



De særlige Transfer Pricing udfordringer som et dansk moderselskab har under Covid-19 pandemien i relation til immaterielle aktiver og interne omstruktureringer, samt betydningen af samspillet med OECD's TPG 2017 og Covid-19 vejledning

Fag: Transfer Pricing

Vejleder: Erik Andresen

Forfattere: Áki Dam Egholm & Tobias Haahr

Antal normalsider: 70

Antal anslag: 167.351



**AALBORG
UNIVERSITET**

Abstract

The purpose of this thesis is to examine which Transfer Pricing challenges a danish parent company in a multinational enterprise faces during the Covid-19 pandemic in relation to intangibles and business restructurings. This thesis also seeks to examine the interplay between OECD's Transfer Pricing Guidelines 2017 and OECD's Guidance on the transfer pricing implications of the Covid-19 pandemic. To emphasize which challenges multinational enterprises face during the Covid-19 pandemic this thesis has included articles from; Deloitte, EY, PwC and KPMG.

Covid-19 and governmental restrictions have made it difficult for some multinational enterprises to operate. These multinational entity's might have incurred a loss and extraordinary costs during Covid-19 which raises the question how the losses should be allocated, and which entity should bear the extraordinary costs. The Covid-19 guidance clarifies that losses which are allocated to a low-risk entity should reflect the risks of the entity. Danish parent companies should be aware that tax administrations will examine whether the allocation of a loss to a low-risk company is the result of a business restructuring.

If multinational entities renegotiate their internal arrangements which result in a relocation of functions, assets, and risks, then it will be classified as a business restructuring. The Covid-19 Guidance underlines that a business restructuring which is the result of a renegotiation of internal arrangements, must follow the arm's length principle. Covid-19 has challenged the rule of seat of management which states that the placement is based on where the management makes decision for the company. The danish tax administration have clarified that temporary and extraordinary circumstances do not result in a relocation of the seat of management.

Another difficulty which danish parent companies will encounter during Covid-19 is the lack of comparable data between independent parties. Historical data will not necessarily give a rightful picture of how independent parties would behave under comparable circumstances. Danish parent companies will have to document the effects of Covid-19 in their controlled transactions.

This thesis concludes that danish parent companies could use additional transfer pricing guidance on how to apply the arm's length principle during pandemics. The Covid-19 guidance does not give direct guidance on how Covid-19 affects intangibles and business restructurings why OECD should give further guidance on this subject.

Indholdsfortegnelse

1. Indledning.....	5
1.1 Formål	6
1.2 Problemformulering	6
1.3 Afgrænsning	7
1.4 Metode og kildekritik.....	8
1.4.1 Retskilder og kildekritik.....	9
1.5 Afhandlingens struktur	9
2. Covid-19 påvirkninger af danske koncerners TP forhold med fokus på immaterielle aktiver og omstruktureringer	11
2.1 Covid-19's betydning for danske koncerners økonomiske forhold	11
2.2 Covid-19 påvirkninger af danske moderselskabers immaterielle aktiver	14
2.3 Interne omstruktureringer i danske koncerner i 2020-21.....	17
2.4 De særlige TP udfordringer som rådgiverne omtaler i relation til Covid-19	19
2.5 Delkonklusion	20
3. Behandlingen af immaterielle aktiver i TPG kap. VI og udfordringer herved under Covid-19	22
3.1 Betydningen af immaterielle aktiver	22
3.2 Begrebsafgrænsning af immaterielle aktiver	22
3.2.1 Den danske definition af immaterielle aktiver i overensstemmelse med AL § 40, stk. 1 og 2	22
3.2.2 Definitionen af immaterielle aktiver i overensstemmelse med OECD's TPG 2017	23
3.3 De særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for behandlingen af immaterielle aktiver	25
3.3.1 Hvilke koncernselskaber skal bære tabet og de ekstraordinære udgifter under Covid-19 – og kan en lav risiko distributør have underskud?	25
3.3.2 Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler?	34
3.3.3 Stigende digitalisering med større internetsalg grundet ændret købs-adfærd	37
3.3.4 Sammenlignelighedsanalysen under Covid-19	38
3.4 Delkonklusion	45
4. Behandlingen af koncerninterne omstruktureringer i TPG kap. IX og udfordringer herved under Covid-19	47
4.1 Betydningen af koncerninterne omstruktureringer	47
4.2 Begrebsafgrænsning af koncerninterne omstruktureringer i overensstemmelse med OECD's TPG 2017.....	47
4.3 De særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for behandlingen af koncerninterne omstruktureringer ..	48
4.3.1 Hvilken betydning har allokeringen af tabet og de ekstraordinære omkostninger under Covid-19 for koncernselskaberne – er der foretaget en intern omstrukturering?	48
4.3.2 Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler?	50
4.3.3 Udfordringer med sammenlignelighedsanalysen under Covid-19.....	54
4.4. Delkonklusion	56

5. Scoby Audio koncernen – en egen-konstrueret virksomhedscase	58
5.1 <i>Beskrivelse af Scoby Audio koncernen.....</i>	58
5.2 <i>De økonomiske omstændigheder i Scoby Audio koncernen inden Covid-19</i>	62
5.3 <i>Covid-19's påvirkning af aktiviteterne i Scoby Audio koncernen.....</i>	64
5.4 <i>6-trins analyse af Scoby Audio's kontrollerede transaktioner involverende immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner i 2020 inden den koncerninterne omstrukturering</i>	66
5.5 <i>Intern omstrukturering af koncernen den 1. juli 2020 og Covid-19 påvirkninger.....</i>	70
5.5.1 <i>Kompensation for den koncerninterne omstrukturering den 1. juli 2020</i>	74
5.6 <i>Delkonklusion</i>	78
6. Konklusion	80
7. Perspektivering.....	83
8. Litteraturliste.....	85
9. Figuroversigt.....	89

Begrebsdefinitioner

AL § 40	Afskrivningslovens § 40 omhandlende immaterielle aktiver
APA	Advanced Price Agreements
B2B	Business to Business
B2C	Business to Consumer
Covid-19	Coronavirus Disease 2019
Covid-19 vejledning	OECD's "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", december 2020
DBO	Dobbeltbeskatningsoverenskomst
DCF	Discounted Cash Flow
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
EBIT	Driftsresultat (Earnings Before Interest and Tax)
EU	Den Europæiske Union
FAR	Funktioner, aktiver og risici
HTVI	Hard-to-value-intangibles
IP	Intangible Property/ Intellectual Property/ Immaterielt aktiv
LL § 2	Ligningsloven § 2 omhandlende kontrollerede transaktioner
MNE	Koncern (Multinational enterprise)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
R&D	Forskning og udviklingsenhed (Research and Development)
TMNN	Transactional Net Margin Method
TP	Transfer Pricing
TP dokumentation	Transfer Pricing dokumentation
TPG	OECD's "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations"

1. Indledning

Covid-19 har haft en gennemgribende virkning på verdenssamfundet. Virussens hurtige spredning har resulteret i, at myndigheder verden over har iværksat en række restriktioner i håb om at mindske smittespredningen. I Danmark valgte regeringen med Mette Frederiksen i spidsen at lukke store dele af det danske samfund ned den 11. marts 2020. Restriktioner er blevet indført på rejser, kulturelle og sociale arrangementer, offentligt ansatte, der ikke varetager kritiske funktioner, er blevet sendt hjem, mens ansatte i den private sektor er blevet opfordret til at arbejde hjemmefra.

Covid-19 har medført store udfordringer for visse brancher, hvor efterspørgslen er forsvundet fra den ene dag til den anden, mens efterspørgslen er steget markant indenfor andre brancher. Selskaber indenfor rejsebranchen har oplevet Covid-19's negative effekter, mens flere selskaber indenfor logistikbranchen har oplevet en voldsom vækst i deres omsætning. Usikkerheden omkring Covid-19 har stillet enorme krav til koncernernes evner til at omstille sig til verdenen omkring dem.

Den 1. maj 2021 er 11,3 % af den danske befolkning blevet færdigvaccineret og Sundhedsstyrelsen estimerer, at alle danskere er blevet tilbudt vaccine inden udgangen af august 2021.¹ Selvom planen er at restriktionerne ophører i takt med færdiggørelsen af vaccinationerne, understreger statsminister, Mette Frederiksen, at der er større usikkerhed forbundet med afholdelsen af større arrangementer i fremtiden.² Tiden med Covid-19 har været uforudsigelig med kasserede vacciner og forskellige mutationer af Covid-19 virussen, hvorfor tidspunktet for en fuldstændig genåbning af det danske samfund er usikker.

Indenfor transfer pricing har Covid-19 også medført særlige udfordringer, som danske moderselskaber skal være opmærksomme på, når de anvender OECD's TPG 2017. TP udfordringerne kan blandt bestå af allokeringen af de ekstraordinære omkostninger der er forbundet med Covid-19, fordelingen af tab som følge af at efterspørgslen er forsvundet og manglende data om, hvordan sammenlignelige uafhængige parter har handlet i en ændret og usikker økonomi.

OECD erkender de TP problemstillingerne som er opstået under af Covid-19, hvorfor de i december 2020 udgav vejledningen "*Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*". Vejledningens formål er at guide selskaber og skattemyndigheder i, hvordan de anvender TPG 2017, når de skal håndtere de særlige TP problemstillinger, der opstår som følge af Covid-19 pandemien.

