relation til; udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse, hvilket udgør en fastlæggelse af DEMPE-funktionerne. Identificeringen er afgørende for, hvilke af selskaberne i koncernen, der er berettiget til en del af det afkast, der opstår ved udnyttelse af det immaterielle aktiv, og hvilket selskab, der skal bære de omkostninger og investeringer, der udspringer af det immaterielle aktivs DEMPE-funktioner.⁶⁴

COVID-19 pandemien kan have medført, at den faktiske adfærd ikke stemmer overens med den interne aftale. Den faktiske adfærd kan også have medført ændringer i strukturen og FAR-profilen således, at det selskab der før var berettiget til et afkast og skulle bære tab, som fx den juridiske ejer, ikke længere har denne berettigelse/forpligtelse som følge af COVID-19 påvirkninger.

⁶⁴ TPG 2017 Kap. 6.32 og 6.35

Der er forskel på, hvornår en juridisk ejer er berettiget til en del af et immaterielt aktivs udnyttelse. Der, hvor det kun er den juridiske ejer af det immaterielle aktiv der; udfører og kontrollerer DEMPE-funktionerne, bruger aktiver og påtager sig risici i denne relation, er det den juridiske ejer, altså principalen, der er berettiget til det fulde afkast. Såfremt der er én eller flere af koncernselskaberne, udover den juridiske ejer, der; udfører funktioner, bruger aktiver, eller påtager sig risici relateret til det immaterielle aktivs DEMPE-funktioner, skal disse selskabers bidrag kompenseres af principalen. En juridisk ejer, der ikke udfører relevante funktioner vedrørende det immaterielle aktivs DEMPE-funktioner, er ikke berettiget til en del af overskuddet. De immaterielle aktiver har dermed stor betydning for en koncerns resultatfordeling.⁶⁵

En ændring af et immaterielt aktivs DEMPE-funktioner vil derfor, afhængigt af ændringens størrelse, også ændre koncernens resultatfordeling. COVID-19 kan derfor let påvirke DEMPE-funktionerne gennem ændringer i resultatfordelingen.

For hver DEMPE-funktion skal der vurderes, hvilket selskab har kontrollen og risikoen for den pågældende funktion. Koncernselskaber, der udfører DEMPE-funktioner med kontrol, skal modtage en højere compensation end koncernselskaber, der udfører DEMPE-funktioner uden kontrol. Et principalselskab kan derfor godt flytte DEMPE-funktioner uden kontrol til datterselskaber i udlandet, og samtidig bibeholde retten til afkastet. DEMPE-funktionernes betydning afhænger af det immaterielle aktiv og aktiviteten i den pågældende koncern, idet funktionerne bidrager forskelligt til værdiskabelsen af det immaterielle aktiv.⁶⁶

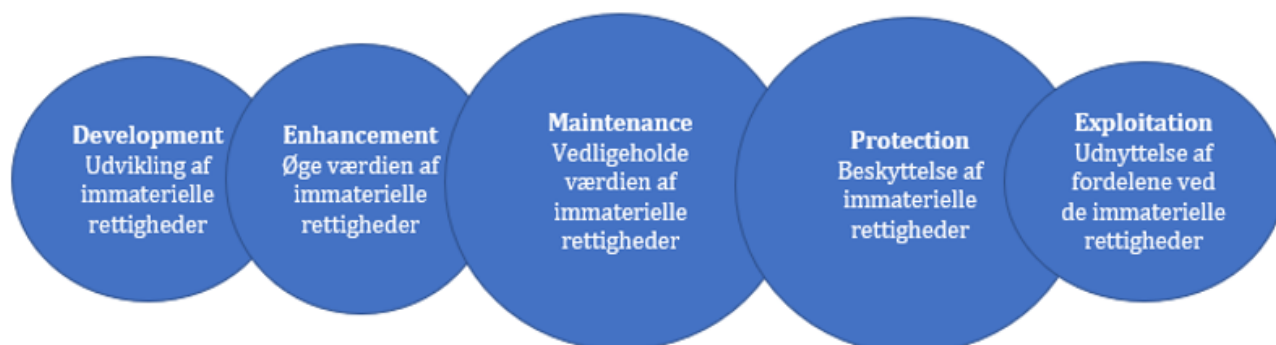
Et eksempel på DEMPE-funktionernes betydning er Coca-Cola koncernen, hvor deres markedsstrategi gør, at deres vigtigste og afgørende DEMPE-funktioner er; beskyttelse og vedligeholdelse.

⁶⁵ TPG 2017 kap. 6.54 og 6.71

⁶⁶ TPG 2017 Kap. 6.48

I nedenstående figur er betydningen af Coca-Colas immaterielle aktivs enkelte DEMPE-funktioner illustreret, hvor størrelsen på den enkelte DEMPE-funktion viser funktionens vigtighed og dermed også bidrag til værdiskabelsen af det immaterielle aktiv.

Figur nr. 11: Illustration af Coca-Colas DEMPE-funktioner



Kilde: Selvkonstrueret illustration af Coca-Colas DEMPE-funktioner med udgangspunkt i TPG 2017 kap. 6

Coca-Cola har haft et omsætningsfald på 11% for regnskabsåret 2020, hvor deres produktkategori, sodavand, har haft et fald på 4% i løbet af 2020. Omsætningsfaldet er primært en følge af COVID-19 pandemien, der specielt har lagt pres på deres salg i Vesteuropa, som hovedsageligt skyldes lukning af butikker og restauranter.⁶⁷ Nedlukningen ville som udgangspunkt kunne skade Coca-Colas immaterielle rettigheders værdi i Vesteuropa, fordi salg til butikker og restauranter er meget begrænset, så længe disse er nødsaget til at holde lukket. Coca-Cola er dog overbeviste om, at den vesteuropæiske efterspørgsel på deres produkter vender tilbage, så snart butikker og restauranter genåbner, hvorfor de forventer, at deres immaterielle rettigheder næppe vil falde meget i værdi.

Nedlukninger som følge af COVID-19 kan medføre, at low-risk kontraktudviklingselskaber ikke længere har mulighed for at udvikle, eller (i en periode) ikke har adgang til de samme faciliteter som normalt, men hvor aflønningen ikke tilsvarende er stoppet. Det kan påvirke den immaterielle rettigheds værdi negativt, idet der ingen værditilførsel er i en periode, samtidig med at funktionen stadig aflønnes. Denne udfordring kan principalselskabet blandt andet løse ved at foretage en intern omstrukturering af DEMPE-funktionen til et andet selskab, beliggende

⁶⁷ Berlingske, Coca-Cola tjener færre penge på mindre salg af sodavand, Udgivet 10. februar 21

i et andet land, der ikke er ramt af strenge restriktioner, således at der ikke længere er et tab i forbindelse med udførsel af DEMPE-funktioner uden kontrol.

Et principalselskab med kontrol over DEMPE-funktioner, som udføres i andre koncernselskaber, kan være påvirket af COVID-19 restriktioner således, at de i en periode ikke har mulighed for at udføre kontrollen som sædvanlig, fx gennem fysiske møder og kontrol hos de enkelte selskaber. Det er ikke et krav, at principalen skal udføre fysisk kontrol for at have kontrol over DEMPE-funktioner, hvorfor det er tilstrækkeligt, at principalen fører kontrol gennem videomøder, mail og skriftlige rapporter. Principalen kan dog være nødsaget til at lade low-risk selskabet beslutte mere, hvilket selskabet tilsvarende skal aflønnes for. Dette er acceptabelt, hvis ændringen af indtjeningen kan holdes indenfor indtjeningsintervallet, som er vist i nedenstående figur. I indtjeningsintervallet er udgangspunktet, at en indtjening er på armslængde, hvis den er i medianen af intervallet, medmindre det er mere passende, at den ligger mellem 25% og 75% kvartilerne. Der er derfor ikke noget til hinder for, at principalen lader et low-risk selskab bestemme lidt mere i COVID-19 perioden, så længe aflønningen ligger indenfor intervallet.

Figur nr. 12: Ill. af indtjeningsinterval før og efter COVID-19 påvirkninger af ansvarsfordelingen



Kilde: Selvkonstrueret på baggrund af TNMM metodens armslængdeinterval

Et principalselskabs overdragelse af funktioner og risici, hvor armslængdeindtjeningen ikke kan holdes inden for indtjeningsintervallet, kan medføre, at principalselskabet er nødsaget til at overdrage fx kontrol over en immateriel rettighed til et low-risk selskab. Når principalselskabet, som er et dansk moderselskab, overdrager kontrol til et low-risk selskab, beliggende i fx Tyskland, kan denne overdragelse eventuelt udløse exitbeskatning.⁶⁸

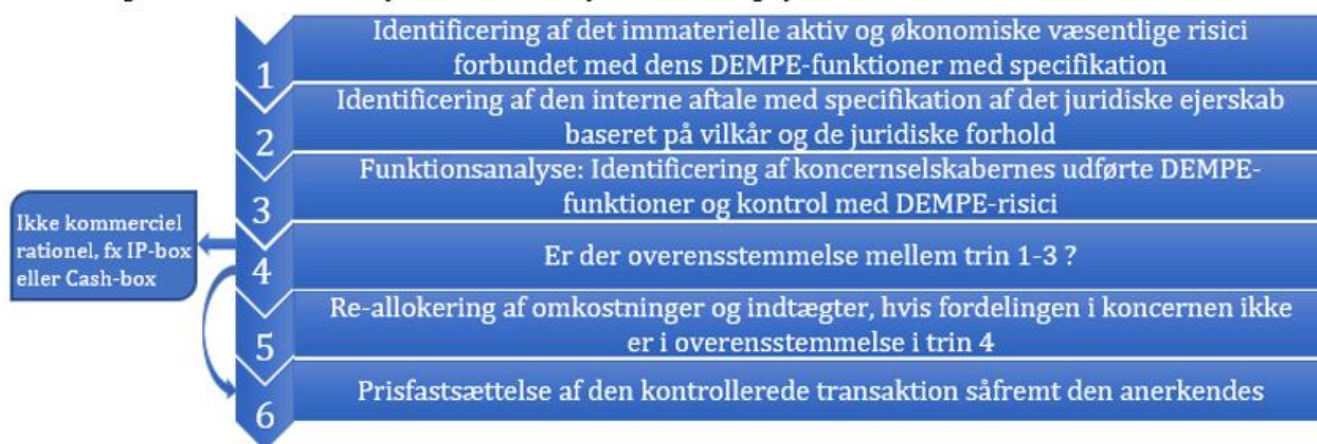
⁶⁸ DJV C.D.11.6.1

4.2.2 Immaterielle aktivers 6 trins risikoanalyse

Når DEMPE-funktionerne er fastlagt, skal der foretages en 6 trins risikoanalyse, således at funktionernes betydning kommer til udtryk.⁶⁹ Risikoanalysen har til formål at undersøge, hvilke koncernselskaber, der i henhold til DEMPE-funktionerne, bidrager til en værdiskabelse af de immaterielle aktiver. Formålet med analysen er derfor at fastlægge, hvilke koncernselskaber der skal modtage kompensation for deres bidrag.

Essensen af risikoanalysens trin fremgår af TPG kapitel 1 og af TPG kapitel 6. Risikoanalysen er i hovedtræk den samme, hvorfor de enkelte trin, og COVID-19 påvirkningerne som er analyseret i specialets kapitel 3, ikke genanalyseres i dette afsnit. Kapitel 6 i TPG er med til at præcisere, at de vigtige aktiver er de immaterielle aktiver, og de vigtige funktioner er DEMPE-funktionerne, hvorfor der skal udarbejdes en selvstændigrisikoanalyse med fokus på immaterielle aktiver for at prisfastsætte immaterielle aktivers transaktioner korrekt. Nedenstående figur indeholder 6 trins risikoanalysen for immaterielle aktiver.

Figur nr. 13: Illustration af 6 trins risikoanalyse til vurdering af transaktioner med immaterielle aktiver



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2017 kapitel 6.34

Udførelsen af 6 trins risikoanalysen kan foregå på én af tre mulige måder: Den første mulighed er, at transaktionen ikke er kommercielt rationel, altså at den er et tomt selskab, såsom; IP-Box og Cash-Box, og derfor ikke anerkendes af skattemyndighederne. I dette tilfælde stopper analysen i trin 4, idet at en kommercielt irrationel transaktion, ikke vil kunne prisfastsættes på armslængdepriser. Den anden mulighed er, at der ikke er overensstemmelse mellem den

⁶⁹ TPG 2017 kap. 6.48

interne aftale og koncernselskabernes faktiske udførte DEMPE-funktioner og påtaget risiko, hvorfor der i trin 5 skal ske en reallokering af risikoindtægter og omkostninger, og efterfølgende prisfastsættes i trin 6. Den tredje mulighed er, at der er overensstemmelse mellem den interne aftale og koncernselskabernes faktisk udførte DEMPE-funktioner, hvorfor trin 5 kan tilsidesættes og moderselskabet kan gå direkte videre til at prisfastsætte transaktionen i trin 6. I en principal struktur er det i trin 6, at en principal aflønner low-risk selskaber, hvorefter det resterende overskud/underskud vil gå til principalen.

I henhold til risikoanalysens trin 1, kan COVID-19 have påvirket således, at det kan være sværere at identificere de immaterielle aktiver, idet at koncernselskaberne kan risikere, at et aktiv ikke længere falder ind under TPG 2017's definition af et immaterielt aktiv. Der kan derudover opstå COVID-19 relaterede udfordringer i forhold til risikoanalysens trin 3, hvor koncernselskabernes udførte funktioner (FAR-profil) er blevet ændret.

I trin 4 skal det vurderes, om der er overensstemmelse mellem det identificerede immaterielle aktiv med dertilhørende risici forbundet med DEMPE-funktioner og koncernselskabernes faktisk adfærd. Der skal derudover vurderes, om det koncernselskab, der har påtaget sig de økonomiske væsentlige risici, også kontrollerer risikoen, og har den finansielle kapacitet til at bære risici relateret til DEMPE-funktionerne. Den interne aftale og de faktisk udførte funktioner kan have rykket sig længere fra hinanden som følge af COVID-19, fx hvis en principal giver low-risk datterselskabet mere ansvar, fordi principalen ikke har mulighed for at agere som før COVID-19, men hvor ansvaret og aflønningen heraf ikke kan holdes indenfor indtjeningsintervallet. Det betyder, at den interne aftale ikke stemmer overens med den faktiske adfærd, og konsekvensen heraf vil derfor være en reallokering af omkostninger og indtægter i trin 5. COVID-19 kan dermed have en betydning for resultatet af et koncernselskabs 6 trins risikoanalyse af immaterielle aktiver.

COVID-19 har påvirket moderselskabernes gennemførelse af 6 trins risikoanalysen, i og med at de skal tage forbehold for diverse omstændigheder, såsom ændrede markedsforhold, hvilket eksempelvis kan påvirke selskabernes produktefterspørgsel, og derved ændre værdien af de pågældende immaterielle aktiver. COVID-19 har derudover påvirket, hvorvidt koncerninterne kontrakter er i overensstemmelse med den faktiske adfærd, hvorfor det især er vigtigt for

moderselskaberne at følge op på, om de indgåede aftaler stemmer overens med koncernselskabernes faktisk udførte DEMPE-funktioner og påtagne risiko.

COVID-19 vejledningen omtaler ikke COVID-19 udfordringer, som moderselskaberne kan have som følge af COVID-19 pandemien. Der er derfor brug for, at OECD udarbejder en yderligere vejledning, hvor der er fokus på COVID-19 udfordringer med immaterielle aktiver.

4.3 Moderselskabernes særlige TP-udfordringer ved værdiansættelse af immaterielle aktiver

Det kan være udfordrende at værdiansætte immaterielle aktiver efter armslængdeprincippet af den årsag, at de pågældende immaterielle aktiver ofte har unikke egenskaber, der gør, at overskud og fremtidige fordele kan være meget forskellige for immaterielle aktiver.

De unikke egenskaber gør det svært for koncernselskaberne at finde sammenlignelige uafhængige transaktioner.⁷⁰ Det er især udfordrende for moderselskaberne at værdiansætte immaterielle aktiver under pandemien, idet COVID-19 kan have påvirket koncernselskabernes indtjeningssevne forskelligt.

COVID-19 har haft en stor indflydelse på nogle immaterielle aktivers værdi, idet at nogle er steget, andre er faldet som følge af pandemien. I de tilfælde, hvor det immaterielle aktivs værdi er faldet, kan det give en koncern med en decentraliseret struktur mulighed for at udføre en intern omstrukturering således, at koncernen fremadrettet får en centraliseret principalstruktur.

Pandemien påvirker blandt andet efterspørgslen på flere produkter og services, hvorfor værdien af nogle immaterielle aktiver kan være faldet. Faldet i det immaterielle aktivs værdi kan også være en fordel for nogle koncernselskaber, idet, at det kan blive billigere og mere attraktivt for koncernerne at centralisere kontrollen og styringen af funktioner i den pågældende koncern. Det kan eksempelvis være en koncern, der har patent på særlige ørepropper, som er beregnede til brug under festivaler. Patentet på ørepropperne giver under normale omstændigheder en økonomisk gevinst, men grundet COVID-19, og mange aflyste festivaler, er efterspørgslen faldet drastisk, hvorfor den immaterielle rettighed, på ubestemt

⁷⁰ TPG 2017 kap. 6.108

tid, er tabsgivende. Under COVID-19 er der også flere andre selskaber, der har opfundet lignende ørepropper, hvorfor koncernen ikke ved om salget kommer til at stige igen, når der åbnes op for festivaler. Datterselskabet, der er den juridiske ejer af det immaterielle aktiv, vælger derfor at flytte aktiviteten og kontrollen over den immaterielle aktiv til moderselskabet, således at datterselskabet ikke længere skal dække tabet i forbindelse med det immaterielle aktiv. Dette kan datterselskabet gøre billigt, idet at det immaterielle aktiv ikke længere har den samme værdi, som inden COVID-19 indtraf. Det kan derfor være økonomiske fordele ved at foretage centraliseringer under COVID-19.

COVID-19 påvirkningerne kan dermed bidrage positivt, idet de kan medføre en lavere værdi, hvilket gør det billigere for koncernselskaberne at flytte aktiver mellem forskellige selskaber og på tværs af landegrænser. Det skal dog bemærkes, at det kan blive en udfordring for moderselskaberne at værdiansætte de immaterielle aktiver, og overfor skattemyndighederne at dokumentere deres begrundelse for de lavere værdiansættelser i 2020 og 2021.

4.3.1 Supplerende forhold, der skal tages i betragtning, når der skal findes sammenlignelig transaktion

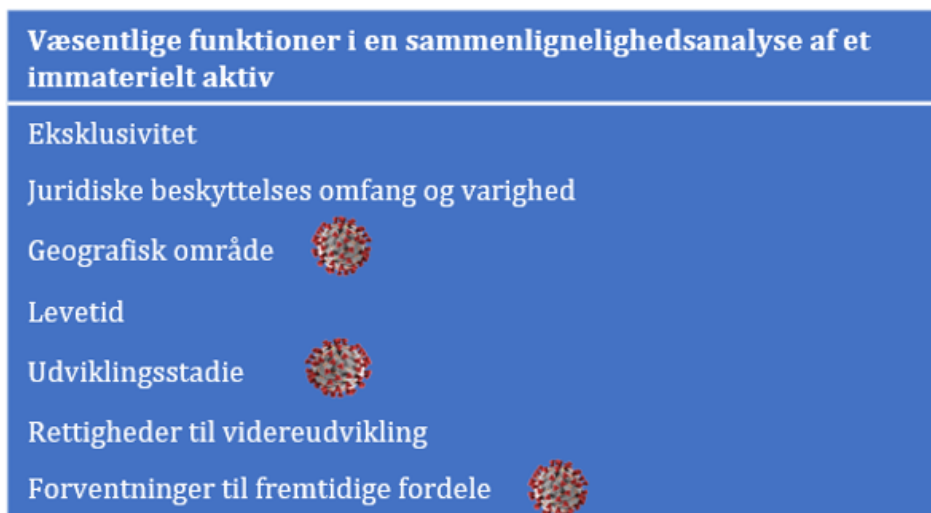
Når koncernselskaberne skal værdiansætte immaterielle aktiver efter armslængdeprincippet, bør de foretage en sammenlignelighedsanalyse, der tager højde for det immaterielle aktivs særlige egenskaber, idet at disse egenskaber kan have en stor indflydelse på aktives værdi.⁷¹ I immaterielle aktiver er der nogle specifikke funktioner, der har stor betydning i en sammenlignelighedsanalyse, der involverer overførsel af immaterielle aktiver eller -rettigheder.⁷²

⁷¹ TPG 2017 Kap. 6.116

⁷² TPG 2017 kap. 6.117 – 6.127

Disse vigtige funktioner er oplistet i nedenstående figur.

Figur nr. 14: En ikke udtømmende liste over væsentlige funktioner i en sammenlignelighedsanalyse



Kilde: Selvkonstrueret figur på baggrund af TPG 2017 kap. 6.117-6.127

COVID-19 kan have betydelige påvirkninger på det immaterielle aktivs særlige egenskaber. De geografiske områder er ramt forskelligt af COVID-19 pandemien, og det er forskelligt, hvilke lokale restriktioner, der er taget i brug, fx delvis nedlukning, hel nedlukning osv. Dette kan påvirke det geografiske område, og hvilke sammenlignelige transaktioner, der er i de forskellige geografiske områder. Som eksempel kan nævnes, at nogle selskaber, grundet lav efterspørgsel som følge af COVID19, kan vælge at undlade at registrere rettigheder til et immaterielt aktiv i bestemte geografiske områder. Selskaberne kan også i stedet vælge at trække deres immaterielle aktiver væk fra de geografiske områder, der generer underskud. Dette har også betydning for hvilke lande et moderselskab bør udelukke fra dets sammenlignelighedsanalyse, idet de er påvirket i forskellige grader.

Moderselskaberne bliver i COVID-19 vejledningen vejledt til at gennemgå de eksisterende sammenlignelige transaktioners egnethed, set i lyset af den påvirkning COVID-19 har haft på de økonomiske forhold, sammenlignet med tidligere år. I nogle tilfælde kan moderselskabet være nødt til at revidere og opdatere søgningskriterierne for sammenlignelige transaktioner. I det tilfælde, hvor den mest relevante sammenlignelighedsfaktor er geografisk, kan det være

nødvendigt for et moderselskab at lempe på nogle af de andre søgekriterier, hvis de sammenlignelige geografiske markeder har været meget negativt påvirket af COVID-19.⁷³

Et immaterielt aktivs udviklingsstadium kan være påvirket af COVID-19 således, at det immaterielle aktiv ikke længere er på det forventede udviklingsstadium. COVID-19 påvirkning på udviklingsstadium kan have den konsekvens, at der grundet forsinkelser i udviklingen, ikke længere er de samme fremtidige fordele ved det immaterielle aktiv som der var inden COVID-19. Dette kan fx være fordi konkurrerende immaterielle aktiver kommer på markedet først. I de tilfælde, hvor der ikke længere er fremtidige fordele, er det ikke muligt at gennemføre en intern omstrukturering, som anerkendes af skattemyndighederne, da uafhængige parter ikke ville købe et immaterielt aktiv uden fremtidige fordele. Et konkret eksempel på et immaterielt aktivs udviklingsstadium er vaccineproducenters udvikling af COVID-19 vacciner. Vaccinens udviklingsstadium har en stor betydning for selve værdien og de fremtidige fordele ved vaccinen. En færdigudviklet vaccine har, alt andet lige, en højere værdi end en vaccine, der er under udviklingsfasen, idet at vaccinens fulde potentiale og effektivitet først kendes, når den er færdigudviklet.

Hvis et koncernselskab, der producerer vacciner, er beliggende i et land med særlige restriktioner, kan der forekomme forsinkelser i koncernselskabernes tidsplan. Disse forsinkelser kan blandt andet være manglende adgang til nødvendige udviklingsfaciliteter, såsom laboratorier og manglende mulighed for at foretage testforsøg. Forsinkelser i tidsplanen kan også opstå som følge af forsinkelser i levering af materiale, der skal bruges til at producere vaccinen, manglende arbejdskraft grundet COVID-19 relateret sygdom blandt medarbejdere m.v. Forsinkelser i tidsplanen for en vaccines udviklingsstadium kan medføre, at det immaterielle aktivs forventede værdi- og indtjening falder, fordi andre vaccineproducenter har færdigudviklet en COVID-19 vaccine først. Udover forsinkelse i tidsplanen er der også andre faktorer, der kan påvirke vaccinens værdi under udviklingen samt den færdigudviklede vaccine. Disse faktorer er blandt andet; lav effektivitet af vaccinen, alvorlige bivirkninger, COVID-19 pandemiens varighed og efterspørgslen på COVID-19 vacciner.

⁷³ COVID-19 vejledningen, punkt 31-32

COVID-19 vejledningen vejleder ikke omkring problemstillinger vedrørende immaterielle aktiver, og kommer derfor ikke med løsninger på moderselskabernes udfordringer ved at finde sammenlignelige transaktioner, der omfatter immaterielle aktiver. COVID-19 vejledningen nævner dog indledningsvist, at koncernselskaberne med fordel kan bruge offentlig tilgængelige oplysninger som supplement til deres sammenlignelighedsanalyse, og bør argumentere for deres værdiansættelse ved inddragelse af relevante supplerende COVID-19 oplysninger.⁷⁴

4.3.2 DCF-modellen

Såfremt der er tale om unikke immaterielle aktiver, hvor der ikke findes sammenlignelige transaktioner, kan koncernselskaberne vælge at anvende en værdiansættelsesmodel til fastlæggelse af en armslængdepris.⁷⁵ Ved valg af værdiansættelsesmodel af det immaterielle aktiv, vælger koncernselskaberne ofte at anvende DCF-modellen, som er en likviditetsbaseret nutidsværdismodel, der transformerer det fremtidig forventede regnskabsmæssige overskud til fremtidig forventet frit cash flow (FCF). Derefter kapitaliseres FCF med kapitaliseringsfaktoren WACC, og tilbagediskonteres efterfølgende til nutidsværdien. DCF-modellen er meget følsom og anvendelsen af modellen kræver mange og omfattende informationer, så som; vækstrater, diskonteringsfaktor, det immaterielle aktivs levetid m.v. Det er derfor meget vigtigt for en korrekt værdiansættelse, at de angivne informationer er korrekte og kendte.⁷⁶

Koncernselskaberne kan, under COVID-19, være meget udfordret, når de værdiansætter immaterielle aktiver efter DCF-modellen. Årsagen hertil er, at de oplysninger, der anvendes i DCF-modellen, er meget følsomme og let påvirkelige, hvorfor de let påvirkes af forhold som fx COVID-19. Et eksempel på oplysninger, der er påvirket af COVID-19, er risikopræmien, som er en faktor der indgår i WACC'en, og anvendes derfor i DCF-modellen.

COVID-19 har skabt usikkerhed i mange selskabers fremtidig indtjeningsevne, hvilket er kommet til udtryk i store kurssvingninger i aktiemarkedet. Dette kan blandt andet ses på det danske C25 indeks. Indekset forholder sig almindeligvis stabilt og er uden store kurssvingninger, men efter at regeringen meddelte en nedlukning af landet den 11. marts 2020,

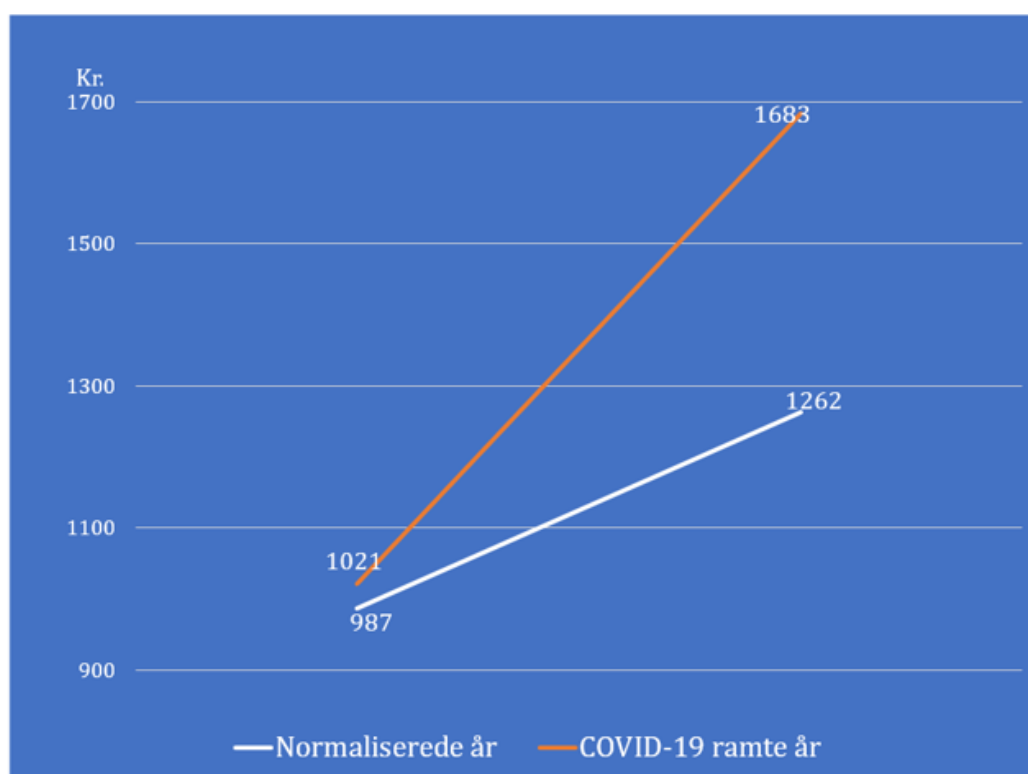
⁷⁴ COVID-19 vejledningen, punkt 11

⁷⁵ TPG 2017 Kap. 6.153

⁷⁶ TPG 2017 Kap. 6.157 og 6.158

skete der et drastisk fald i kursen på C25 indekset. Kursfaldet viste sig dog at være midlertidigt, og efter nogle måneder var kursen igen ved udgangspunktet inden faldet, og begyndte derefter at stige støt. Nedenstående figur illustrerer de almindelige kurssvingninger, der er i C25 indekset (i en periode over 3 år), sammenholdt med de kurssvingninger, der har været i 2020.