¹ Sundhedsstyrelsen: Vaccinationskalender, maj 2021

² TV2: Kan vi komme på ferie i juni, og kommer vi af med mundbind? Her er Frederiksens og Ellemanns svar, april 2021

Da den seneste version af TPG er skrevet inden den globale pandemi, og OECD's Covid-19 vejledning er af begrænset omfang, er det relevant at vurdere, om danske koncerner kan overholde armslængdeprincippet under Covid-19 på baggrund af den foreliggende vejledning.

1.1 Formål

Formålet med afhandlingen er at guide danske multinationale koncerner igennem de særlige TP udfordringer, der er opstået under Covid-19 pandemien i relation til immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer. Ved at analysere OECD's "*Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*" som blev offentliggjort den 18. december 2020 vil afhandlingen undersøge, hvordan et dansk moderselskab afhjælper TP udfordringerne ved pandemien, herunder særligt vedrørende Transfer Pricing Guidelines kapitel VI og IX.

1.2 Problemformulering

Hvilke særlige TP udfordringer har et dansk moderselskab under Covid-19 pandemien, når de anvender OECD's Transfer Pricing Guidelines fra 2017 om immaterielle aktiver og interne omstruktureringer, samt betydningen af OECD's Covid-19 vejledningen?

For at kunne besvare afhandlingens problemformulering, vil følgende underspørgsmål blive behandlet:

1. Hvilken påvirkning har Covid-19 haft af danske moderselskabers immaterielle aktiver og er der foretaget interne omstruktureringer i 2020-21, samt hvilke særlige TP udfordringer fagkyndige har udtalt, at der er i relation til Covid-19 pandemien?
2. Hvilke særlige TP udfordringer har danske moderselskaber ved anvendelsen af TPG kapitel VI om immaterielle aktiver under Covid-19, og afhjælper den indirekte vejledning i Covid-19 vejledningen dette?
3. Hvilke særlige TP udfordringer har danske moderselskaber ved anvendelsen af TPG kapitel IX om interne omstruktureringer under Covid-19, og afhjælper den indirekte vejledning i Covid-19 vejledningen dette?
4. Hvordan skal et dansk moderselskab i en multinational koncern anvende OECD's TPG kap. VI og IX, samt Covid-19 vejledningen i en intern omstrukturering, hvori der indgår overdragelse af immaterielle aktiver under Covid-19 pandemien?

1.3 Afgrænsning

For at kunne besvare problemformuleringen og de dertilhørende underspørgsmål, er der i afhandlingen foretaget følgende afgrænsninger.

Denne afhandling afgrænses til at analysere TP forhold, som relaterer sig til behandlingen af kontrollerede transaktioner med immaterielle aktiver og interne omstruktureringer. Der tages udgangspunkt i multinationale koncerner, hvor moderselskabet er danske kapitalselskaber svarende til et A/S eller ApS. Ydermere vil afhandlingen analysere, hvilke effekter Covid-19 pandemien har haft for danske moderselskab i henhold til prisfastsættelse af kontrollerede transaktioner med immaterielle aktiver og interne omstruktureringer. I den forbindelse vil afhandlingen fokusere på kapitel VI og IX i OECD's TPG fra 2017, samt de relevante afsnit i OECD's "*Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*" fra december 2020. Det antages at læseren har en grundlæggende forståelse for TP, herunder at læseren kender de andre TPG kapitler, samt artikel 9 i OECD's DBO og LL § 2. Det forventes, at læseren har en generel forståelse for den nuværende Covid-19 situation og dens påvirkningen af markedet.

Afhandlingen har undersøgt artikler fra TP rådgivere med det formål at undersøge, hvilke udfordringer koncerner skal være særligt opmærksomme på under Covid-19. Disse udfordringer er oplistet i skema 1 under afsnit: 2.4.

Afhandlingen vil ikke foretage konkrete tal beregninger i forbindelse med værdiansættelsen af immaterielle aktiver ved interne omstruktureringen, da disse problemstillinger vil retfærdiggøre en afhandling i sig selv. Afhandlingen vil derimod fokusere på, hvilke faktorer som spiller ind i forhold til om, der skal ske en forøgelse eller reduktion af værdien. Afhandlingen afgrænser sig fra de selskabsretlige og skatteretlige forhold, samt forhold i relation til told og moms.

Afhandlingen vil indeholde en egen-konstrueret virksomhedscase med henblik på at belyse og analysere de relevante problemstillinger, som et dansk moderselskab i en multinational koncern vil opleve i relation til overdragelse af immaterielle aktiver samt interne omstruktureringer under Covid-19. Virksomhedscasen vil tage udgangspunkt i et dansk moderselskab og dets 100 % ejede udenlandske datterselskaber, hvis selskabsform svarer til et dansk kapitalselskab.

Casen vil tage afsæt i virkeligheden, hvori målet er at få omdannet teorien til praksis. Endvidere vil afhandlingen afgrænse sig fra civilretlige spørgsmål i henhold til medarbejderforhold, selvom overdragelse af medarbejdere, funktioner og risici vil finde sted.

Afhandlingens empiriske grundlag afgrænses til den 1. maj 2021, dette gøres for at kunne færdiggøre afhandlingen.

1.4 Metode og kildekritik

I afhandlingen anvendes den retsdogmatiske metode til at løse problemformuleringen og de tilhørende underspørgsmål. Afhandlingen har til formål at afdække den gældende retstilstand indenfor TP området i relation til kontrollerede transaktioner af immaterielle aktiver og omstruktureringer, som beskrevet indledningsvist.

Retsdogmatikken har i højere grad fokus på selve forskningen af det pågældende retsområde end konklusionen. På baggrund af dette vil afhandlingens formål ikke nødvendigvis være at opnå en entydig og konkret konklusion på problemstillingerne, men i stedet forskningen af området. TP er heller ikke en eksakt videnskab, hvor der findes en præcis løsning til alle problemstillinger.³

Retsdogmatikken er et udtryk for en analyse og beskrivelse af et konkret retsområde, og tager udgangspunkt i en hierarkisk opbygning for anvendelsen af retskilder, hvor der tages udgangspunkt i lovgrundlag, retspraksis, sædvanen, forholdets natur og retsgrundsætninger.⁴ Retsdogmatikken er forbundet med den praktiske anvendelse og tager derfor udgangspunkt i den juridiske metode, som indebærer et samspil mellem jus og fakta med det formål, at opnå den korrekte juridiske vurdering.

Afhandlingens problemformulering og underspørgsmål består af en tværfaglig problemstilling, hvorfor besvarelsen vil indeholde både juridiske og økonomiske aspekter. Den juridiske analyse skal hjælpe læseren med en beskrivelse og fortolkning af den gældende ret i form af TPG og spillet med LL § 2. De økonomiske aspekter består i at adressere de udfordringer, et dansk moderselskab står overfor som følge af Covid-19 i relation til behandlingen af immaterielle aktiver og omstruktureringer i overensstemmelse med TPG. Både det juridiske og økonomiske fokus anses som værende nødvendige.

Afhandlingen indeholder en egen-konstrueret virksomhedscase, hvor anvendelsen af immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer bliver eksemplificeret med det formål, at skabe en bredere forståelse for læseren. Afhandlingen kan derfor ses som værende et værktøj for danske moderselskaber med TP udfordringer indenfor dette område.

³ OECD: Transfer Pricing Guidelines 2017, Art. 1.13

⁴ Munk-Hansen, Carsten: Retsvidenskabsteori, 2. udg., 2018, s. 205

1.4.1 Retskilder og kildekritik

Afhandlingen søger at løse problemformuleringen ud fra en objektiv tilgang, hvorfor udvælgelsen af empirien og kvaliteten heraf er vigtig. De benyttede kilder er blevet brugt ud fra en kildekritisk betragtning.