Figur nr. 15: Illustration og sammenligning af normaliserede års- og COVID-19 ramte års kurssvingninger



Kilde: Selvkonstrueret oplysninger om kurssvingninger i C25 fra Nordnet

Prisniveauet på C25 indekset har i en periode på 3 år, fra 30. december 2017 frem til 30. december 2019, ligget mellem 987 og 1262 kr., hvorimod prisniveauet på indekset fra den 30. december 2019 frem til 30. december 2020, har ligget mellem 1021 og 1683, hvilket er et udtryk for, at COVID-19 har medført væsentlige kurssvingninger i aktiemarkedet.

Kurssvingningerne er blandt andet et udtryk for, at investorernes krævede afkast stiger, når kursen falder og modsat, hvilket direkte påvirker risikopræmien.⁷⁷ Det vil sige, at et kursfald og en kursstigning henholdsvis forhøjer eller reducerer risikopræmien, hvilket påvirker det immaterielle aktivs værdiansættelse. Et kursfald resulterer derfor i en lavere værdiansættelse,

⁷⁷Nationalbanken, Risikopræmien på aktier, Udgivet 2003

hvorimod en kursstigning medfører en højere værdiansættelse af det immaterielle aktiv. Et immaterielt aktiv, der er værdiansat ved et kursfald, kan derfor have en væsentlig lavere værdi end et immaterielt aktiv, der er værdiansat efter en kursstigning. Kurssvingninger grundet COVID-19 udgør derfor en udfordring for moderselskabernes værdiansættelse ved anvendelse af DCF-modellen.

COVID-19-vejledningen vejleder ikke omkring konkrete udfordringer ved immaterielle aktiver. Der findes derfor ikke tilstrækkelig vejledning for, hvordan moderselskaberne skal løse de udfordringer, der opstår, når der ikke findes sammenlignelige referencetransaktioner, og de er nødsaget til at værdiansætte efter en værdiansættelsesmodel.

4.4 COVID-19 påvirkninger på Hard-to-value intangibles

Det kan være udfordrende for koncernselskaber at værdisætte immaterielle aktiver. Årsagen til udfordringen er blandt andet, at det ikke altid kan forudses, hvilke forhold der kan påvirke den fremtidige værdi, og dermed hvilke forhold der skal tages højde for i værdiansættelsen. Med OECD's BEPS-action point 8, blev begrebet Hard-to-value intangibles (HTVI) indført og blev specificeret i TPG kapitel 6 samt i en vejledning om HTVI.⁷⁸

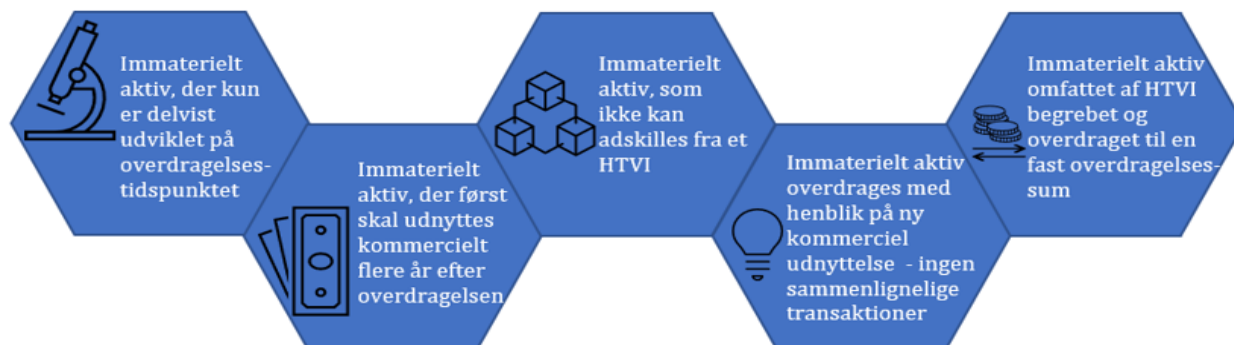
I TPG kapitel 6 er HTVI beskrevet med en efterfølgende vejledning om håndteringen af disse. Hard-to-value intangibles begrebet dækker over immaterielle aktiver, hvor der på transaktionstidspunktet; ikke findes sammenlignelige transaktioner, og hvor det forventede fremtidige afkast fra det immaterielle aktiv, eller forudsætningerne for værdiansættelsen af det immaterielle aktiv, er meget usikker på transaktionstidspunktet.⁷⁹

⁷⁸ OECD, Guidance for Tax Administrations on the application of the approach to Hard-to-value intangibles, BEPS Actions 8

⁷⁹ TPG 2017 kap. 6.189

I nedenstående figur er det illustreret hvad HTVI-begrebet dækker over.

Figur nr. 16: Eksempler på Immaterielle aktiver, som falder ind under begrebet HTVI



Kilde: Selvkonstrueret illustration med udgangspunkt i TPG 2016, kapitel 6.190

Fælles for HTVI er, at salget ikke er startet endnu, hvilket betyder, at der ikke foreligger markedsdata, og at afkastet eller forudsætningerne for værdiansættelsen af immaterielle aktiver er meget usikkert på transaktionstidspunktet. Hvis salget er startet, falder det immaterielle aktiv ikke længere under begrebet HTVI, fordi der foreligger markedsdata og usikkerheden er ikke længere stor.

Koncernselskabernes værdiansættelse beror typisk på intern viden, som kun koncernselskaberne har til rådighed, og er derfor ikke viden som skattemyndighederne har kendskab til. Dette er en udfordring for skattemyndighederne, når de skal vurdere værdien af det immaterielle aktiv. De er derfor afhængige af de informationer som koncernselskabet udleverer, hvorfor der opstår en asymmetri blandt informationer, der er tilgængelige for koncernselskaberne og skattemyndighederne.⁸⁰

Til løsning af asymmetrien giver TPG skattemyndighederne adgang til, i tilfælde, hvor det er besværligt for skattemyndigheder at vurderer transaktionen af det immaterielle aktiv, at benytte *ex post* resultater ved vurdering af armslængde i koncernselskabets værdiansættelse. Dette betyder, at koncernselskaberne skal dokumentere, at deres forventning stemmer overens med deres faktiske viden på transaktionstidspunktet. Enhver afvigelse fra deres forventninger, skal grundigt dokumenteres, og koncernselskaberne skal kunne dokumentere, at enhver

⁸⁰ TPG 2017 kap. 6.186

afvigelse skyldes forhold, der ikke var kendte, eller forhold, de ikke kunne forudse på transaktionstidspunktet.⁸¹

COVID-19 har påvirket mange moder- og datterselskaber. Afvigelser fra den aftalte værdiansættelse på transaktionstidspunktet og den faktiske udvikling kan i 2020-21 være påvirket af COVID-19 pandemien. Hvorvidt COVID-19 pandemien skal anses som værende en uforudset hændelse på transaktionstidspunktet, har stor betydning for, om en *ex ante* værdiansættelse har taget tilstrækkelig højde for relevante forhold, der har kunnet påvirke værdien af det immaterielle aktiv.

COVID-19 vejledningen indleder med, at COVID-19 pandemien har haft store påvirkninger, og har haft hidtil usete forstyrrelser på den globale økonomi.⁸² Det udledes derfor, at OECD anser COVID-19 pandemien som værende en uforudset hændelse. Dette gør, at transaktioner angående HTVI, der er indgået før COVID-19 pandemiens start, godt kan anses for værende på armslængdevilkår, selvom *ex ante* værdien afviger fra *ex post* værdien af det immaterielle aktiv, hvilket resulterer i, at transaktionen ikke skal prisjusteres. COVID-19 kan have forøget forskellen mellem *ex ante* og *ex post* værdien af det immaterielle aktiv igennem den usikkerhed og de uforudsete hændelser, COVID-19 har medført. Dette gør, at det er endnu vigtigere for selskaberne at have deres dokumentation for *ex ante* værdien i orden, for at undgå, at skattemyndighederne får mulighed for at prisjustere til *ex post* værdien.

Den usikkerhed som COVID-19 pandemien har medført, kan påvirke koncerners immaterielle aktiver på en sådan måde, at de immaterielle aktiver får en højere grad af usikkerhed. Dette betyder, at de ramte immaterielle aktiver, forudsat at salget ikke er startet endnu, kan falde ind under HVTI begrebet, fordi der ikke længere findes sammenlignelige transaktioner, og fordi det forventede afkast er usikkert på transaktionstidspunktet. Det er et stort problem for moderselskaberne, idet vurderingsgrundlaget ikke er det samme, og der kan ske justeringer, hvis der på transaktionstidspunktet ikke er taget højde for kendte relevante forhold, der kunne have betydning for den fremtidige værdi af det immaterielle aktiv. COVID-19 vejledningen indeholder ikke en vejledning omkring, hvordan moderselskaberne og skattemyndighederne

⁸¹ TPG 2017 kap. 6.191-192

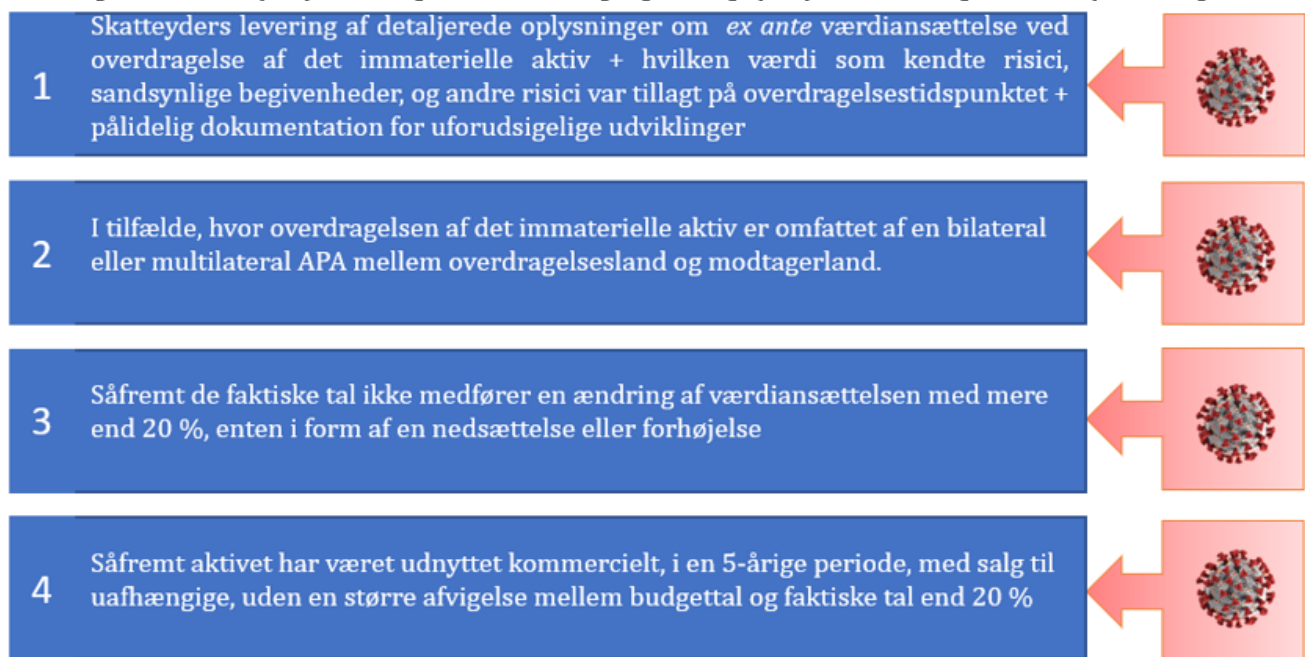
⁸² COVID-19 vejledningen, punkt 1-8

skal håndtere problemstillingen, hvor et immaterielt aktiv, der på grund af COVID-19 pandemiens medførte usikkerhed falder ind under HTVI begrebet. OECD bør derfor udarbejde en supplerende vejledning, der fastlægger, hvordan skattemyndighederne bør håndtere sådan en situation. Alternativt bør skattemyndighederne udarbejde et styresignal, hvor de fastslår, hvornår et immaterielt aktiv, under COVID-19, er omfattet af HTVI begrebet.

Konsekvensen af, at et immaterielt aktiv, der på grund af COVID-19 falder ind under HTVI-begrebet er, at en intern omstrukturering af aktivet er endnu sværere at værdiansætte, og at skattemyndighederne kan benytte *ex post* resultatet, til at vurdere om værdiansættelsen er på armslængdevilkår og -priser.

Det er dog ikke i alle tilfælde, at skattemyndighederne kan benytte *ex post* resultatet ved HTVI. Undtagelser hertil er illustreret i nedenstående figur:

Figur nr. 17: Ill. af de fire undtagelser i SKATs adgang til brug af *ex post* resultat og COVID-19 påvirkninger



Kilde: Selvkonstrueret illustration af de fire undtagelsessituationer med udgangspunkt i TPG 2017 kapitel 6.193

COVID-19 kan påvirke, om et HTVI er omfattet af undtagelsen eller ej. COVID-19 kan have påvirket undtagelse 1 på den måde, at skatteyderen enten ikke har fået afleveret oplysningerne i rette tid, eller at skatteyderen ikke har medregnet COVID-19 risici på et tidspunkt, hvor COVID-19 pandemien var kendt. Angående undtagelse 2, kan COVID-19 have påvirket APA'erne

således, at der ikke foreligger en APA mere. Undtagelse 3 og 4 kan være påvirket således, at ændringen af værdiansættelsen er mere end 20% fra *ex ante* til *ex post*.

COVID-19 vejledningen vejleder ikke moderselskaberne i de udfordringer, COVID-19 kan have medført HTVI og immaterielle aktiver, der under COVID-19 falder ind under HTVI-begrebet og dermed SKAT's mulighed for at benytte *ex post* resultat ved vurdering af armslængde. SKAT bør i denne forbindelse udtrykke i et Styresignal, om fx 20% grænsen i undtagelse 3 og 4, om der tages hensyn til COVID-19 påvirkede ændringer, der medfører en ændring på mere end 20%, således at *ex post* resultatet ikke benyttes alligevel.

4.5 Delkonklusion

COVID-19 pandemien har påvirket mange koncerners immaterielle aktiver, og kan have medført betydelige ændringer i koncerners resultatfordeling. COVID-19's afledte restriktioner, nedlukninger m.v., kan resultere i udfordringer vedrørende de immaterielle aktivers DEMPE-funktioner. Disse udfordringer kan blandt andet bestå i, at moderselskaberne, grundet COVID-19, ikke modtager det forventede afkast, hvorfor værdien på det immaterielle aktiv kan være forringet. Værdiforringelsen kan være en fordel for de koncernselskaber, der ønsker at centralisere deres immaterielle aktiver, idet de dermed kan gennemføre en billigere omstrukturering. Andre årsager, til at koncernselskaber under COVID-19 med fordel kan foretage interne omstruktureringer indeholdende immaterielle aktiver, er blandt andet for at centralisere styringen af koncernen, og for at begrænse negative effekter afledt af COVID-19.

Tilsvarende opstår der COVID-19 relaterede udfordringer, når moderselskaberne skal foretage en 6 trins risikoanalyse for immaterielle aktiver, idet, at COVID-19 kan påvirke de koncerninterne kontrakter, hvorfor moderselskaberne skal være opmærksomme på, at deres interne kontrakter stemmer overens med deres faktiske adfærd. Såfremt de ikke stemmer overens, kan det medføre ændringer i koncernens struktur og FAR-profil, hvilket kan resultere i ændringer i koncernens resultatfordeling.

Moderselskaberne kan også opleve udfordringer ved at finde sammenlignelige transaktioner, under COVID-19. Findes der ikke sammenlignelige transaktioner, er DCF-modellen den mest anvendte værdiansættelsesmodel. Anvendelsen af denne model kan resultere i udfordringer for moderselskaberne, idet, at modellen er meget følsom og let påvirkelig. COVID-19

vejledningen kommer ikke med en konkret vejledning til, hvordan moderselskaberne skal håndtere de påvirkelige DCF-faktorer, hvorfor OECD bør komme med en supplerende vejledning til, hvordan moderselskaberne skal håndtere disse udfordringer under COVID-19.

Ved værdiansættelse af HTVI skal der tages hensyn til risici, der kan have indflydelse på det immaterielle aktivs fremtidige værdi. COVID-19 pandemien anses for værende en uforudset hændelse, der har medført stor usikkerhed, hvilket kan resultere i, at det er svært at finde sammenlignelige transaktioner, hvorfor der forventes at være flere unikke immaterielle aktiver, der vil falde ind under HTVI begrebet. Dette har betydning for skattemyndighedernes mulighed for at benytte *ex post* resultater. COVID-19 vejledningen indeholder ikke nogen løsning på denne udfordring, hvorfor der bør udarbejdes en supplerende vejledning, der klarlægger, hvornår skattemyndighederne bør anse et immaterielt aktiv, som følge af COVID-19, for værende så usikkert, at det bør falde ind under HTVI begrebet. Alternativt kan skattemyndighederne udarbejde et styresignal, hvor de klarlægger forholdet.

TPG 2017 i samspil med COVID-19 vejledningen, anses ikke for værende tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring COVID-19 relaterede udfordringer med immaterielle aktiver, der overføres i en intern omstrukturering, idet at COVID-19 vejledningen ikke indeholder en direkte vejledning omkring immaterielle aktiver. OECD bør derfor udarbejde en supplerende COVID-19 vejledning, der behandler COVID-19 relaterede udfordringer med immaterielle aktiver, og immaterielle aktiver, der overføres i interne omstruktureringer.

5. F&C Speakers – Selvkonstrueret virksomhedscase

Formålet med kapitlet er at anvende viden fra specialets teoretiske kapitler i en fiktiv udarbejdet virksomhedscase. Virksomhedscasen illustrerer nogle af de COVID-19 påvirkninger, der kan give danske moderselskaber særlige TP-udfordringer ved overdragelse af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner i en intern omstrukturering.

5.1 F&C Speakers koncernen i årene før COVID-19

Det danske moderselskab Festival & Concert Speakers A/S (herefter benævnt F&C Speakers A/S) blev stiftet i 2014. Koncernen har kalenderåret (1/1 – 31/12) som regnskabsperiode. Det danske selskab har fokus på at udvikle, producere og sælge store kvalitets højtalere samt tilhørende lydudstyr, til brug på musikfestivaler og spillesteder i Vesteuropa.

F&C Speakers er et velkendt mærke i musikbranchen, hvor de er kendt for deres kvalitetshøjtalere til festival og koncert brug. De er en af de største aktører på markedet, og langt de fleste store og kendte musikfestivaler og koncerter anvender deres højtalere. F&C Speakers' salg består af B2B, hvor de primært sælger til virksomheder, der udlejer højtalere til store arrangementer. Derudover sælger de også direkte til enkelte store festivaler.

F&C Speakers har et meget velkendt logo, som er placeret stort og tydeligt på alle deres højtalere. Der er derfor mange musikfestival- og koncert gæster, der har kendskab til deres produkter. F&C Speakers logo er illustreret i nedenstående figur:

Figur nr. 18: F&C Speakers koncernens logo med slogan



Kilde: Selvkonstrueret logo og slogan

F&C Speakers logo er placeret synligt på alle deres højtalere. Deres mest kendte højtalere er illustreret i nedenstående figur:

Figur nr. 19: F&C Speakers mest solgte højtalere



Kilde: Selvkonstrueret efter lånt foto af: Quora og Mixtape PS, med tilføjelse af logo

F&C Speakers koncernen består af det danske moderselskab F&C Speakers A/S, som er 100% ejer af det tyske salgsselskab F&C Speakers Sales GmbH og produktionsselskaberne F&C Speakers Production UAB, som er placeret i Litauen, og F&C Speakers Production Ltd, som er placeret i UK.

Det danske selskab F&C Speakers A/S varetog indtil 31. december 2015 hele koncernens salg. Den 1. januar 2016 blev det tyske selskab F&C Speakers Sales GmbH stiftet, hvorefter salget af B2B højtalere blev flyttet til det tyske datterselskab. F&C Speakers A/S begyndte i 2015 at producere højtalere gennem det 100% ejede produktionsselskab i UK, F&C Speakers Production Ltd og 100% ejede produktionsselskab i Litauen, F&C Speakers Production UAB.

5.2 De faktiske forhold i F&C Speakers koncernen

5.2.1 Økonomiske omstændigheder i årene til og med 2020

Musik er i dag lettere tilgængelig end nogensinde før, og tilbydes både gennem gratis- og betalings tjenester. På trods af tilgængeligheden, er antallet af festivaldeltagere i Vesteuropa steget de seneste mange år, og 26% af den voksne befolkning i UK deltog fra maj 2018 til maj 2019 i musikfestivaler.⁸³ Interessen for musikfestivaler ses også i Danmark, hvor antallet af festivaldeltagere steg fra 830.000 personer i 2018 til 920.000 personer i 2019, hvilket svarer til en stigning på 11%. Inden pandemien indtraf, var der forventet, at tallet ville stige til over 1. mio. deltagere i 2020.⁸⁴

F&C Speakers koncernen har i årene før COVID-19 været en af de største udbydere af festival- og koncert højtalere til B2B blandt lydbranchen i Vesteuropa. Festival og koncertmarkedet havde en omsætning på 6. mia. kr. i 2016, og har i perioden 2016-2019, haft en stabil vækst på 23% i omsætning.⁸⁵ Det er derfor meget attraktivt at være på markedet, da der er store indtjeningspotentialer, og væksten har haft en positiv påvirkning på F&C Speakers overskud i denne periode.

Europas livebranche har under COVID-19 mistet 90% af deres omsætning i 2020, som følge af aflyste festivaler og koncerter.⁸⁶

⁸³ Gallowglass, Why Festivals are More Popular than Ever, udgivet 21. februar 2020

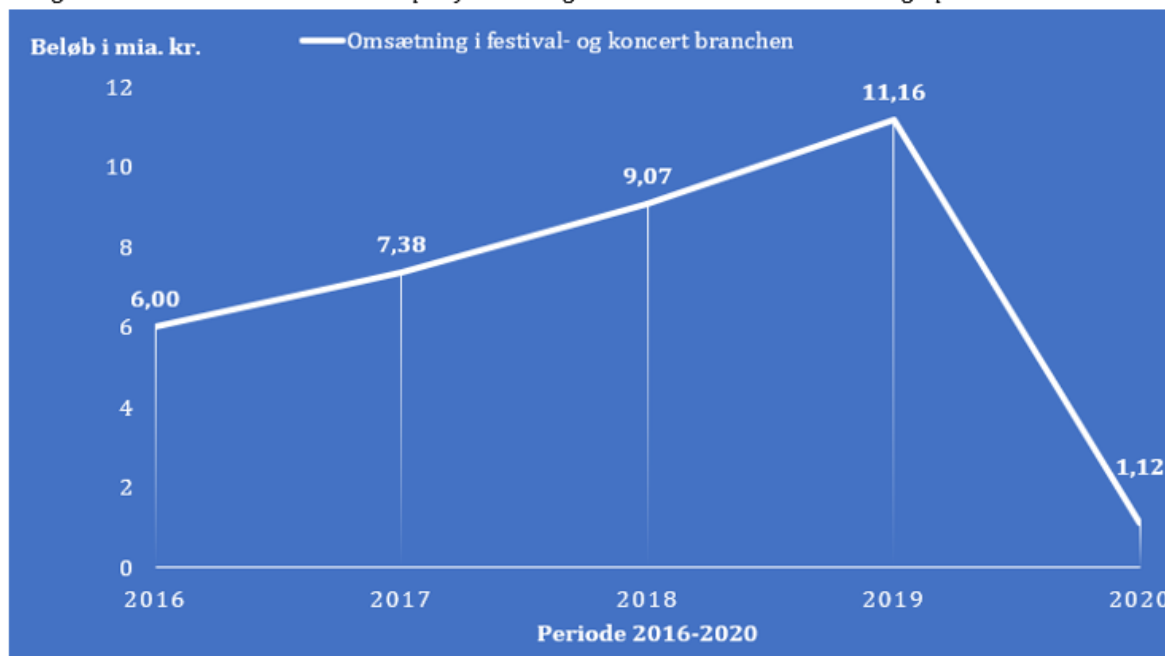
⁸⁴ Danmarks statistik, Over 900.000 danskere deltog i musikfestivaler i foråret og sommeren 2019, Udgivet 4. juni 20

⁸⁵ Berlinske, Danskerne myldrer til koncerter og festivaler, og det skaber vækst i musikbranchen, Udgivet 17. sep. 18 og DanskLive, Livemusik 2018, Udgivet 2019

⁸⁶ DanskLive, Europas livebranche har mistet 90 % af sin omsætning under COVID-19, Udgivet 28. jan. 21

I nedenstående graf illustreres festival- og koncert branchens omsætning i perioden 2016-2020.

Figur nr. 20: Illustration over Europas festival- og koncert branchens omsætning i perioden 2016-2020



Kilde: Selvkonstrueret efter statistik fra Berlingske.dk og Dansklive.dk

De aflyste festivaler og koncerter har medført, at der i 2020 ikke længere har været efterspørgsel på festivals højtalere på B2B markedet. F&C Speakers koncernen, har som følge heraf, oplevet aflyste leverancer, og har tabt omkring 95% af deres omsætning.

5.2.2 Forretningsstrategi før COVID-19, samt ændringer i markedsforholdene i 2020

Koncernen sælger, i årene før COVID-19, udelukkende til B2B markedet. Det tyske salgsselskab udfører den operationelle del af salget, som styres af den danske principal, og principalselskabet har kompetente ansatte til at styre og træffe beslutninger omkring salget. Salgsselskabet varetager det almindelige salg, men principalselskabet deltager ved de strategisk vigtige opgaver.

F&C Speakers kunder har mulighed for at se og teste højtalere i koncernens showroom i Tyskland. Derudover har F&C Speakers A/S indgået aftale med to større festivaler, om at kunderne har mulighed for at overvære en koncert, og høre højtalere i aktion.

F&C Speakers markedsfører sig bl.a. ved at deltage i store lydkonferencer, og via kørende sælgere fra Tyskland. Derudover markedsfører de sig gennem deres velkendte og synlige logo på højttalerne, som mange potentielle kunder stifter kendskab til på festivaler og koncerter.

F&C Speakers koncernens forretningsstrategi er at sælge høj kvalitets højttalere til attraktive priser, hvilket har resulteret i, at de er en af de største aktører på B2B markedet.

COVID-19 pandemien har medført mange forskellige restriktioner i Vesteuropa, hvor nogle brancher og lande er hårdere ramt end andre. I det meste af verden blev der indført restriktioner såsom; karantæne, lukkede samfundsaktiviteter og forsamlingsforbud. Forsamlingsforbuddet ramte festivalkalenderen 2020 hårdt, idet alle festivaler og koncerter blev aflyst. Det stod allerede klart for festival- og koncertbranchen i marts 2020, at store dele af festivalskalenderne 2020 ville blive aflyst. F&C Speakers havde derfor allerede i marts 2020 overvejet, hvilke realistiske alternativer F&C Speakers koncernen havde for fremtiden. COVID-19 pandemien var en uforudset hændelse, og det var derfor uklart, hvor længe den begrænsede virksomhedsaktivitet ville vare. F&C Speakers koncernen kom derfor frem til to realistiske muligheder; at lukke virksomhedsaktiviteten eller begynde at sælge til B2C.

F&C Speakers fandt ud af, at almindelige forbrugere har de seneste år fået større fokus på lyd kvalitet og er villige til at betale mere for bedre kvalitet og flere praktiske funktioner såsom Bluetooth og trådløs tilkobling.⁸⁷

Der er mange udbydere af mindre Bluetooth højttalere, der er beregnet til hjemmebrug, men der er få udbydere af større højttalere, der både indeholder Bluetooth og andre trådløse tilkoblings funktioner. Det er få aktører der har set indtjeningspotentialt og imødekommer efterspørgslen på større trådløse højttalere til mindre arrangementer. En af de få aktører på B2C markedet i Vesteuropa, er Soundboks A/S, der har stor succes med salget af højttalere med trådløse tilkoblings funktioner.

På baggrund af ovenstående, valgte F&C Speakers Koncernen den 15. marts 2020, at starte udviklingen af Backpack Party Box (BP-Box), der kan bruges til private fester samt mindre arrangementer med op til 60 deltagere. BP-Box var færdigudviklet og klar til salg den 1. maj

⁸⁷ Berlingske, Danskerne er vilde med dyre "øreboffer", Udgivet 2. september 17

2020. I forbindelse med salgets start den 1. maj 2020, var der reklamefremstød gennem bl.a. sociale medier og musiktjenester. Logoet på BP-Box har samme velkendte orange farve og skrifttype som F&C Speakers' logo og slogan. Mange tidligere festivalgæster har i forvejen et godt kendskab til F&C Speakers' højtalere og kvalitet, og derfor besluttede F&C Speakers A/S, at alt B2C salg skulle foregå online. F&C Speakers A/S varetager selv salget til B2C markedet.

I 2020 har F&C Speakers solgt 20.000 BP-Box á 5.000 kr. pr. stk. og har dermed haft en omsætning på 100 mio. kr. i 2020.

5.2.3 Realydelsens egenskaber

F&C Speakers koncernen har siden 2014 produceret og solgt store kvalitets højtalere, beregnet til festival og koncert brug. Koncernen producerer højtalere i tre forskellige størrelser, hvor deres mest solgte højtaler er beregnet til koncerter med op til 100.000 gæster. Koncernen har udviklet en særlig teknologi, der gør at deres højtalere er særligt velegnede til store koncerter. Derudover er højtalerne komprimeret, uden at ændre på kvaliteten. Højtalernes design er derfor simpelt og diskret, hvilket giver publikum den optimale scenografiske oplevelse.