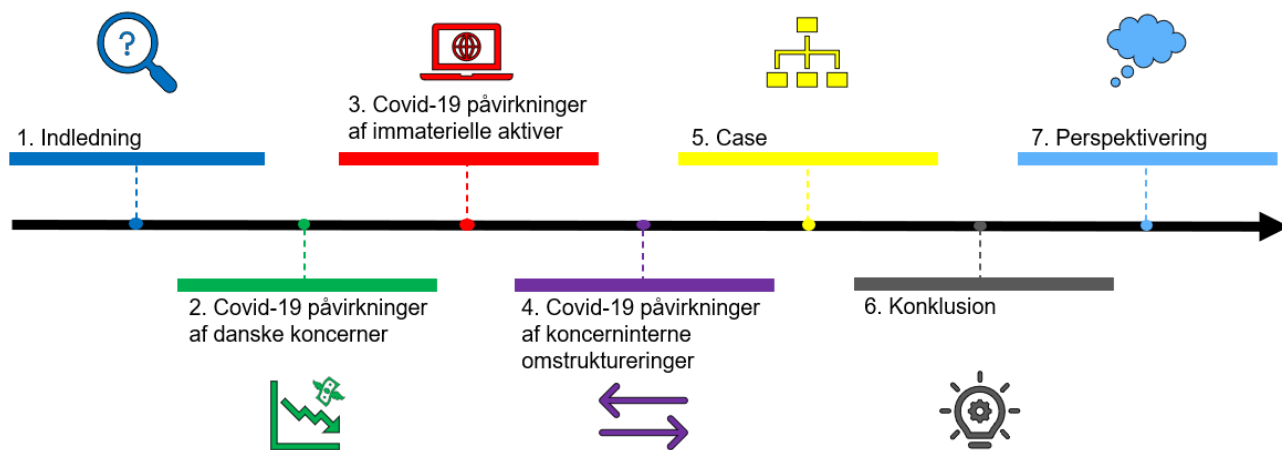
Idet afhandlingen gør brug af den retsdogmatiske metode, vil de primære retskilder bestå af OECD's TPG som i forenelighed med OECD's DBO art. 9 og LL § 2 danner lovgrundlaget for besvarelsen af problemformuleringen. Lovgrundlaget er ikke beskrevet videre i afhandlingen, da det antages, at læseren har en forståelse for dette. Lovgrundlaget er imidlertid fundamentet, hvorfra afhandlingen kan besvare problemformuleringen. TPG spiller en central rolle i afhandlingen, og OECD som står bag vejledningen, varetager økonomiske interesser på et globalt niveau og arbejder for at fremme den økonomiske vækst.⁵ Det må vurderes, at TPG er udarbejdet på baggrund af stor objektivitet og høj faglighed fra de kompetente medarbejdere i organisationen. De sekundære kilder består primært af årsrapporter og hjemmesider, hvorfor det altid er relevant at vurdere forfatterens reliabilitet og validitet.

1.5 Afhandlingens struktur

Afhandlingens problemformulering og de tilhørende underspørgsmål behandles ud fra en teoretisk såvel som praktisk tilgang. Indledningsvist vil afhandlingen redegøre for de påvirkninger, som danske koncerner har oplevet som følge af Covid-19 i relation til immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer. Afhandlingen har undersøgt, hvilke TP udfordringer rådgivere fra; Deloitte, EY, PwC og KPMG har lagt særligt vægt på under Covid-19. Dette efterfølges af to analyse kapitler, hvor TPG kap. VI og IX analyseres og danner grundlag for afhandlingens egen-konstruerede virksomhedscase. Selve analysen af de førnævnte TPG kapitler omhandlende hhv. immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer foretages ud fra et Covid-19 perspektiv, hvor afhandlingen behandler udvalgte problemstillinger som relaterer sig hertil. Ydermere foretages en analyse af de relevante afsnit i OECD's "*Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*" fra december 2020, hvilket skal danne grundlag for en fyldestgørende besvarelse af de problemstillinger, et dansk moderselskab møder under Covid-19, i henhold til overdragelse af immaterielle aktiver og koncerninterne omstruktureringer. Dette illustreres ligeledes i casen. Afslutningsvis diskuteres det, hvordan koncerner kan undgå dobbeltbeskatningssituationer under Covid-19. Afhandlingens struktur er illustreret i figur 1 nedenfor.

⁵ OECD: "About", 2021.

Figur 1: Overblik over afhandlingens struktur fra indledning til perspektivering



Kilde: Egen tilvirkning

2. Covid-19 påvirkninger af danske koncerners TP forhold med fokus på immaterielle aktiver og omstruktureringer

I det følgende kapitel vil afhandlingen redegøre for de påvirkninger, som et dansk moderselskab oplever som følge af Covid-19. Kapitlets empiriske grundlag afgrænses til den 1. maj 2021 for at kunne færdiggøre afhandlingen. Kapitlet vil belyse tendenser i markedet, adfærdsmønstre og betydninger heraf for danske koncerner. Kapitlet vil analysere, hvilke påvirkninger Covid-19 har haft på danske moderselskabers immaterielle aktiver. Det undersøges, hvorvidt der er foretaget interne omstruktureringer i 2020-21 i danske koncerner, og afslutningsvis vil afsnittet præsentere udvalgte TP udfordringer som; Deloitte, EY, PwC og KPMG har udtalt, at der er i relation til Covid-19.

2.1 Covid-19's betydning for danske koncerners økonomiske forhold

Da den danske regering med statsminister, Mette Frederiksen, i spidsen beordrede Danmark nedlukket fra d. 11. marts 2020, var det ikke uden konsekvenser.⁶ Nedlukningen medførte at butikker lukkede, konferencer og arrangementer blev aflyst, grænserne lukkede og efterspørgslen i visse brancher nærmest forsvandt. Dette betød at virkeligheden for en lang række selskaber ændrede sig radikalt, da de måtte indstille deres produktion med store økonomiske konsekvenser til følge. Indtægten forsvandt som følge af nedlukningen, mens de stadig skulle afholde udgifter til leje af lokaler, lønninger m.m.

Vaccineproduktionen er i gang verden over, men de forskellige mutationer af Covid-19 virussen medfører, at en fuldstændig genåbning af samfundet ikke er aktuel på nuværende tidspunkt. Samfundet åbner gradvist mere op i takt med at flere bliver vaccineret, smittetallene er under kontrol og risikoen for at sundhedsvæsenet bliver overbelastet er faldende. Statsministeren har udtalt, at den gradvise åbning af samfundet er baseret på en kalkuleret risiko.⁷

Med konstant nye tiltag og nedlukninger, er det svært at beregne udviklingen i dansk økonomi, men ifølge en rapport fra den 15. februar 2021, som er udarbejdet af Danmarks Statistik, viser tallene en foreløbige nedgang i dansk økonomi på 3,7 % i 2020.⁸ Det er ifølge cheføkonom i erhvervs- og arbejdsgiverorganisationen, Dansk Erhverv, Tore Stramer, den største nedgang registret siden

⁶ Pressemøde om Covid-19 den 11. marts 2020

⁷ TV2: "Mette Frederiksen om genåbning: - Vi løber en kalkuleret risiko", februar 2021

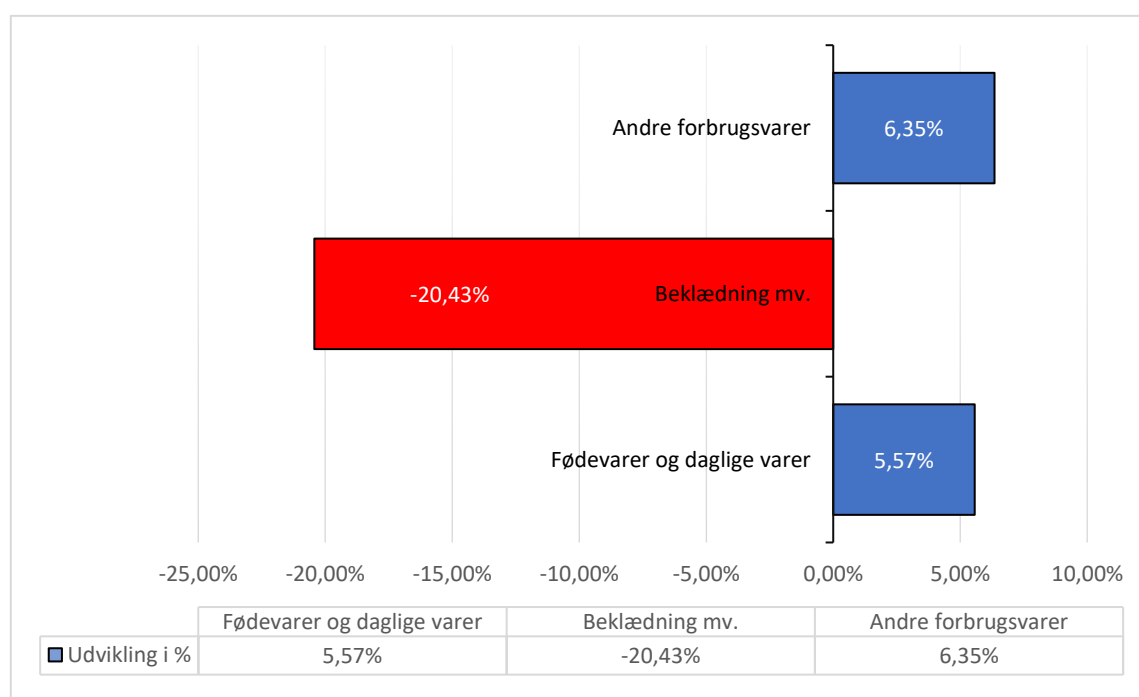
⁸ Danmarks Statistik: "BNP-indikator 4. kv. 2020", februar 2021

finanskrisen i 2009.⁹ Situationen er derfor alvorlig for de danske selskaber, og nye strategier skal tages i brug, hvis selskaberne skal tilpasse sig udviklingen og sikre overskud fremadrettet.