Det nyeste produkt, BP-Box, indeholder den samme teknologi som de hidtidige festivals højtalere. Derudover er BP-Box let at transportere, og kan transporteres som en rygsæk og bæres af kun én person. BP-Box har diverse trådløse tilkoblings funktioner, såsom online styring og Bluetooth. Derudover er den batteridreven, kan spille op til 35 timer på ét batteri og er vandtæt. BP-Box er illustreret med logo og slogan i nedenstående figur:

Figur nr. 21: F&C Koncernens nyeste højtaler, BP-Box til B2C markedet

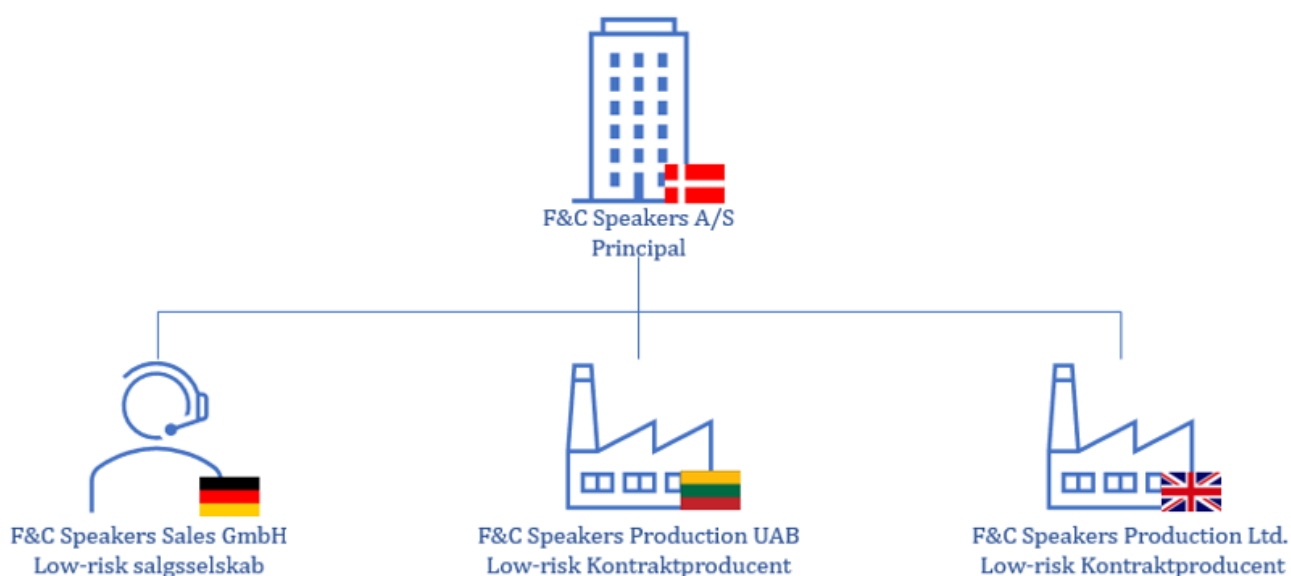


Kilde: Selvkonstrueret efter Foto lånt af Soundboks.com med tilføjelse af F&C Speakers' logo

5.3 6 trins risikoanalyse af F&C Speakers i 2020 som er COVID-19 påvirket

F&C Speakers koncernen består af principalselskabet, F&C Speakers A/S, to rutine produktionsselskaber, F&C Speakers Production UAB og F&C Speakers Production Ltd., og et rutinesalgsselskab, F&C Speakers Sales GmbH. Nedenfor er F&C Speakers' koncernstruktur i 2020, illustreret:

Figur nr. 22: F&C Speakers koncernstruktur i 2020



Kilde: Selvkonstrueret koncernstruktur

6 trins risikoanalysen og COVID-19 påvirkninger i 2020 analyseres for F&C Speakers koncernens anvendte immaterielle aktiver. Niveaue for aflønning af low-risk selskaber analyseres i 6 trins analysen, herunder hvorvidt tab og/eller COVID-19 ekstraordinære omkostninger skal være i den danske principal eller i low-risk selskaberne. Risikoanalysen gælder for indkomståret 2020, hvilket er perioden 1/1 – 31/12 2020.

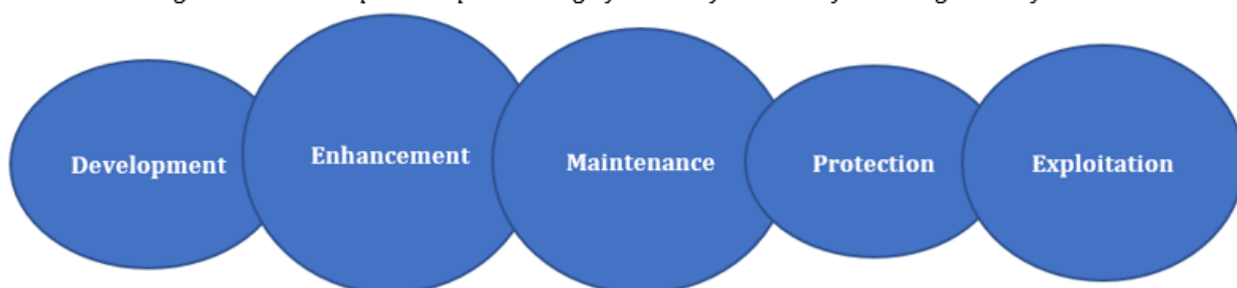
5.3.1 Trin 1: Identificering af det immaterielle aktiv og økonomiske væsentlige risici

F&C Speakers er juridisk ejer af koncernens immaterielle aktiver, herunder: Patent på den særlige teknologi, der anvendes i højttalerne. Varemærkerettigheder over koncernens navn "F&C Speakers" samt logo. Moderselskabet har også hele koncernens Know-how om lyd kvalitet, højttalere, design- og produktion af højttalere. Derudover har moderselskabet koncernens goodwill, som består af højttalernes og koncernens gode omdømme samt R&D af højttalerne.

F&C Speakers A/S er ansvarlig for udvikling af højttalerne og nye produkter. Koncernen prioriterer løbende at forbedre sine produkter, og forsøger at sikre, at deres højttalere altid har den højeste kvalitet, og lever op til kundernes forventninger. Derudover vægter koncernen, at der foretages vedligeholdelse af solgte højttalere, således at disse fortsat lever op til koncernens standard. Det er F&C Speakers A/S der bærer de økonomiske risici, forbundet med udvikling, forbedring og vedligeholdelse af koncernens produkter. Derudover er F&C Speakers A/S' ansvarlig for beskyttelse af de immaterielle aktiver, samt at bære eventuelle omkostninger, der kan opstå, såfremt koncernens patenter krænkes af konkurrenter.

F&C Speakers A/S er også pålagt at bære den primære økonomiske markedsrisici forbundet med udnyttelse af højttalerne. Det er derfor principalselskabet, F&C Speakers A/S, der i normale år (før COVID-19) bærer alle de væsentlige økonomiske risici forbundet med salget af højttalere. Efterspørgslen og salget af højttalere til B2B er reduceret væsentligt i 2020 som følge af COVID-19 virus og -restriktioner, hvorimod efterspørgsel og salget af BP-Box har været stort siden salget startede den 1. maj 2020. F&C Speakers prioritering af DEMPE-funktionerne for deres internationale anerkendte højttalere, fremgår af nedenstående figur.

Figur nr. 23: F&C Speakers' prioritering af DEMPE-funktioner for B2B og B2C højttalere



Kilde: Selvkonstrueret illustration

5.3.2 Trin 2: Identificering af vilkår i den interne aftale

Principalselskabet har indgået interne aftaler med produktionsselskaberne og salgsselskabet, hvori de væsentligste vilkår fremgår, herunder beskrivelse af: Forpligtelser, rettigheder, ansvar, risiko, prisfastsættelse af transaktionerne.

Aftalerne indeholder ikke særlige klausuler, såsom force majeure eller ansvarsfraskrivelse for indirekte tab.

Produktionsselskaberne, F&C Speakers Production UAB og F&C Speakers Production Ltd., har indgået produktionsaftaler med F&C Speakers A/S, hvor F&C Speakers A/S forpligtelser er at udarbejde produktionsplaner og retningslinjer som produktionsselskaberne har forpligtet sig til at følge og overholde. Produktionsselskaberne udfører rutinefunktioner og har kun mindre lokale risici så længe produktionsplanerne, retningslinjerne og kvaliteten som F&C Speakers A/S har fastsat, overholdes. Det fremgår af den interne aftale, at F&C Speakers A/S fastsætter produktionsmetode, materialebrug samt udfører kvalitetskontrol.

Begge produktionsselskaber skal månedligt rapportere til F&C Speakers A/S, hvor eventuelle afvigelser eller komplikationer ved produktionen af højtalere bliver begrundet. F&C Speakers har den primære risiko ved produktionen, kontrol af produktionen, samt bære risiko for eventuelle reklamationer.

I 2020 har F&C Speakers Production Ltd. i UK, af flere omgang været ramt af længere perioder med nedlukninger og produktionsstop som følge af COVID-19 restriktioner. Dette har gjort, at produktionstiden har været forlænget betydeligt. Leveringen af højtalerkomponenterne fra F&C Speakers Production UAB i Litauen har også været forsinket, idet der har været forskellige karantæne- og gennemrejse krav i de forskellige EU-lande. F&C Speakers A/S har overvejet muligheden for F&C Speakers Production Ltd. at påberåbe sig force majeure, således at F&C Speakers Production Ltd., bærer de lokale tab i UK. Der er ingen force majeure klausul i den interne aftale, og F&C Speakers Production, kan derfor ikke påberåbe sig force majeure. Årsagen hertil er, at der efter engelsk ret, udelukkende kan påberåbes en force majeure, såfremt klausulen indgår i aftalen.⁸⁸ Efter TPG 2017 og COVID-19 vejledningen skal kontrollerede transaktioners påberåbte force majeure ikke automatisk anerkendes, idet det først skal vurderes, hvorvidt uafhængige parter ville have genforhandlet vilkår, som ville resultere i lignede udfald. Da ingen uafhængig part i UK vil kunne påberåbe sig force majeure, uden at det indgår i aftalen, kan force majeure ikke påberåbes.

Efter den interne aftale bærer produktionsselskabet kun mindre lokale risici, så længe produktionsplanerne overholdes. Den opnåede omsætning fra BP-Box til B2C er meget mindre end deres normale omsætning, og salget har kun kunnet udnytte kapacitetsniveauet med 43%.

⁸⁸ Squire patton Boggs, Invoking force Majeure due to COVID-19 under English Law, Udgivet 29. april 2020

Principalen bestemmer sig for at genforhandle den interne aftales omkostningsramme med F&C Speakers Production Ltd., hvor produktionsselskabet skal dække op til 40% af de lokale COVID-19 tab og omkostninger, og hvor aflønningen sker på baggrund af den procentvise udnyttelse af kapaciteten. Principalen har argumenteret for genforhandlingen med, at risikoen allerede var en del af produktionsselskabets forpligtelse, og at det blot er præcisering i genforhandlingen.

Salgsselskabet, F&C Speakers Sales GmbH, og F&C Speakers A/S har indgået en intern aftale, hvor salgsselskabet skal udføre rutinesalgsfunktioner for salg af højttalerne til B2B i Vesteuropa. I den interne aftale er der fastlagt, at salgsselskabet køber de færdigproducerede højttalere af F&C Speakers A/S og derefter videresælger højttalerne til kunder i Vesteuropa. Varerne sendes til kunden fra et varelager i Tyskland, som F&C Speakers A/S varetager driften af.

F&C Speakers A/S udarbejder løbende månedlige salgsmål, som F&C Speakers Sales GmbH skal opnå. Salgsselskabet skal løbende rapportere til F&C Speakers A/S, om de pågældende salgsmål er opnået, og begrunde eventuelle afvigelser eller komplikationer ved salget af højttalerne. COVID-19 har medført, at salgsmålene ikke er nået for 2020. Der er desuden en meget lille aktivitet i salgsselskabet. Det har derfor også været nødvendigt at indgå en genforhandlingsaftale mellem principalselskabet og salgsselskabet. I genforhandlingsaftalen er salgsselskabet pålagt at dække 40% af COVID-19 lokale tab og omkostninger, hvilket svarer til den større lokale risiko, salgsselskabet var pålagt i den interne aftale.

5.3.3 Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE-funktioner

Produktionsselskaberne varetager produktionen af højttalerne efter ordre og retningslinjer fra principalselskabet. Komponenterne til højttalerne produceres i F&C Speakers Production UAB, hvorefter disse leveres til F&C Speakers Production Ltd, der producerer teknologien og færdigsamler højttalerne. Salgsselskabet, F&C Speakers Sales GmbH, udfører den operationelle del af salget til B2B, efter retningslinjer fra principalen, hvor principalen styre B2B salget og varetager selv salget til B2C-markedet. Det nye produkt, BP-Box's salg og efterspørgsel har ikke kunnet udnytte mere end 43% af den ledige kapacitet. Af den grund har principalen besluttet at sende 45% af de ansatte hjem på lønkomensation i alle de tre rutine selskaber i 2020, og vil evt. fyre ansatte, såfremt den lave kapacitetsudnyttelse varer længere end til slutningen af 2020.

COVID-19 har realiseret en uventet stor farerisiko, som også har ført til ændringer i de påtagne markeds-, operationelle- og finansielle risici. Farerisikoen og de andre økonomiske væsentlige risici skal evalueres, når koncernselskabernes påtagne risici bestemmes, for at koncernen er sikker på, at den følger TPG 2017 kapitel 1. De risici, der er blevet realiseret som følge af COVID-19 er vigtige at analysere, hvordan de økonomiske væsentlige risici kontrolleres, og hvilket koncernselskab, der har påtaget sig de realiserede risici, og skal bære omkostningerne herfor.

Moderselskabet, F&C Speakers A/S, varetager alle de primære risici, der er forbundet med produktionen og salget af produkterne, herunder fare-, markeds-, operationel-, finansiell- og transaktions risici. F&C Speakers A/S bærer alle de væsentligste risici ved produktion, salg, udvikling, udnyttelse og vedligeholdelse af F&C Speakers højtalere. F&C Speakers A/S har ansvaret for markedsføring, indkøb og den overordnede strategi for F&C Speakers koncernen. F&C Speakers A/S foreskriver også, hvilke rutinefunktioner produktionsselskaberne og salgsselskabet skal udføre. F&C Speakers A/S er juridisk ejer af alle immaterielle aktiver i koncernen, og bærer de økonomiske væsentligste risici ved produktionen, salg af samt ansvaret for beskyttelse af de immaterielle aktiver. F&C Speakers har de vigtige funktioner, anvendte aktiver og risici, og finansiell kapacitet til at bære de risici der er relateret til DEMPE-funktionerne, kontrol, samt styring over DEMPE-funktionerne.

Produktionsselskaberne og salgsselskabet har dog påtaget sig mindre lokale risici, men kun så længe produktionsplanerne overholdes. Principalen har påtaget sig de væsentligste risici, træffer beslutninger over medarbejderne i rutineselskaberne, har markedsrisikoen for salget, hvorfor principalen også har risici for nedgang i salg og følgerne heraf. Af disse grunde er principalen forpligtet til at bære positive såvel som negative resultater, forbundet med markedsrisikoen. Rutine selskaberne kan godt bære mindre omkostninger, men i det det faldne salg og den uudnyttede kapacitet, der udelukkende skyldes udefra kommende begivenheder, er afvigelserne fra produktionsplanen og salgsmålet ikke som følge af rutine selskabernes forhold.

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

Det skal kontrolleres, at der er overensstemmelse mellem de interne aftaler og koncernselskabernes faktiske adfærd. Ved at sammenholde analysen af de interne aftaler og funktionsanalysen, kan det udledes, at koncernselskabernes interne aftaler og den faktiske

adfærd ikke stemmer overens. Der er ikke sammenhæng mellem den aftalte risiko og den faktiske adfærd, idet rutineselskaberne kun bærer mindre lokale risiko, når produktionsplaner, salgsmål retningslinjer overholdes. Rutine selskabernes afvigelser i planerne er som følge af eksterne begivenheder, COVID-19, og det er principalen, der bestemmer over medarbejderne, produktionen, salget osv. Principalen har de primære økonomiske risici, og såfremt COVID-19 påvirkningen havde været positiv, var principalen berettiget til overskuddet. Derudover har rutineselskaberne ikke finansiell kapacitet til at bære 40% af COVID-19 omkostningerne, i det de modtager en lav rutine aflønning.

Uoverensstemmelsen mellem den interne aftale og den faktiske adfærd er ikke et kommercielt irrationelt forhold, idet alle koncernselskaberne har substans, og fordi der er muligt at prisfastsætte transaktionen på armslængde.

Derfor skal der i trin 5 ske en reallokering af risikoomkostninger og efterfølgende prisfastsættes i trin 6.

5.3.5 Trin 5: Re-allokering af omkostninger og indtægter

I Trin 4 blev det konstateret, at der var uoverensstemmelse mellem de interne aftaler og koncernselskabernes faktiske adfærd.

I den interne aftale var det aftalt, at produktionsselskaberne og salgsselskabet kun have mindre lokalt risici, såfremt principalens retningslinjer, produktionsplaner, salgsmål osv. blev overholdt.

I den genforhandlede aftale fremgår det, at produktionsselskabet og salgsselskabet skal dække 40% af COVID-19 relaterede lokale tab og omkostninger.

COVID-19 tab er ekstraordinære, og der kan derfor opstå tvivl om, hvorvidt det alene er principalen, der kan bære eventuelle tab, eller om de kan pålægges low-risk selskaber. Det fremgår af COVID-19 vejledningen, at der beror på en konkret vurdering med udgangspunkt i sammenlignelighedsanalysen, hvorvidt tabet kan pålægges et low-risk selskab. De forhold, der skal lægges vægt på, er low-risk selskabets placering i indtjeningsintervallet i årene før COVID-19. Det taler imod at lade low-risk selskaber bære større COVID-19 tab, hvis low-risk selskaber,

der i tidligere år har haft en lav overskudsgrad og begrænset økonomisk risiko. Lokale risici omfatter fx varelager og varesalg.

Hverken salgsselskabet eller produktionsselskabet varetager varelageret, og kan dermed ikke dække omkostninger. Principalselskabet har de primære økonomiske markedsrisici, og ville være berettiget til et overskud forbundet med en ekstern positiv påvirkning på salget og produktionen. Af denne grund skal 40% af COVID-19 relaterede lokale tab hos rutine selskaberne reallokeres til principalselskabet, således at rutine selskaberne ikke bærer tab for risici, de ikke har påtaget sig.

5.3.6 Trin 6: Prisfastsættelse af transaktionen

F&C Speakers A/S er juridisk ejer af alle de væsentligste immaterielle aktiver og varetager de væsentligste værdiskabende funktioner i koncernen. Derudover har F&C Speakers A/S beslutningstagerfunktionerne og den finansielle kapacitet til at bære økonomisk risiko for DEMPE-funktionerne. F&C Speakers A/S fastlægger retningslinjer, produktionsplaner og salgsmål for produktionsselskaberne og salgsselskabet, der løbende afrapporterer om aktiviteten. F&C Speakers A/S er principalselskabet, og skal derfor modtage residualindtjeningen efter en rutinemæssig aflønning af F&C Speakers Production UAB, F&C Speakers Production Ltd., og F&C Speakers Sales GmbH.

F&C Speakers Production UAB, F&C Speakers Production Ltd., og F&C Speakers Sales GmbH, aflønnes normalt som følgende:

F&C Speakers Production UAB skal aflønnes efter TNMM Net Cost plus, hvor benchmark analysen fra 2016-2019 viser et indtjeningsinterval mellem 3% og 7% og en median på 5%. F&C Speakers A/S aflønner efter medianen på 5%. F&C Speakers Production Ltd., skal aflønnes efter TNMM Net Cost Plus, hvor benchmark analysen fra 2016-2019 viser et indtjeningsinterval mellem 4% og 8% og en median på 6%. For begge produktionsselskaber foretages der hvert år en year-end-adjustment for at sikre, at mark up procenten er på henholdsvis 5% og 6%. Produktionsselskabernes aflønning er den samme under COVID-19, og principalselskabet kan godt betale en year-end-adjustment i 2020, der svarer til den laveste kvartil på henholdsvis 3% og 4%, således at risikoen reduceres i low-risk produktionsselskaberne, samtidig med at aflønningen kan indeholdes i indtjeningsintervallet.

F&C Speakers Sales GmbH skal aflønnes efter TNMM EBIT, som baseres på indtjening af salget. Benchmark analysen for 2016-2019 viser en nettoavance i intervallet mellem 1% og 5%. F&C Speakers A/S aflønner efter medianen på 3%. Principalselskabet har ligeledes skulle betale en year-end-adjustment for 2020, for at reducere salgsselskabets risiko. I nedenstående skema, er illustreret salgsselskabets budgetterede tal og faktiske tal for 2020, og hvilke year-end-adjustment principalen har betalt.

Figur nr. 24: Skema over year-end-adjustment for F&C Speakers sales GmbH under COVID-19 i 2020

Year-end-adjustment af low-risk salgsselskab 1/1-31-12 2020	Budgetterede tal i 2020	Faktiske tal i 2020
Lokal salgsomsætning	100	15
Omkostninger i salgsselskabet	97	17
Normale år – EBIT på 3%	3	-2
Hjælpepakker i Tyskland		+2
EBIT efter lokale hjælpepakker		0
Year-end-adjustment i 2020		1

Kilde: Selvkonstrueret

5.4 Intern omstrukturering af F&C Speakers koncernen i 2021 og COVID-19 påvirkninger

5.4.1 COVID-19 påvirkninger af F&C Speakers koncernen i 2021

F&C Speakers koncernen har oplevet et markant fald i efterspørgsel på B2B højtalere i 2020. Koncernen forventer dog, at efterspørgslen vil stige til mindst samme niveau som før COVID-19, så snart der genåbnes for festivaler og koncerter. Koncernen har i løbet af 2020 gennem omsætningsfald, restriktioner, mange nedlukninger og genåbninger en forventning om, at pandemien vil vare længe endnu, hvorfor det er meget uvist, hvornår en total genåbning kommer til at ske. De forventer derfor ikke, at efterspørgslen af B2B højtalere stiger i 2021. F&C Speakers koncernen vil i mellemtiden benytte tiden, til at foretage nogle længe overvejet interne omstruktureringer, således at koncernen er klar, når Vesteuropa genåbner for festivaler og koncerter.

5.4.2 Omstrukturering af koncernens danske principal den 1. januar 2021

Ledelsen i det danske principalselskab, F&C Speakers A/S, har længe villet være placeret mere centralt på deres helt store B2B marked. I Vesteuropa er mange af de store festivaler beliggende i UK, Tyskland, Belgien og Spanien.

COVID-19 restriktioner har medført, at F&C Speakers koncernen har tabt 95% af sin normale omsætning på B2B højtalere. Ledelsen vurderer, at værdien af koncernens immaterielle aktiver for B2B højtalerne er lavere end normalt som følge heraf, hvilket gør, at det vil være billigere at gennemføre en intern omstrukturering under COVID-19 end efter.

F&C Speakers koncernen forventer ikke, at omsætning fra B2B-markedet vender tilbage i 2021, men er forberedt, hvis omsætningen mod forventning skulle stige. På overdragelsestidspunktet den 1/1 2021 er forsamlingsforbuddet i Danmark på max 5 personer. Koncernen har dog en klar forventning om, at restriktionerne sommeren 2021 vil være lempet som følge af, at store dele af befolkningen i Vesteuropa er vaccineret, således at det er sundhedsmæssigt forsvarligt at holde private fester og mindre arrangementer. Derfor er der en forventet stigning i salget af BP-Box'en i Vesteuropa i 2021

Af disse grunde har ledelsen besluttet, at der skal ske en intern omstrukturering af den danske principal. Den koncerninterne omstrukturering er planlagt i det nye indkomstår, den 1. januar 2021. I omstruktureringen overføres alle immaterielle aktiver, heriblandt BP-Box, kontrollen og risikoen ved DEMPE-funktionerne og den strategiske styring til F&C Speakers Sales GmbH. Den 1. januar 2021 ændrer F&C Speakers Sales GmbH navn til F&C Speakers GmbH.

Herefter reduceres F&C Speakers A/S til et low-risk service provider, der udelukkende har fokus på R&D af nye højtalere og teknologi. F&C Speakers R&D A/S skal afrapportere månedligt til principalen og uddybe eventuelle forsinkelser i udviklingen. Samtidig ændres navnet til F&C Speakers R&D A/S. Efter omstruktureringen er F&C Speakers GmbH i Tyskland den nye principal.

I den koncerninterne omstrukturering bliver der flyttet værdifulde immaterielle aktiver, nøglemedarbejdere og Know-how i relation til salg fra Danmark til Tyskland. Der overføres også væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol til F&C Speakers GmbH, der nu er

principalen og skal kontrollere og styre produktionen hos F&C Speakers Production UAB og R&D funktionen hos F&C Speakers R&D A/S.

Der foretages ikke væsentlige ændring af F&C Speakers Production UAB, men de skal fremadrettet afrapportere til F&C Speakers GmbH.

F&C Speakers GmbH dækker omkostningerne, der er forbundet med den interne omstrukturering af det danske moderselskab, og kompenserer for den koncerninterne ændring.

5.4.3 Omstrukturering af koncernens kontraktproducenter den 1. januar 2021

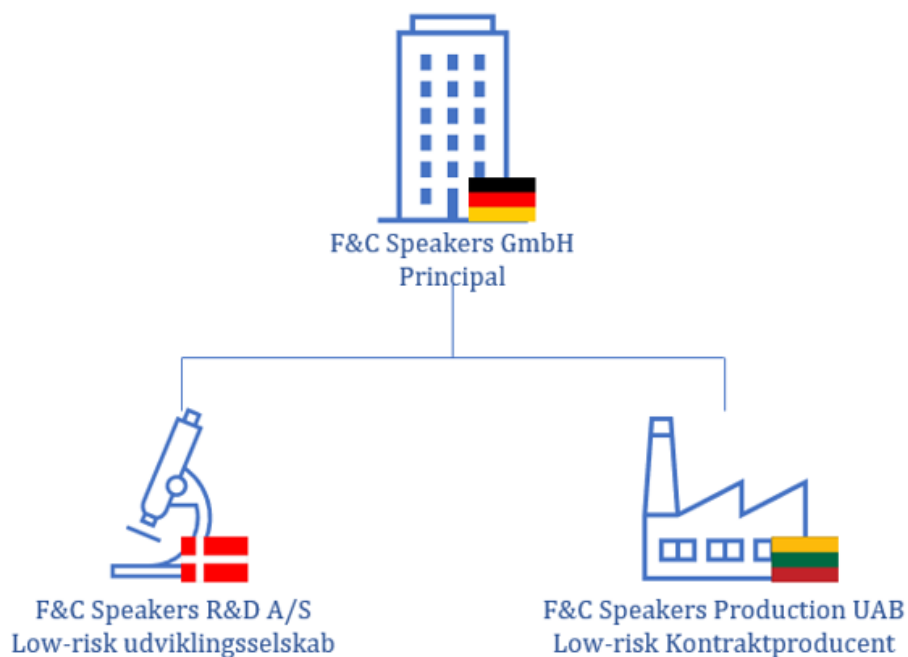
Principalen, F&C Speakers GmbH, vælger den 1. januar 2021 at lukke F&C Speakers Production Ltd. i UK og flytte al aktivitet til F&C Production UAB i Litauen. Principalen gerne reducerer tabet og omkostningerne til nedlukninger, produktionsstop og forsinkelse i distributionsledet som COVID-19 restriktioner har medført. Produktionen i Litauen er generelt billigere end i UK, og derfor er det F&C Speakers Production UAB i Litauen der skal udvide produktionen fra kun produktion af komponenter, til også at producere teknologien og færdig producere højttalerne. Al produktion af højttalerne er dermed samlet ét sted, hvorefter højttalernes færdigproduktion ikke er afhængig af delproduktion og leverance fra andre lande.

Principalen dækker omkostningerne, der er forbundet med flytningen af produktionen til Litauen og skal kompensere produktionsselskabet i UK for lukning og flytning af aktivitet.

5.4.4 F&C Speakers koncernstruktur efter de interne omstruktureringer den 1. januar 2021

Efter den interne omstrukturering, ved flytning af principalen til Tyskland og flytning af al produktionsaktivitet til produktionsselskabet i Litauen og lukning af produktionsselskabet i UK, er koncernstrukturen ændret til som vist i nedenstående figur:

Figur nr. 25: Illustration af F&C Speakers koncernen efter de 2 omstruktureringer den 1. januar 2021



Kilde: Selvkonstrueret koncernstruktur

Nedenfor er en oversigt over hvilke transaktioner og handlinger der er udført i de interne omstruktureringer den 1. januar 2021:

Figur nr. 26: Resultatet af de interne omstruktureringer den 1. jan. 2021

F&C Speakers GmbH	F&C Speakers R&D A/S
• Alle salgsaktiviteterne samles i det tyske selskab • Får væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol over immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne • Lukker og flytter aktiviteten fra F&C Speakers Production Ltd. til F&C Speakers Production UAB • Indtræder i produktionsaftalen med F&C Speakers Production UAB og skal fremover fastsætte retningslinjer og produktionsmål • Skal fremover fastsætte retningslinjer for F&C Speakers R&D A/S • F&C Speakers Sales GmbH ændre navn til F&C Speakers GmbH	• Overførsel af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner med kontrol fra F&C Speakers A/S til F&C Speakers GmbH • Overførsel af ledelsen og salgsnøglemedarbejdere fra F&C Speakers A/S til F&C Speakers GmbH • Det danske selskab reduceres til et low-risk rutineselskab med R&D funktioner • F&C Speakers A/S ændre navn til F&C Speakers R&D A/S
F&C Speakers Production UAB	F&C Speakers Production Ltd
• Overtager produktion af teknologien og færdigproduktionen af højtalere • Forbliver low-risk produktionsselskab • F&C Speakers GmbH indtræder i produktionsaftalen fra F&C Speakers A/S og fremover skal der rapporteres til F&C Speakers GmbH	• Flytter al aktivitet til produktionsselskab i Litauen • Selskabet lukkes

Kilde: Selvkonstrueret oversigt

5.4.5 Aflønning af de kontrollerede transaktioner efter omstruktureringerne den 1. januar 2021

Den interne omstrukturering indebærer overførsler af immaterielle aktiver, væsentlige funktioner, risici og kontrol, hvilket medfører ændringer i koncernens resultatfordeling. Der er derfor behov for at justere koncernselskabernes aflønninger. Fastlæggelsen af de nye aflønninger skal være på armslængdevilkår, hvorfor koncernen skal tage udgangspunkt i hvordan sammenlignelige uafhængige parter ville have aflønnet transaktionen under COVID-19.