Covid-19 har ramt visse brancher ekstra hårdt af åbenlyse grunde, hvorimod andre brancher har oplevet en eksplosiv vækst. Selskaber indenfor fly- og rejsebranchen, eventbranchen, restaurationsbranchen, samt den fysiske detailhandel har været hårdt ramt. Dette er en direkte konsekvens af den fysiske nedlukning og rejserestriktionerne. Et konkret eksempel herpå er fra oktober 2020, hvor flyselskabet, SAS, oplevede en tilbagegang i passagerer på 73% i forhold til samme periode året forinden. På den baggrund valgte SAS at udstede et ultimatum til 1800 af deres 2400 danske ansatte om, at de skulle gå ned i løn eller blive opsagt.¹⁰

Tal fra Danmarks Statistik viser, at dele af detailhandlen lider under Covid-19. Det ses i figur 2 nedenfor, at detailsalget indenfor beklædning af tøj og sko mv. oplevede en tilbagegang på over 20 % i månederne marts-december 2020 i forhold til samme periode 2019. Figur 2 viser, at salget indenfor fødevarer og daglige varer samt andre forbrugsvarer er steget med hhv. 5,57 % og 6,35 % i samme periode.

Figur 2: Procentvis udvikling af detailsalget i perioden marts-december 2020 ift. samme periode 2019



Kilde: Egen tilvirkning ud fra Danmarks Statistik

⁹ Børsen: "Største nedtur for dansk økonomi siden finanskrisen, men det er ikke så slemt som frygtet", februar 2021

¹⁰ DR: "SAS til 1.800 ansatte: Gå ned i løn eller få en fyreseddel", oktober 2020

Det fremgår af analysen "Coronakrisens konsekvenser i detailhandlen", som blev offentliggjort af Dansk Erhverv den 6. maj 2020, at næsten hver fjerde detailhandelsvirksomhed fik påbud om at lukke deres fysiske butikker.¹¹ Dette resulterede i et stort omsætningstab, hvilket tallene i figur 2 også indikerer. Det har i høj grad været tøj- og andre beklædningsbutikker som har været lukket i perioden under Covid-19. Analysen påpeger, at krisen også har ramt de detailvirksomheder som ikke har været nødsaget til at holde lukket. Analysen konkluderer, at forbruget ikke er flyttet over til konkurrenterne som fortsat har haft åbent. Nødvendige varer som fødevarer og andre daglige varer er imidlertid steget, hvilket tyder på at forbrugernes købsadfærd har ændret sig under Covid-19.

Visse danske selskaber har haft faldende indtægter under Covid-19, mens andre har oplevet en eksplosiv vækst. Det dansk-svenske fragtselskab, Postnord, har oplevet en stor vækst under Covid-19. Det er en direkte konsekvens af Covid-19 restriktionerne, idet købsadfærden blev rykket fra de fysiske butikker til onlinehandel.¹² Det fremgår af PostNords årsregnskab for 2020, at selskabet tjente 1,711 mio. SEK efter skat i 2020. Dette er en stor fremgang i forhold til 2019, hvor selskabet tabte i underkanten af 240 mio. SEK.¹³ Det fremgår af figur 3 nedenfor, at PostNords indtægter som følge af driften har været stigende under Covid-19. Tallene er baseret på PostNords koncernregnskab for 2020 og viser en signifikant vækst.¹⁴

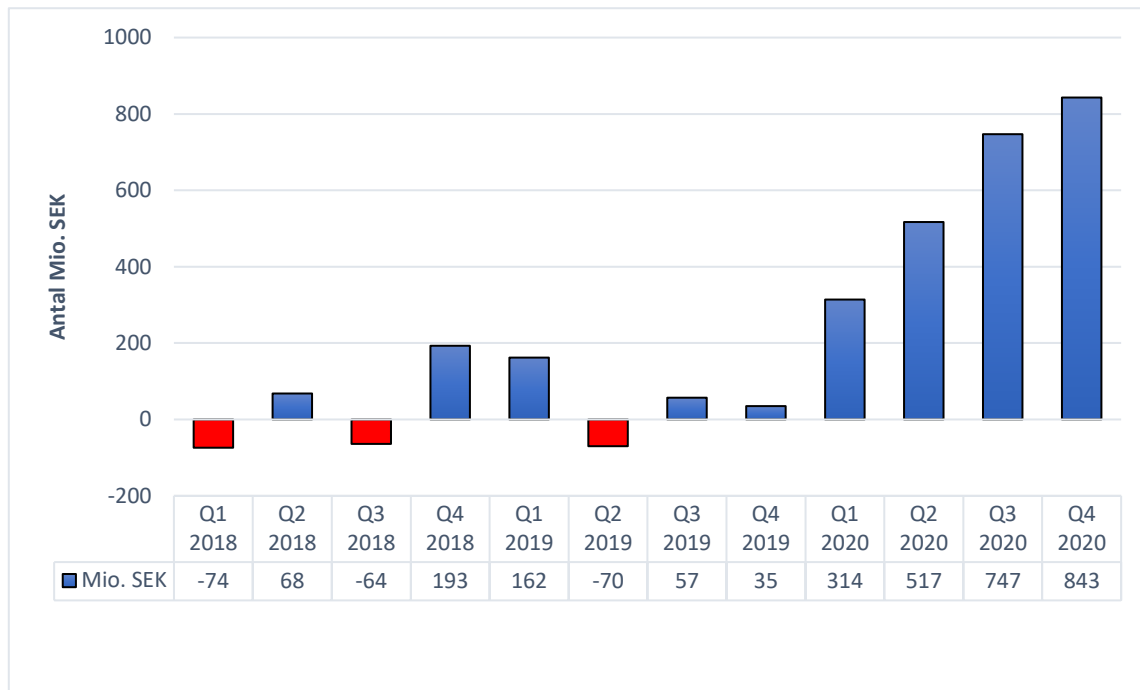
¹¹ Dansk Erhverv: "Coronakrisens konsekvenser i detailhandlen", maj 2020

¹² Dansk Industri: "Nye tal: Hvad køber de danske forbrugere online?", december 2020.

¹³ TV2: "Coronakrisen har sendt rekordregnskab til PostNord", februar 2021

¹⁴ PostNord's årsrapport 2020

Figur 3: PostNords driftsresultater (EBIT) i perioden 2018 - 2020



Kilde: Egen tilvirkning ud fra PostNords årsrapport, 2020

PostNord vurderer i deres årsrapport at den kundefærd, som har ændret sig under Covid-19 ikke nødvendigvis vender tilbage til det, den var før Covid-19 udbruddet.¹⁵

Det er relevant at kigge på, hvilken branche en given koncern arbejder indenfor, men selv koncerner indenfor samme branche kan opnå vidt forskellige resultater som følge af Covid-19. Dette skyldes, at koncernerne håndterer pandemien forskelligt og har forskellige forretningsstrategier. Nogle koncerner er mere omstillingsparate end andre og har f.eks. været hurtigere til at omstille deres fysiske butik til webshop. Der er derfor mange faktorer som spiller ind, når der skal analyseres på effekterne af Covid-19 i relation til den enkelte koncern og det danske erhvervsliv som helhed.

2.2 Covid-19 påvirkninger af danske moderselskabers immaterielle aktiver

Immaterielle aktiver kan potentielt have stor værdi for de selskaber som ejer eller kontrollerer dem. Det kan være yderst vanskeligt at værdiansætte et immaterielt aktiv, som ofte fastsættes ud fra det fremtidige indkomspotentiale. Covid-19 har for mange koncerner haft en negativ effekt, mens pandemien for andre koncerner har øget indtjeningsmulighederne.

¹⁵ PostNord's årsrapport 2020

Et eksempel på et dansk moderselskab der har mærket både de positive og negative konsekvenser af Covid-19, er danske GN Store Nord. De har specialiseret sig inden for to forskellige teknologier som er fordelt på to datterselskaber, GN Audio og GN Hearing. GN Audio producerer headsets og andet kommunikationsteknologi, imens GN Hearing producerer høreapparater. GN Audio har haft en betydelig vækst i indtjeningen under Covid-19, hvilket ifølge den administrerende direktør i GN Audio, René Svendsen-Tune, skyldes, at *“der er en vækst i anvendelsen af deres produkter, som følge af den stigende brug af platforme som Teams og Zoom”*.¹⁶

Derimod kom et dyk i indtjeningen hos GN Hearing, hvilket ifølge den administrerende direktør i GN Hearing, Gitte Aabo, skyldtes at *“Covid-19 havde en alvorlig påvirkning på det globale marked for høreapparater i 2020, da ældre og mere sårbare kunder blev rådet til at blive hjemme”*.¹⁷ Det fremtidige indtjeningspotentiale afhænger af, hvordan Covid-19 udvikler sig over de næste par år. Hvis vaccinationerne virker, landene opnår flokimmunitet og det lykkes at slå smitten helt ned, vil dette have en betydning for det immaterielle aktivs indtjeningspotentiale. Værdien af GN Hearing's immaterielle aktiver vil derfor øges, da samfundet åbner op, og den ældre befolkning igen kan afprøve og købe produkterne. Ifølge GN Store Nord's årsrapport for 2020 estimeres den årlige markedsvækst at vende tilbage til det historiske niveau på 4-6 %.¹⁸