5.4.6.1 Aflønning af F&C Speakers R&D A/S efter omstruktureringen i 2021

F&C Speakers R&D A/S, er efter omstruktureringen et rutineudviklingsselskab uden større kontrol, der udvikler efter retningslinjer fra det tyske principalselskab. Det har ikke været muligt for den tyske principal at foretage en benchmarkanalyse, hvor markedsdata for 2020 er omfattet. Derfor er principalen nødsaget til at anvende markedsdata fra normaliserede år. Principalen har vurderet, at aflønning skal ske efter en TNMM Net cost plus, hvor en benchmarkanalyse fra 2016-2019, gav et indtjeningsinterval på 5% og 9%. F&C Speakers R&D A/S, bliver fra 1. januar 2021, aflønnet med en armslængdeindtjening på 6%. Det er dog ikke muligt at foretage en year-end-adjustment med markedsdata fra 2020, idet disse data ikke er tilgængelige før selvangivelsesfristen for 2021, som er den 30/06 2022. De danske skattemyndigheder har ikke tilladt, at selvangivelsen kan ændres efter selvangivelsesfristen, som COVID-19 vejledningen ellers opfordrer til.

Den tyske principal vil derfor efterfølgende justere aflønningen, når der foreligger sammenlignelige markedsdata, således aflønningen er på armslængdepriser.

Den nye principal, F&C Speakers GmbH skal være opmærksom på, at der er sket et stort fald i indtjeningen i det danske selskab, da det danske selskab er gået fra at være principal til at være et low-risk rutineselskab.

5.4.6.2 Aflønning af F&C Speakers Production UAB efter omstruktureringen i 2021

F&C Speakers Production UAB, har efter omstruktureringen udvidet produktionen med den teknologi, der skal anvendes i højtalere samt færdigsamling af højtalere.

Det har af samme grund som ved udviklingsselskabet ikke været muligt at udarbejde en ny benchmark analyse af sammenlignelige vesteuropæiske produktionsselskaber med markedsdata fra indkomståret 2020, idet denne data først er tilgængelig efter selvindgivelsesfristen den 30/06 2022. Den tyske principal er derfor nødsaget til at foretage en vurdering af, hvordan uafhængige parter ville have kompenseret transaktionen.

Principalselskabet vurderer, at indtjeningsintervallet bør justeres til 5% og 9%, og efter omstruktureringen aflønnes F&C Speakers Production UAB med en TNMM net cost plus på 6%. Når salget for højtalere til B2B markedet er startet igen, og der evt. er sammenlignelige

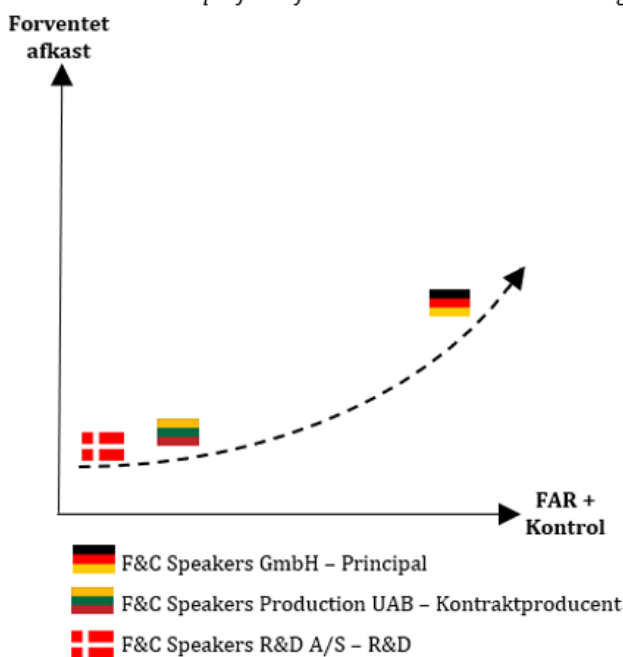
markedsdata, vil produktionsselskabet udarbejde en ny benchmark analyse, og justere aflønningen således, at den er på armslængdepriser.

5.4.6.3 Aflønning af F&C Speakers GmbH efter omstruktureringen i 2021

Efter omstruktureringen har det tyske selskab fået overdraget immaterielle aktiver, de væsentligste funktioner, risici samt kontrol over DEMPE-funktioner. Omstruktureringen har medført, at det tyske selskab er ændret fra et rutineselskab til at være koncernens principalselskab, hvorfor de skal modtage residualindtjening fra den 1. januar 2021, efter en rutinemæssig aflønning af F&C Speakers Production UAB og F&C Speakers R&D A/S.

Grundet koncernens nye produkt, BP-Box, forventes der et positivt afkast i 2021, på trods af lav omsætning i 2020. Nedenstående figur illustrerer koncernselskabets FAR-profiler efter den koncerninterne omstrukturering:

Figur nr. 27: Koncernselskabernes FAR-profiler efter den interne omstrukturering den 1. januar 2021



Kilde: Selvkonstrueret

Ovenstående figur illustrerer koncernens FAR-profil efter den interne omstrukturering, hvor F&C Speakers GmbH har alle de væsentligste DEMPE-funktioner, kontrol og risici og skal derfor modtage et højt forventet afkast. Det litauiske produktionsselskab er fortsat et low-risk kontraktproducent og har derfor et lavt forventet afkast. Det sammen gør sig gældende for det danske R&D selskab.

5.4.6.4 Kompensation for lukning af F&C Speakers Production Ltd. den 1. januar 2021

F&C Speakers Production Ltd. blev lukket den 1. januar 2021, og produktionen blev flyttet til produktionsselskabet i Litauen. Den tyske principal er det selskab, der har kontrollen, og får de fremtidige fordele forbundet med omstruktureringen. Det er derfor den tyske principal, der skal betale kompensationen og omkostningerne forbundet med omstruktureringen.

Den tyske principal besluttede, at der skulle gives en lav kompensation, som skulle dække COVID-19 tab- og omkostninger for lukning af UK selskabet. Kompensationens størrelse begrundes med, at der ikke skal gives kompensation for interne omstruktureringer af rutine aktivitet, der overføres til et low-risk selskab, idet at der ikke er overført større kontrol over risiko. Det er vigtigt, at principalen er grundig i dokumentationen for kompensationens størrelse.

Kompensationens størrelse kan give anledning til uenighed mellem de tyske- og UK's skattemyndigheder. Årsagen hertil er, at UK's skattemyndigheder vil forsøge at argumentere for en større kompensation og indtægtsforhøjelse, imens de danske skattemyndigheder vil forsøge at argumentere for en lavere kompensation.

5.4.6.5 Kompensation for immaterielle aktiver, funktioner og BP-Box den 1. januar 2021

Koncernens omsætning har i 2020 været betydeligt påvirket af COVID-19 pandemien, hvorfor det har været svært at fastlægge den korrekte armslængdekompensation for de overførte immaterielle aktiver, funktioner og risici, den 1. januar 2021.

De immaterielle aktiver, knyttet til B2B højttalerne, er efter principalens opfattelse, faldet en del i værdi, hvorfor kompensationen ikke skal være på samme niveau, som hvis omstruktureringen var sket i år før COVID-19. Principalen er usikker på, hvorvidt de danske skattemyndigheder efterfølgende vil kræve en indtægtsforhøjelse, såfremt de er uenige i kompensationens størrelse. F&C Speakers koncernen har store forventninger til, at efterspørgslen på B2B markedet genopstår efter COVID-19, hvorfor koncernen er tilbøjelig til at tro, at de danske skattemyndigheder ikke mener, at de immaterielle aktiver har været faldet i værdi. BP-Box er et nyt produkt, hvor der er store forventninger til omsætningen i 2021, men omsætningsniveauet vil ikke ramme et niveau, der svarer til F&C Speakers koncernens omsætning i årene før COVID-19 og før BP-Box.

Koncernen fastholder dog sin påstand om, at de immaterielle aktiver er faldet i værdi under COVID-19, hvorfor de undersøger mulighederne for at undgå en efterfølgende indtægtsforhøjelse. Ud fra OECD's nye COVID-19 vejledning er det en mulighed, at koncernen benytter supplerende offentligt tilgængelige oplysninger til at støtte påstanden om de immaterielle aktivers fald i værdi under COVID-19. Koncernen kan bl.a. støtte påstanden med, at der godt nok i fremtiden er forventning om en normaliserende indtjening, men at det er uvist, hvornår og hvor hurtigt samfundet åbner igen, således at efterspørgslen på festival højtalere genopstår.

Koncernen ønsker at have en vis sikkerhed for, at skattemyndighederne ville anerkende transaktionen, på trods af dens lave værdiansættelse grundet COVID-19. Koncernen har derfor valgt at kontakte de danske- og UK's skattemyndigheder med henblik på at indgå en APA.

Ved forhandling af en APA, vil de respektive skattemyndigheder argumentere for deres holdninger omkring kompensationens størrelse. De danske skattemyndigheder vil, alt andet lige, argumentere for, at der bør ske en exitbeskatning mod en højere kompensation, imens de tyske skattemyndigheder vil argumentere for en lavere kompensation.

Nedenfor er danske- og tyske skattemyndigheders argumenter vedrørende BP-Box og B2B festivals højtalere, fremført:

Figur nr. 28: De danske- og tyske skattemyndigheders argumenter under forhandling af APA under COVID-19

De danske skattemyndigheders argumenter	De tyske skattemyndigheders argumenter
<u>For BP-Box</u> • Højere kompensation • B2C markedet har et stort potentiale • Forventninger om større omsætning i 2021 • COVID-19 kan være med til at øge efterspørgslen da mange kun har mulighed for at holde mindre arrangementer <u>For B2B festivals højtalere</u> • Festivaler og koncerter vil være i vækst efter COVID-19 • Mindre koncerter har været muligt i perioder under COVID-19 • Der foreligger andre realistiske alternativer	<u>For BP-Box</u> • Lavere kompensation • B2C markedet har en begrænset vækst • Konkurrence om markedsandele • Forsamlingsforbud begrænser antallet af private fester og mindre arrangementer <u>For B2B festivals højtalere</u> • Forsinkelse i vaccinationskalendere udskyder genåbning • Festival- og koncertbranchen har ikke været genåbnet under COVID-19 • Der foreligger ikke andre realistiske alternativer

Kilde: Selvkonstrueret

F&C Speakers koncernen skal være opmærksom på, at der under APA-forhandlingerne kan aftales en APA, der dækker en COVID-19 påvirket periode og derudover en APA, der dækker for perioden efter COVID-19.

5.5 Delkonklusion

Formålet med casen er at illustrere en praktisk anvendelse af specialets teoretiske kapitler, og vise de udfordringer koncernen kan stå overfor under de særlige COVID-19 forhold i 2020/2021. Den selvkonstruerede virksomhedscase omhandler F&C Speakers koncernen, der siden 2014 har haft fokus på at udvikle, producere og sælge store højtalere og tilhørende

lydudstyr af høj kvalitet, til brug på diverse musikfestivaler og spillesteder i Vesteuropa. *F&C Speakers* er et velkendt mærke og er kendt for kvalitetshøjtalere til festival- og koncert brug. F&C Speaker koncernen bestod i 2020 af et dansk principal selskab, F&C Speakers A/S, 3 rutine selskaber, F&C Speakers Production Ltd. i UK, F&C Speakers Production UAB i Litauen, og F&C Speakers Sales GmbH i Tyskland.

F&C Speakers koncernen oplevede som følge af COVID-19 restriktioner i 2020 et betydeligt fald i omsætningen for B2B højtalere på 95%. Principalselskabet begyndte salget af et nyt produkt, BP-Box, til B2C markedet. Salget indfrie forventningerne for 2020, men kunne ikke opnå samme omsætning som B2B højtalerne, eller udnytte den fulde kapacitet. Den danske principal havde de primære økonomiske markedsrisici, og ville være berettiget et overskud forbundet med en ekstern positiv påvirkning på salget og produktionen. Derfor blev COVID-19 relaterede omkostninger reallokeret til principalselskabet, således at rutine selskaberne ikke bærer tab for risici de ikke har påtaget sig.

Ledelsen i den danske principal valgte, for at være tættere på kunderne i Vesteuropa, at udføre en intern omstrukturering den 1. januar 2021, hvor F&C Speakers A/S skulle overdrage de væsentligste funktioner, aktiver og risici i relation til de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne, til F&C Speakers Sales GmbH i Tyskland. Navnet blev ændret til F&C Speakers GmbH. Efter omstruktureringen var det tyske selskab den nye principal, og det danske selskab blev til et low-risk rutine udviklingsselskab.

Den tyske principal ville ikke længere bære store COVID-19 tab i forbindelse med de to produktionsselskaber, hvorfor at al produktion skulle samles i ét produktionsselskab i Litauen den 1. januar 2021.

Indtjeningsintervallet blev justeret i alle rutineselskaberne, og det tyske selskab begyndte efter den 1. januar 2021 at modtage en residualindtjening.

I forbindelsen med omstruktureringerne af rutineselskaberne blev deres aflønning justeret. Det var imidlertid ikke muligt at foretage en ny benchmarkanalyse, idet markedsdata for 2020 ikke er tilgængeligt før efter selvangivelsesfristen for regnskabsperioden 2021 den 30/06 2022. Koncernen har være nødsaget til at foretage en vurdering af, hvilken aflønning der er på armslængde.

Ved værdiansættelse af den interne omstrukturering af BP-Box og B2B højttalerne, henvendte F&C Speakers GmbH sig til de danske- og tyske skattemyndigheder for at indgå en APA. Landene var uenige om værdiansættelsen under forhandlingerne af APA'en. F&C Speakers koncernen skal være opmærksom på, at der under forhandlingen af APA'en kan aftales en APA, der dækker den COVID-19 påvirkede periode, og en anden APA der dækker perioden efter COVID-19.

6. Konklusion

Kandidatspecialet har til formål at vejlede danske moderselskaber i håndteringen af de særlige TP-udfordringer, der opstår som følge af COVID-19 pandemien; herunder hvorvidt TPG 2017 i sammenspil med COVID-19 vejledningen er tilstrækkelige til at vejlede danske moderselskaber omkring udfordringer ved overholdelse af armslængdeprincippet og immaterielle aktiver, der overføres i en intern omstrukturering.