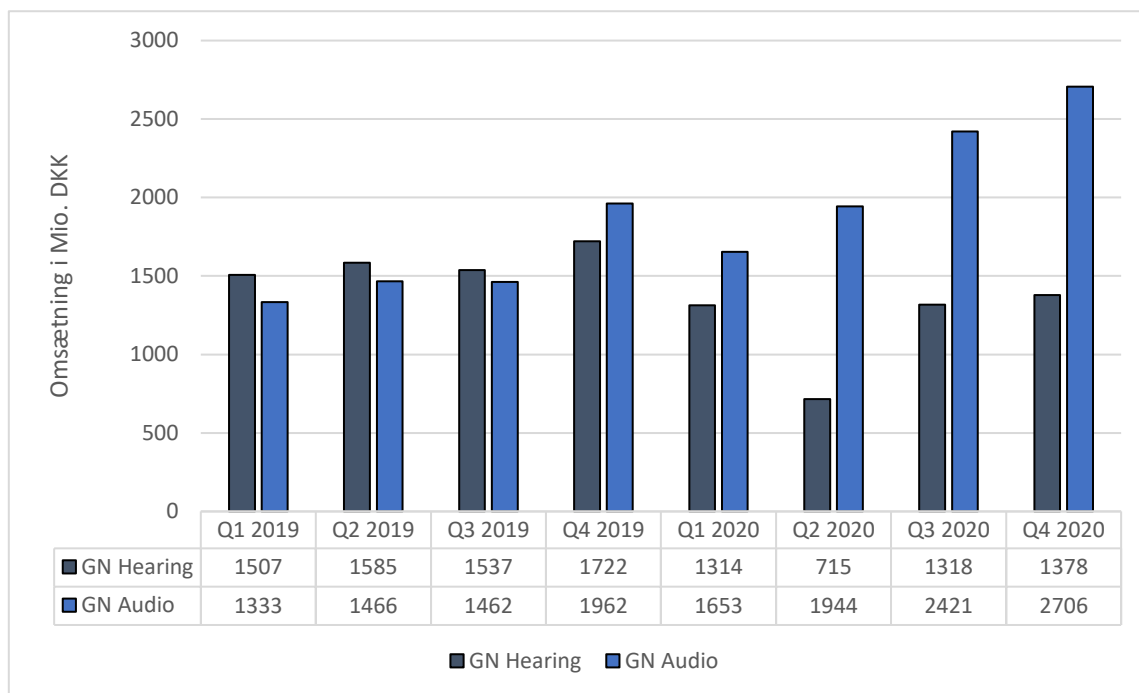
GN Hearing's og GN Audio's omsætning under Covid-19 fremgår af figur 4 nedenfor. Figur 4 viser, hvordan to grene indenfor samme koncern påvirkes forskelligt af Covid-19. Tallene viser, at GN Hearing's omsætning i 2020 er faldet med 25,60 % i forhold til omsætningen i 2019. Omvendt har GN Audio oplevet en stigning på 40,18 % i deres omsætning i 2020 i forhold til omsætningen i 2019.

¹⁶ Børsen: "GN Audio's topchef tror også på høj vækst efter pandemien: "Det hele vil ikke bare gå tilbage til det, vi kom fra"", februar 2021

¹⁷ Børsen: "GN forudser høj vækst i både høreapparat- og headsetforretningen i 2021 efter udfordrende år", februar 2021

¹⁸ GN Store Nord's årsrapport 2020

Figur 4: Omsætning i Mio. DKK i GN Hearing og GN Audio i perioden 2019-2020



Kilde: Egen tilvirkning ud fra GN Store Nord's årsrapport, 2020

GN Audio har haft en betydelig vækst under Covid-19, hvorfor selskabets immaterielle aktiver er blevet mere værd som følge af det forøgede indtjeningspotentiale. Det er imidlertid usikkert, hvorvidt dette indtjeningspotentiale vil forblive det samme i fremtiden. Hvis det f.eks. antages, at vaccinerne resulterer i, at samfundet åbner op, og folk derfor kan møde fysisk op på arbejde igen vil indtjeningspotentialet muligvis formindskes. Omvendt kan der argumenteres for, at den stigende digitalisering medfører en vedvarende efterspørgsel af deres produkterne på trods af Covid-19 situationen. For eksempel estimerer Dansk Industri, at andelen af ansatte indenfor den private sektor som arbejder hjemmefra, vil stige markant som følge af Covid-19. Ifølge Dansk Industri var der inden Covid-19 ca. 70.000 ansatte som arbejdede hjemmefra på en given arbejdsdag, hvor det tal kommer til at vokse til 160.000 ansatte, når restriktionerne på arbejdspladsen er ophævet.¹⁹

Det fremgår af GN Store Nord's årsrapport for 2020, at GN Audio forventer, at de favorable markedstendenser fortsætter i 2021, hvilket giver dem et solidt fundament for en fortsat vækst. GN Audio forventer, at deres marked vokser med ca. 10 % i værdi de kommende år under den forudsætning, at makromiljøet er stabilt.²⁰ GN Store Nord understreger i deres årsrapport, at deres forventninger til

¹⁹ Dansk Industri: "90.000 flere vil arbejde hjemme efter coronakrisen", januar 2021

²⁰ GN Store Nord's årsrapport 2020

fremtiden er betydeligt mere usikre end normalt som følge af Covid-19, samt at forventningerne er betinget af en gradvis åbning af samfundet.

Indtjeningspotentialer er et centralt element, når værdien af immaterielle aktiver skal fastsættes. Andre parametre som f.eks. det immaterielle aktivs eksklusivitet, perioden for den juridiske beskyttelse, det geografiske anvendelsesområde har ligeledes betydning for værdien af det immaterielle aktiv. Dette understreger kompleksiteten af de TP forhold, som danske moderselskaber skal forholde sig til under Covid-19 i relation til immaterielle aktiver. Selskaberne skal analysere samtlige parametre, der har betydning for værdien af de immaterielle aktiver, og hvordan Covid-19 påvirker det enkelte parameter. Problemstillingerne i forhold til immaterielle aktiver og Covid-19 påvirkningerne heraf, vil blive analyseret mere dybdegående i kapitel 3.

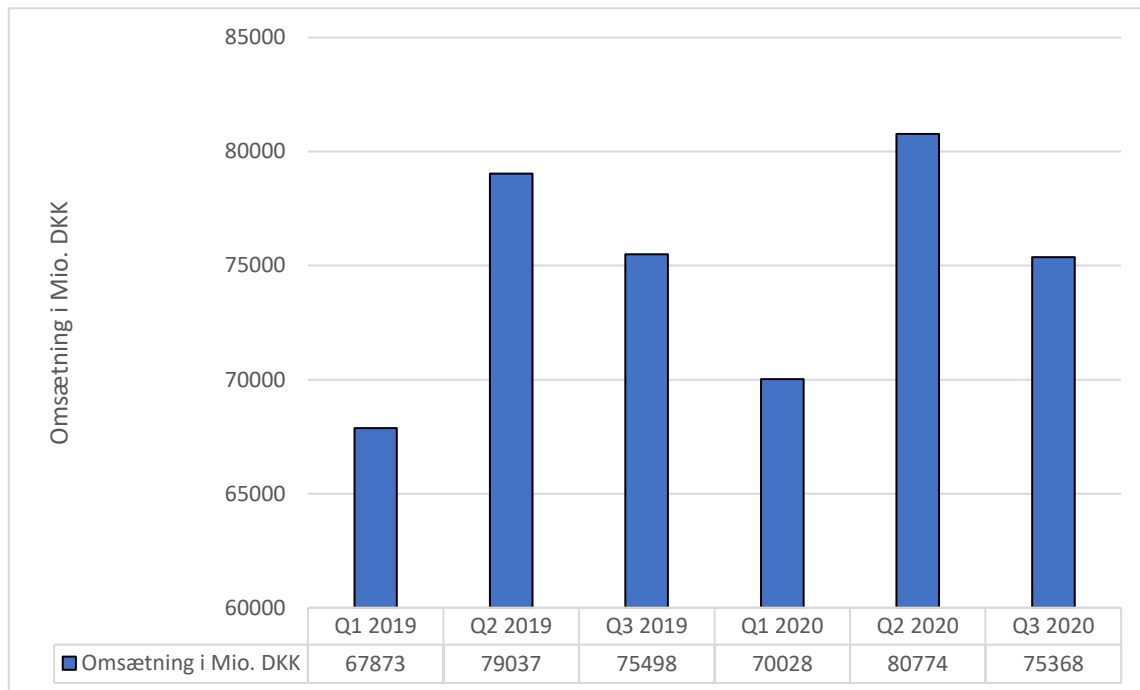
2.3 Interne omstruktureringer i danske koncerner i 2020-21

Motivationerne bag en forretningsmæssig omstrukturering kan være mange, men vil ultimativt bunde i muligheden for at optimere koncernstrukturen således, at det samlede indtjeningspotentiale forøges.

Covid-19 er en uventet ekstern risikofaktor, der har medført en global pandemi og hvor bekæmpelsen af virussen har haft en stor påvirkning af koncerners økonomi i 2020 og 2021. For mange koncerner er fremtiden præget af usikkerhed. Hvordan moderselskabet i en koncern vælger at håndtere den risiko, der er opstået som følge af Covid-19, kan variere. En centralisering af funktioner, aktiver og risici kan være med til at forkorte beslutningsprocesser hvilket resulterer i, at moderselskabet hurtigere kan tage beslutninger i en usikker tid, hvor det kræves, at selskaberne er fleksible.

Covid-19 har ramt samfundene i verden forskelligt, hvorfor visse lande og regioner har været hårdere ramt end andre. Dette er også et væsentligt forhold som nogle koncerner har skulle forholde sig til. Det fremgår af afhandlingens afsnit 2.1, at Covid-19 har ramt nogle brancher hårdere end andre. En branche som ikke har oplevet signifikante ændringer under Covid-19, er byggebranchen. Tal fra Danmarks Statistik viser, at byggebranchen har haft en stigning i omsætningen på 1,69 % i de første tre kvartaler af 2020 i forhold til samme periode i 2019. Tallene for fjerde kvartal i 2020 er endnu ikke tilgængelige på Danmarks Statistiks hjemmeside, hvorfor de ikke indgår i udregningen eller fremgår af figur 5 nedenfor. Figur 5 viser, at Covid-19 ikke har haft nogen markant indflydelse på den danske byggebranche.

Figur 5: Udvikling i omsætning i byggebranchen i perioden 2019-2020



Kilde: Egen tilvirkning ud fra Danmarks Statistik

Covid-19 medfører som tidligere nævnt en betydelig usikkerhed i mange koncerner. Usikkerheden kan spille en rolle, når koncerner foretager større investeringer, herunder virksomhedsopkøb. Koncernen vil lægge vægt på, at de investeringer, som de foretager har et vist indtjeningspotentiale. Koncerner der ønsker at foretage virksomhedsopkøb, vil derfor være særligt interesserede i selskaber, indenfor brancher som har klaret sig godt på trods af Covid-19.

En koncern der har foretaget et virksomhedsopkøb i 2020, er den danske IT-koncern, EG A/S, der har opkøbt det norske softwareselskab, Holte AS, i marts 2020. Holte AS er markedsledende i softwareløsninger til den norske byggebranche.²¹ Parterne er enige om ikke at oplyse om salgsprisen og øvrige vilkår for transaktionen.²² EG har med opkøbet af Holte styrket deres position i Skandinavien. Opkøbet giver EG 8000 flere kunder samt 50.000 flere brugere i Norge. Divisionsdirektøren i EG Private, Jesper Andersen, udtaler om opkøbet:

²¹ EG: "Nyt opkøb: EG vil digitalisere byggebranchen i Skandinavien", maj 2020.

²² EG: "EG køber norske Holte", marts, 2020.

*"Holte og EG er et perfekt match ... produkterne supplerer hinanden, endda med et overlap, så vi kommer til at kunne give kunderne nye muligheder. I sidste ende betyder det, at kunderne vil stå stærkere, fordi vi kan optimere forretningen endnu mere."*²³

Den danske byggebranche har som vist i figur 5 klaret sig godt på trods af Covid-19, hvorfor investeringer som knytter sig direkte eller indirekte til denne branche, er attraktive. Indtjeningspotentialer for EG's investering i Holte korrelerer med udviklingen i byggebranchen, idet EG's softwareløsninger henvender sig til tømrere, ingeniører, arkitekter og entreprenører m.fl. Den tilkøbte aktivitet i Holte integreres i EG koncernen, hvilket resulterer i en intern omstrukturering. EG tilegner sig med opkøbet flere funktioner og aktiver i form af immaterielle aktiver, kvalificerede medarbejdere, samt risikoen og kontrollen hermed.

2.4 De særlige TP udfordringer som rådgiverne omtaler i relation til Covid-19

Covid-19 pandemien medfører særlige TP udfordringer, som danske moderselskaber skal være opmærksomme på, når de kontrollerede transaktioner skal prisfastsættes. Store TP rådgivningsvirksomheder som; Deloitte, EY, PwC og KPMG har udgivet artikler, hvor de giver deres bud på, de særlige TP udfordringer som koncernen skal være ekstra opmærksomme på under Covid-19. Afhandlingen har i nedenstående skema oplistet de TP udfordringer, som TP rådgiverne har lagt særligt vægt på under Covid-19 og som afhandlingen omhandler:^{24 25 26 27}

Skema 1: De særlige TP udfordringer, som TP rådgiverne har lagt vægt på under Covid-19 og som afhandlingen omhandler

Deloitte EY PwC KPMG	1. Hvilke koncernselskaber skal bære tabet og de ekstraordinære udgifter under Covid-19 – og kan en lav risiko distributør have underskud? 2. Hvilken betydning har allokeringen af tabet og de ekstraordinære omkostninger under Covid-19 for koncernselskaber – er der foretaget en intern omstrukturering? 3. Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler? 4. Force Majeure klausuler og deres effekt hvis de effektueres i interne aftaler? 5. Stigende digitalisering med større internetsalg grundet ændret købsadfærd 6. Udfordringer med sammenlignelighedsanalysen under Covid-19
---	--

Kilde: Egen tilvirkning af artikler fra Deloitte, EY, PwC og KPMG

²³ EG: "Nyt opkøb: EG vil digitalisere byggebranchen i Skandinavien", maj 2020.

²⁴ Deloitte: "OECD guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", januar 2021

²⁵ EY: "COVID-19 implications from a transfer pricing perspective", april 2020

²⁶ PwC: "OECD releases guidance on the transfer pricing implications of COVID-19", december 2020

²⁷ KPMG: "Managing the transfer pricing implications of the COVID-19...", december 2020

Det skal pointeres, at TP rådgiverne har lagt vægt på mange af de samme problemstillinger, hvorfor TP udfordringerne er vist samlet i skemaet. Eksempelvis har alle rådgiverne lagt vægt på udfordringerne omkring sammenlignelighedsanalysen under Covid-19. Afhandlingen har udvalgt specifikke TP udfordringer, som findes relevant i relation til TPG's kapitel VI og IX om hhv. immaterielle aktiver og omstruktureringer. TP udfordringerne som relaterer sig til immaterielle aktiver og interne omstruktureringer vil blive behandlet i hhv. kapitel 3 og 4. De udvalgte TP udfordringer er indsat i skema 2 nedenfor.

Skema 2: De særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for immaterielle aktiver og interne omstruktureringer

Kapitel VI om immaterielle aktiver	Hvilke koncernselskaber skal bære tabet og de ekstraordinære udgifter under Covid-19 – og kan en lav risiko distributør have under-skud? Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler Stigende digitalisering med større internetsalg grundet ændret købsadfærd Udfordringer med sammenlignelighedsanalysen under Covid-19
Kapitel IX om interne omstruktureringer	Hvilken betydning har allokeringen af tabet og de ekstraordinære omkostninger under Covid-19 for koncernselskaber – er der foretaget en intern omstrukturering? Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler Udfordringer med sammenlignelighedsanalysen under Covid-19

Kilde: Egen tilvirkning af artikler fra Deloitte, EY, PwC og KPMG

2.5 Delkonklusion

Danmark lukkede ned den 11. marts 2020 som følge af Covid-19 pandemien. Dette medførte en nedlukning af butikker, restriktioner på rejser og aflysning af arrangementer, hvorfor efterspørgslen i visse brancher nærmest forsvandt fra den ene dag til den anden. Samfundet er i 2021 begyndt at åbne gradvist op igen som følge af, at flere borgere bliver vaccineret mod Covid-19.

Danmarks Statistik har udarbejdet en rapport den 15. februar 2021 som viser, at væksten i dansk økonomi er faldet med 3,7 % i 2020, hvilket er den største nedgang siden finanskrisen. Covid-19 har ramt visse brancher hårdt som f.eks. dele af detailhandlen, oplevelse- og rejsebranchen. Dette har

været en direkte konsekvens af Covid-19 restriktionerne. Andre brancher har oplevet en positiv fremgang under Covid-19 heriblandt transport og logistikbranchen. Forbrugernes adfærdsmønstre har ændret sig under Covid-19, hvor forbrugerne i højere grad køber deres varer over internettet.

Covid-19 har også påvirket indtjeningspotentialer for immaterielle aktiver i danske koncerner. Dette ses i GN Store Nord, der har to forretningsgrene, GN Audio og GN Hearing. GN Audio, som producerer headset og andet kommunikationsteknologi, har haft en vækst på 40,18 % i deres omsætning i 2020. Dette skyldes, at der under Covid-19 har været en betydelig vækst i brugen af platforme som Teams og Zoom. GN Hearing, som producerer høreapparater, har derimod haft en tilbagegang på 25,60 % i deres omsætning i 2020. Dette skyldes, at den ældre befolkning er blevet opfordret til at blive hjemme under Covid-19.

Der er foretaget interne omstruktureringer i danske koncerner i 2020. Den danske IT-koncern, EG A/S, opkøbte norske, Holte AS, i marts 2020 for et ukendt beløb. Den tilkøbte aktivitet i Holte AS integreres i EG, hvilket resulterer i en intern omstrukturering. EG koncernen sælger software til byggebranchen som har oplevet en mindre vækst under Covid-19.

Rådgivningsselskaberne; Deloitte, EY, PwC og KPMG har udgivet en række artikler, hvori de beskriver særlige TP udfordringer, som koncerner skal være opmærksomme på under Covid-19. De særlige TP udfordringer vil blive behandlet i afhandlingens kapitel 3 og 4.

3. Behandlingen af immaterielle aktiver i TPG kap. VI og udfordringer herved under Covid-19

I det følgende kapitel vil afhandlingen belyse, hvilke særlige TP udfordringer et dansk moderselskab oplever som følge af Covid-19, når de anvender OECD's TPG kap. VI om immaterielle aktiver. Afhandlingen vil undersøge, om OECD's Covid-19 vejledning afhjælper de særlige TP udfordringer der opstår i relation til immaterielle aktiver under Covid-19. For at kunne besvare disse spørgsmål fyldestgørende vil afhandlingen indledningsvist beskrive betydningen og definitionen af immaterielle aktiver.