Formålet med specialets kapitel 3 var at undersøge hvordan COVID-19 påvirker danske moderselskabers overholdelse af armslængdeprincippet, samt hvorvidt COVID-19 vejledningen og TPG 2017' kapitel 1 er tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring disse udfordringer. TPG 2017 i sammenspil med COVID-19 vejledningen er overordnet tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring overholdelse af armslængdeprincippet, men mangler konkrete løsninger på de TP-udfordringer som moderselskaberne kan opleve. Disse TP-udfordringer består blandt andet i, hvordan moderselskaberne skal finde sammenlignelige transaktioner, når der er tidsmæssige og markante ændringer i markedet, og hvordan COVID-19 relateret tab skal allokere. OECD burde derfor udarbejde en supplerende eller revideret udgave af COVID-19 vejledningen, der indeholder konkrete løsninger på blandt andet de TP-udfordringer, der fremgår af specialets kapitel 3.

Formålet med specialets kapitel 4 var at undersøge, hvordan COVID-19 påvirker danske moderselskabers immaterielle aktiver, som overføres i interne omstruktureringer, samt hvorvidt COVID-19 vejledningen og TPG 2017' kapitel 6 og 9 er tilstrækkelige til at vejlede moderselskaberne omkring disse udfordringer. COVID-19 vejledningen indeholder ikke en direkte vejledning omkring immaterielle aktiver, hvorfor TPG 2017 og COVID-19 vejledningen ikke anses for værende tilstrækkelig til at vejlede moderselskaberne omkring COVID-19 relaterede udfordringer med immaterielle aktiver, der overføres i interne omstruktureringer. Moderselskabernes TP-udfordringer består blandt andet i værdiansættelse af de immaterielle aktiver, samt udarbejdelse af risikoanalyse for immaterielle aktiver, under COVID-19. OECD burde derfor udarbejde en supplerende COVID-19 vejledning vedrørende særlige TP-udfordringer med immaterielle aktiver og overførsel af immaterielle aktiver under interne omstruktureringer.

Formålet med specialets kapitel 5 var at anvende den viden, der blev frembragt fra specialets teoretiske analyse i en selvkonstrueret fiktiv virksomhedscase. Den fiktive koncern F&C Speakers består af ét dansk moderselskab, to low-risk produktionsselskaber, der er placeret i henholdsvis Litauen og UK og ét tysk salgsselskab.

I 2020 har koncernen oplevet et fald i omsætning af B2B højttalerne på 95% som følge af COVID-19 restriktioner. For at indbringe en indtægt i 2020 blev BP-Box udviklet og klar til salg d. 1. maj 2020. BP-Box er en højttaler af høj kvalitet rettet mod B2C-markedet. Koncernens interne aftaler og faktiske adfærd i 2020 stemte ikke helt overens, hvorfor der i trin 5 blev reallokeret omkostninger til den danske principal. Af strategiske og økonomiske grunde valgte ledelsen i den danske principal, den 1. januar 2021, at foretage en intern omstrukturering af den danske principal, hvor de væsentligste funktioner, aktiver og risici i relation til de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne blev overført til det tyske salgsselskab. Det danske selskab blev til et low-risk rutine udviklingsselskab.

Den nye tyske principal valgte, som følge af COVID-19 begrænsninger og omkostninger, at produktionen i UK den 1. januar 2021 skulle lukkes og flyttes over i produktionsselskabet i Litauen.

Grundet COVID-19 omstændighederne var den tyske principal ikke sikker i værdiansættelsen af den interne omstrukturering, hvorfor den henvendte sig til de danske- og tyske skattemyndigheder med henblik på at indgå en APA.

Det konkluderes at TPG 2017 i sammenspil med COVID-19 vejledningen overordnet er tilstrækkelig, men at der mangler en revideret- eller supplerende vejledning, der indeholder konkrete løsninger og eksempler på de TP-udfordringer moderselskaberne oplever under COVID-19 samt en supplerende vejledning, der omhandler moderselskabernes TP-udfordringer vedrørende immaterielle aktiver og overførsel af immaterielle aktiver under interne omstruktureringer.

7. Perspektivering

COVID-19 har medført mange udfordringer for koncernselskaber. En af udfordringerne består i, at det er svært for koncernselskaberne at finde sammenlignelige uafhængige selskaber, når de skal prisfastsætte transaktioner under COVID-19. Den manglende markedsdata for 2020 er begrundet i, at den først er tilgængelige ultimo 2022, altså efter selvangivelsesfristen for regnskabsåret 2020 den 30/06 2021.

Det er specielt udfordrende at finde sammenlignelige transaktioner under COVID-19, idet landene og brancherne har været ramt af- og underlagt forskellige restriktioner. Denne skævhed kan påvirke anvendeligheden af en benchmark analyse, hvorfor det kan være nødvendigt at vurdere de konkrete forhold i de enkelte lande, og derefter fravælge de lande, der har haft høje smittetal, mange indgribende restriktioner, og de lande, som regnskabsmæssigt behandler offentlige hjælpepakker efter forskellige standarder. Dette kan blive nødvendigt at vurdere, så længe COVID-19 påvirkningerne er så markante og forskellige. OECD bør, af hensyn til koncernselskaberne, snarest oprette en website, der oplyser om de enkelte landes hjælpepakker og hvorledes disse indregnes. Dette ville hjælpe koncernselskaberne med at vurdere, hvorvidt et land bør undlades fra benchmark analysen, da det næppe er et kortvarigt problem.

COVID-19 vejledningen vil have skattemyndighederne til at udvise større fleksibilitet, når koncernselskaberne har udfordringer med at prisfastsætte transaktioner, grundet ændrede markedsforhold for 2020. En del af fleksibiliteten består i, at koncernen skal have mulighed for at foretage prisjusteringer i års- og skatteregnskabet for 2020. De danske selskaber er dog begrænset, idet SKAT kun tillader prisjusteringer frem til selvangivelsestidspunktet den 30/6 2021. Det forventes, at fristen forlænges til den 1/9 2021, hvilket imidlertid ikke ændrer problemstillingen med manglende markedsdata for 2020. Hvis SKAT tillader, at koncernselskaber kan foretage en udvidet prisjusteringen efter selvangivelsen, kan det være relevant at overveje hvilke konsekvenser det kan have fremadrettet. Skal en eventuel tilladelse anses som udelukkende værende et engangstilfælde, eller kan koncernerne forvente, at SKAT er villige til permanent at indføre den udvidede prisjustering?

COVID-19 kan også have påvirket en APA-aftale indgået før COVID-19, idet at pandemien kan have ført til materielle ændringer i de økonomiske forhold, som ikke er indregnet i en aftalt

APA for 2020 samt fremtidige år. Koncerner bør derfor kontakte skattemyndighederne, når det står klart, at APA-forudsætningerne ikke kan overholdes, for dermed at få afklaret hvorvidt den indgåede APA-aftale stadig er gældende. COVID-19 påvirkninger på APA-aftaler vil kunne medføre; at der foretages en revidering af den foreliggende APA, at APA'en udelukkende er gældende i årene før COVID-19, og at APA'en bortfalder som følge af, at de faktiske forhold ikke er som fremsat i APA'en. Når en sundhedskrise som COVID-19 pandemien kan påvirke APA aftaler i en sådan grad, at de bortfalder, er det så længere en overvejende fordel for koncernerne at indgå i APA forhandlinger, når eksterne begivenheder har sådan en magt over, hvorvidt aftalen er gældende?

Store kriser som en pandemi, er noget der sjældent sker. Det er derfor ikke sandsynligt, at eksterne begivenheder som en pandemi får en varig påvirkning af fordelene ved en APA aftale i normaliserede år efter COVID-19. APA-forhandlinger under COVID-19 pandemien kan give en afklaring af COVID-19 påvirkede forhold, forudsat at landene, der forhandler APA'en, kan nå til enighed og indgår APA'en.

Det er desuden ikke alle lande Danmark kan indgå APA med. Danmark indgår APA aftaler efter principperne i OECD's dobbeltbeskatningsoverenskomst (DBO) artikel 25, og derfor kan Danmark kun indgå APA'er med lande, der har indgået en DBO. Derfor har Danmark fx hverken mulighed for at forhandle APA aftaler med Frankrig eller Spanien.

8. Litteraturliste

Bøger

Munk-Hansen, Carsten: *Retsvidenskabsteori*, 1. Udgave, 2014, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag 2014

Andersen, Mads Bryde: *Praktisk aftaleret*, 4. Udgave, Gjellerup 2015

Lovgivning

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

Vejledninger

Den juridiske vejledning 2021-1, C.D.11.3

Den juridiske vejledning 2021-1, C.D.11.5

Den juridiske vejledning 2021-1, C.D.11.6

Den juridiske vejledning 2021-1, C.D.11.13

Publikationer

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, BEPS Actions 8, juni 2018

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

Nationalbanken, Risikopræmien på aktier, Udgivet 2003,

https://www.nationalbanken.dk/da/publikationer/Documents/2003/02/2003_KV01_ris73.pdf

Webcast

PwC Danmark, COVID-19 - Transfer Pricing: What in-house teams should think about, Afholdt 7. maj 2020, <https://www.pwc.dk/tp-takeaway20>

Hjemmesider og artikler

Berlingske, Coca-Cola tjener færre penge på mindre salg af sodavand, Udgivet 10. februar 2021

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

Berlingske, Danskerne er vilde med dyre "ørebøffer", Udgivet 2. september 2017

Berlingske, Danskerne myldrer til koncerter og festivaler, og det skaber vækst i musikbranchen, Udgivet 17. september 2018

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

Billede til figur nr. 22, Soundboks.com, maj 2021

Coronasmitte, Aktuelt risikoniveau og nationalt varslingsystem, Udgivet 2020/2021

Coronasmitte, Skærpet forsamlingsforbud og nye tiltag for at imødegå cluster B.1.1.7, Udgivet 5. januar 2021

Dansk Industri, Forlængede coronarestriktioner presser virksomhederne på likviditeten, Udgivet januar 2021

Dansk Industri, Handelsvirksomhedernes syn på Corona/COVID-19 krisen, Udgivet 26. marts 2020

DanskLive, Livemusik 2018, Udgivet 2019

DanskLive, Europas livebranche har mistet 90 % af sin omsætning under COVID-19, Udgivet 28. januar 2021

DR, AstraZeneca leverer færre doser i de første sendinger til Danmark end forventet, Udgivet 22. januar 2021

DR, Hjemmearbejde dræner virksomheder for millioner, Udgivet 2. februar 2021

Danmarks statistik, Over 900.000 danskere deltog i musikfestivaler i foråret og sommeren 2019, Udgivet 4. juni 2020

Finans, Efter færre vacciner: Sundhedsstyrelsen udskyder vaccineplan med en uge, Udgivet 28. januar 2021

Gallowglass, Why Festivals are More Popular than Ever, Udgivet 21. februar 2020

KPMG, Rapporter: Økonomi og megatrends efter COVID-19, Udgivet i 2020

Københavns lufthavn, Dårligste år siden 1970: CPH mistede 22,7 mio. passagerer, Udgivet 13. januar 2021

Norwegian, Norwegians resultater for fjerde kvartal påvirkes kraftigt af COVID-19 og rejserestriktioner, Udgivet 26. februar 2021

Sundhedsministeriet, COVID-19-nedlukning hen over jul og nytår, Udgivet 16. december 2020

Sundhedsministeriet, Forlængelse af tiltag og fortsat COVID-19-nedlukning i Danmark, Udgivet 29. december 2020

Sundhedsministeriet, Forlængelse af skærpede tiltag, Udgivet 28. januar 2021

Sundhedsstyrelsen, Fokus på at få vaccineret dem, som allerede har fået en invitation til vaccination, Udgivet 26. februar 2021

Sundhedsministeriet, Gradvis og ansvarlig genåbning af Danmark samt forlængelse af øvrige tiltag, Udgivet 24. februar 2021

Sundhedsstyrelsen, Ny coronavirus fra Wuhan, Udgivet 22. januar 2020

Sundhedsstyrelsen, Vaccination mod COVID-19, Udgivet 14. april 2021

Squire patton Boggs, Invoking force Majeure due to COVID-19 under English Law, Udgivet 29. april 2020

Thinkeuropa, Tidslinje over coronakrisen: Hvad skete der og hvornår, Udgivet 5. februar 2021

TV2, Moderna halverer og udskyder næste leverance af vacciner til Danmark, Udgivet 10. februar 2021

TV2, Tyskerne råber på vaccine, men vil ikke stikkes med AstraZeneca, Udgivet 25. februar 2021

Udenrigsministeriet, Rejsevejledninger, Udgivet 2021

Udenrigsministeriets rejsevejledning i verdenskort – 28. februar 2021

9. Figuroversigt

Nr.	Navn	Side
1	Illustration af specialets struktur	10
2	Tidslinje fra det første tilfælde af COVID-19 samt udvikling, nedlukning og genåbning Danmark	12
3	Skema over de danske aktiviteter, der var underlagt COVID-19 restriktioner i risikoniveau 5	13
4	Udenrigsministeriets rejsevejledning - alle unødvendige rejser er blevet frarådet siden 8. januar 2021	16
5	Ill. Af de to dele i sammenlignelighedsanalysens 9 trin i vurdering af kontrollerede transaktioner	21
6	Illustration af 6 trins funktionsanalyse til vurdering om en transaktion anerkendes og prisfastsættes	29
7	COVID-19 vejledningen der præciserer de risici i TPG 2017 som er særligt påvirkede af pandemien	30
8	Illustration af produkters tre hovedkategorier samt de underliggende væsentlige egenskaber	39
9	COVID-19 påvirker tre af de fire betingelser der er afgørende for et immaterielt aktiv	46
10	Eksempler på interne omstruktureringer	48
11	Illustration af Coca-Colas DEMPE-funktioner	51
12	Illustration af indtjeningsinterval før og efter COVID-19 påvirkning af ansvarsfordelingen	52
13	Illustration af 6 trins risikoanalyse til vurdering af transaktioner med immaterielle aktiver	53
14	En ikke-udtømmende liste over væsentlige funktioner i en sammenlignelighedsanalyse	57
15	Illustration og sammenligning af normaliserede års- og COVID-19 ramte års kurssvingninger	60
16	Eksempler på Immaterielle aktiver, som falder ind under begrebet HTVI	62
17	Ill. af de fire undtagelser i SKATs adgang til brug af ex post resultat og COVID-19 påvirkninger	64
18	F&C Speakers koncernens logo med slogan	67

19	F&C Speakers mest solgte højtaler	68
20	Illustration over Europas festival- og koncert branchens omsætning i perioden 2016-2020	70
21	F&C Koncernens nyeste højtaler, BP-Box til B2C markedet	72
22	F&C Speakers koncernstruktur i 2020	73
23	F&C Speakers' prioritering af DEMPE-funktioner for B2B og B2C højtalere	74
24	Skema over year-end-adjustment for F&C Speakers Sales GmbH under COVID-19 I 2020	80
25	Illustration af F&C Speakers koncernen efter de 2 omstruktureringer den 1. januar 2021	83
26	Resultatet af de interne omstruktureringer den 1. jan. 2021	84
27	Koncernselskabernes FAR-profiler efter den interne omstrukturering den 1. januar 2021	86
28	De danske- og tyske skattemyndigheders argumenter under forhandling af APA under COVID-19	89