3.1 Betydningen af immaterielle aktiver

Overdragelse eller retten til at bruge et immaterielt aktiv kan udgøre store beløb mellem uafhængige parter. De implicerede skattemyndigheder har derfor en stor interesse i, at kontrollerede transaktioner omhandlende immaterielle aktiver sker på armslængdevilkår. Dette sikrer, at skattemyndighederne får det skatteprovenu som de er berettiget i henhold til den værdiskabelse som sker i deres land. De immaterielle aktiver er en væsentlig faktor for koncernernes succes. Danske moderselskaber bør derfor være opmærksomme på, hvilke effekter Covid-19 har for deres immaterielle aktivers kommercielle anvendelighed og værdi.

3.2 Begrebsafgrænsning af immaterielle aktiver

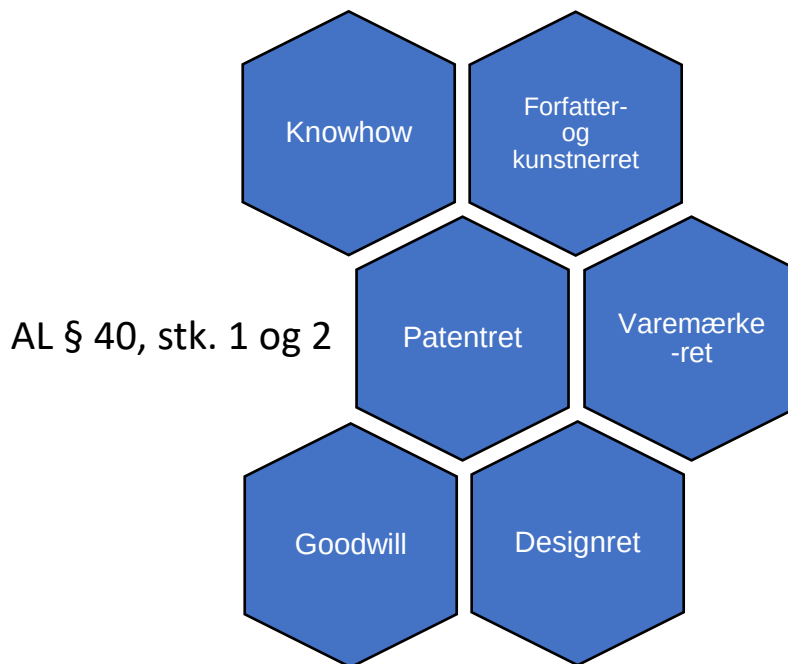
Et immaterielt aktiv anvendes i juridiske og økonomiske sammenhænge, hvorfor en præcisering heraf er vigtig for, at den retlige behandling af immaterielle aktiver bliver korrekt. Der findes ikke nogen absolut definition af, hvad et immaterielt aktiv er. Denne afhandling vil tage udgangspunkt i den danske definition, jf. AL § 40, stk. 1 og 2, samt definitionen i OECD's TPG 2017.

3.2.1 Den danske definition af immaterielle aktiver i overensstemmelse med AL § 40, stk. 1 og 2

Dansk skatteret har ikke en entydig definition af, hvad et immaterielt aktiv er. Den danske lovhjemmel vedrørende immaterielle aktiver findes i AL § 40 og har et bredt anvendelsesområde. AL § 40, stk. 1 og 2 oplister en række eksempler på, hvad et immaterielt aktiv kan være. Bestemmelsen nævner goodwill, knowhow, patentret, forfatter- og kunstnerret, ret til mønster eller varemærker. Det skal understreges, at AL § 40 ikke udgør en udtømmende liste af immaterielle aktiver, hvorfor andre aktiver også kan falde indenfor definitionen. F.eks. vil retten til at videreudvikle eller forbedre et

immaterielt aktiv også falde indenfor bestemmelsen. Covid-19 har ikke påvirket den danske definition af et immaterielt aktiv, da bestemmelsen ikke beskriver, hvilke betingelser et aktiv skal opfylde, før det kan kategoriseres som et immaterielt aktiv. Dette bevirker, at der som følge af Covid-19 ikke er behov for yderligere regulering af den danske definition. Den ikke-udtømmende opstilling af immaterielle aktiver, jf. AL § 40, stk. 1 og 2 er illustreret i figur 6 nedenfor:

Figur 6: Eksempler på immaterielle aktiver, jf. AL § 40, stk. 1 og 2



Kilde: Egen tilvirkning af AL § 40, stk. 1 og 2

3.2.2 Definitionen af immaterielle aktiver i overensstemmelse med OECD's TPG 2017

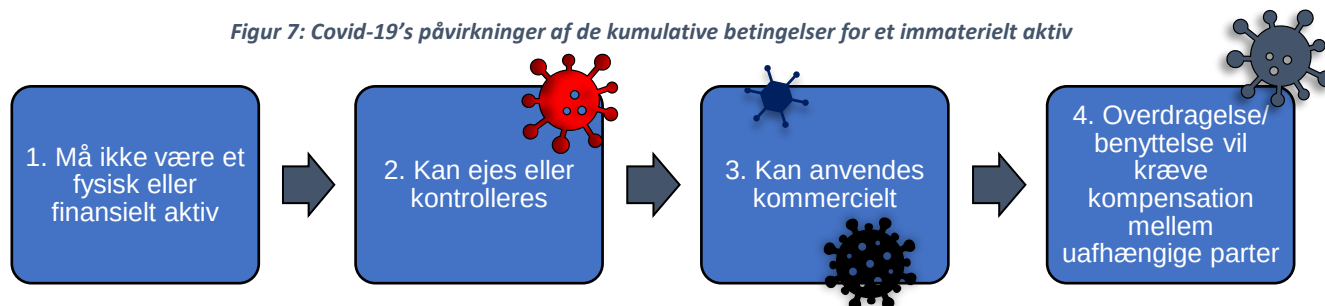
OECD's har følgende definition af et immaterielt aktiv:

“Begrebet “immaterielt aktiv” omfatter noget som ikke er et fysisk eller finansielt aktiv, noget som kan ejes eller kontrolleres med henblik på at blive anvendt kommercielt, og noget hvor retten til brug eller en overdragelse heraf vil kræve kompensation, hvis det var indgået i en transaktion mellem uafhængige parter under sammenlignelige forhold”²⁸

²⁸ OECD: Transfer Pricing Guidelines 2017, art. 6.6

TPG opstiller dermed fire kumulative betingelser for, hvornår noget kan kategoriseres som værende et immaterielt aktiv. Disse er illustreret i figur 7 nedenfor:

Figur 7: Covid-19's påvirkninger af de kumulative betingelser for et immaterielt aktiv



Kilde: Egen tilvirkning af TPG 2017 kapitel VI, art. 6.6

Den første betingelse er, at aktivet hverken må være et fysisk eller finansielt aktiv. Definitionen indebærer derfor ikke fysiske aktiver i form af ejendomme, maskiner, lagre eller finansielle aktiver i form af kontantbeholdninger, obligationer m.m. Covid-19 har ingen effekt på OECD's første betingelse for et immaterielt aktiv.

Den anden betingelse er, at aktivet kan ejes eller kontrolleres, hvorfor definitionen ikke indeholder elementer som f.eks. markedsforhold, købekraft, disponibel indkomst m.m. Disse forhold kan ikke ejes eller kontrolleres, men kan imidlertid medvirke til at øge eller reducere værdien af immaterielle aktiver.²⁹ Covid-19 kan medføre udfordringer i forhold ejerskabet og kontrollen over det immaterielle aktiv, idet restriktioner kan resultere i, at ejerskabet eller kontrollen fratages som det f.eks. er set ved de danske minkfarme, restauranter og butikker.³⁰

Det er endvidere en betingelse, at aktivet kan anvendes kommercielt. Aktivet skal derfor kunne anvendes i et forretningsøjemed med det formål at øge indtjeningen. Denne betingelse er også udfordret under Covid-19, hvor f.eks. biograferne er blevet påbudt at holde lukket, hvorfor den kommercielle anvendelse af visse immaterielle aktiver ikke har været mulig.

Den sidste betingelse er, at en overdragelse eller rettighed til at benytte aktivet vil kræve en kompensation mellem uafhængige parter. Denne betingelse er også relevant i et Covid-19 perspektiv, da ejere af immaterielle aktiver kan være så pressede på likviditeten, at uafhængige parter i en forhandlingssituation vil forsøge at udnytte dette ved at presse prisen ned på det immaterielle aktiv.

²⁹ OECD: Transfer Pricing Guidelines 2017, art. 6.9

³⁰ Berlingske: "Regeringen slår alarm over muteret virus: Alle danske mink skal slås ned", november 2020

3.3 De særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for behandlingen af immaterielle aktiver

Covid-19 har haft en stor betydning for koncernernes økonomiske forhold verden over. Restriktioner har medført, at visse brancher har haft svært ved at udøve deres sædvanlige aktivitet. Covid-19 har også medført særlige TP udfordringer, som danske moderselskaber skal være opmærksomme på i relation til immaterielle aktiver. Afhandlingen har valgt at tage udgangspunkt i nogle af de udfordringer som rådgivningsselskaberne; Deloitte, EY, PwC og KPMG har lagt vægt på under Covid-19. Afhandlingen har i skema 3 nedenfor sammenfattet de udfordringer som er særligt relevante i relation til behandlingen af immaterielle aktiver:

Skema 3: De særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for immaterielle aktiver

Kapitel VI om immaterielle aktiver	Hvilke koncernselskaber skal bære tabet og de ekstraordinære udgifter under Covid-19 – og kan en lav risiko distributør have underskud? Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler? Stigende digitalisering med større internetsalg grundet ændret købsadfærd Udfordringer med sammenlignelighedsanalysen under Covid-19
---	--

Kilde: Egen tilvirkning af artikler fra Deloitte, EY, PwC og KPMG

Afhandlingen anvender TPG kap. VI og OECD's Covid-19 vejledning til, at guide danske moderselskaber igennem de udfordringer som er oplistet ovenfor. Udfordringerne vil blive behandlet kronologisk i de følgende afsnit:

3.3.1 Hvilke koncernselskaber skal bære tabet og de ekstraordinære udgifter under Covid-19 – og kan en lav risiko distributør have underskud?

Restriktioner og nedgang i efterspørgslen under Covid-19 kan have negativ indvirkning på den kommercielle anvendelighed af koncernens immaterielle aktiver. De immaterielle aktiver udgør en stor del af koncerners værdi, hvorfor nedgangen i den kommercielle anvendelighed af de immaterielle aktiver under Covid-19, kan medføre store tab for koncernen. Derudover har Covid-19 medført, at selskaberne har haft ekstra omkostninger relateret til den operationelle drift, herunder omkostninger til at minimere smitterisiko på arbejdspladsen. Bestemte selskaber har også oplevet, at deres

produktion er blevet midlertidigt lukket under Covid-19.³¹ For at kunne fastlægge, hvilket koncernselskab skal bære tabet og de ekstraordinære udgifter under Covid-19, er det nødvendigt at analysere strukturen i koncernen. Hvert enkelt selskab i koncernen skal derfor identificeres med henblik på at afklare, hvilke selskaber varetager væsentlige funktioner, aktiver og risici.

Ifølge OECD er det ikke afgørende, hvilket selskab har det juridiske ejerskab over de immaterielle aktiver. TPG lægger i højere grad vægt på, hvilke selskaber bidrager positivt og bærer risici ved værdiskabelsen af det immaterielle aktiv. TPG tager derfor udgangspunkt i, at residualindtjeningen skal tilfalde den økonomiske ejer og ikke den juridiske.

For at kunne identificere den økonomiske ejer af det immaterielle aktiv, skal hvert enkelt selskab i koncernen analyseres med henblik på at fastlægge, hvilke selskaber udfører funktioner, aktiver og kontrollerer risici i henhold til DEMPE-funktionerne som står for:

Development – Udvikling

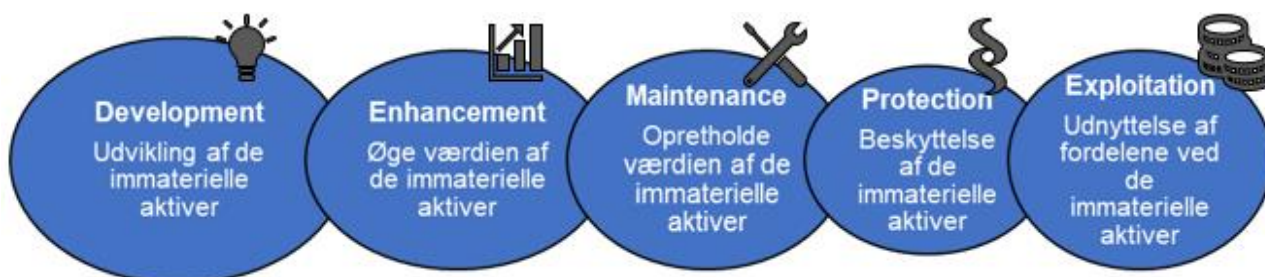
Enhancement – Forbedring

Maintenance – Vedligeholdelse

Protection – Beskyttelse

Exploitation – Udnyttelse

Figur 8: Betydningen af DEMPE-funktionerne



Kilde: Egen tilvirkning af TPG 2017 kapitel VI, art 6.32

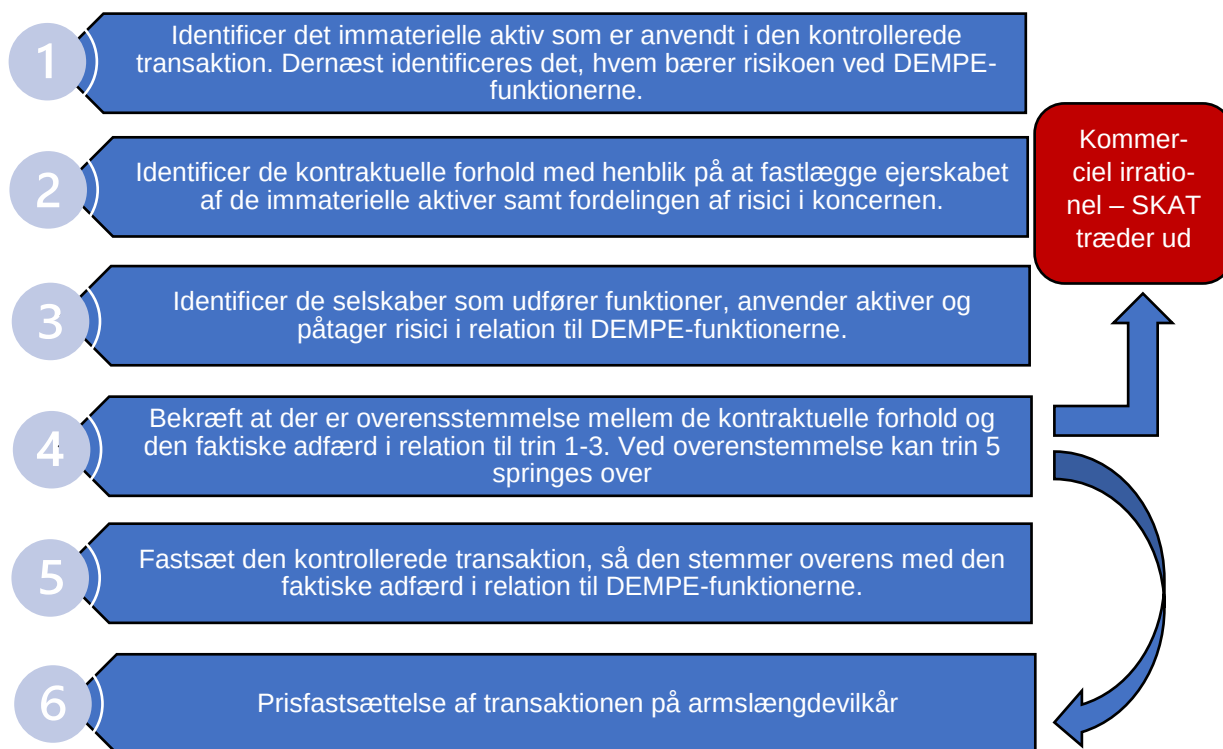
Det skal understreges, at vigtigheden af de forskellige DEMPE-funktioner vil variere fra koncern til koncern. Der er brancher som naturligt vil lægge mere vægt på selve udviklingen af produktet som f.eks. medicinalindustrien. Under Covid-19 har det været essentielt for vaccineproducenterne som f.eks. AstraZeneca, Pfizer og Moderna at investere i udviklingen af deres vaccine mod Covid-19 virussen, da det har en stor betydning for deres fremtidig indtjening. Derimod har Covid-19 haft den virkning for udnyttelsesfunktionen, at det i visse tilfælde har været markant sværere at udnytte de fordele der f.eks. er ved et varemærke. Det kan være i de tilfælde, hvor restriktionerne har medført,

³¹ Berlingske: "Coronavirus får danske virksomheder til at lukke fabrikker og butikker på stribe", januar 2020.

at butikkerne har været nødsaget til at holde lukket, hvorfor koncernen ikke har haft mulighed for at udnytte varemærkets fulde potentiale.

Danske moderselskaber kan anvende TPG's 6-trins analyse til at analysere kontrollerede transaktioner involverende immaterielle aktiver. Denne analyse skal hjælpe koncerner såvel som skattemyndigheder med at opnå den korrekte resultatfordeling i en koncern. Hvert enkelt selskab i koncernen skal analyseres og aflønnes efter deres relative bidrag til DEMPE-funktionerne og økonomiske ejerskab af det immaterielle aktiv. Skattemyndighederne kan anvende 6-trins analysen til at vurdere, om selskabers TP dokumentation og interne aftaler stemmer overens med deres faktiske adfærd. 6-trins analysen kan ses i figur 9 nedenfor:³²

Figur 9: 6-trins analyse til identificering af det økonomiske ejerskab af det immaterielle aktiv



Kilde: Egen tilvirkning af TPG 2017 kapitel VI, art. 6.34

Trin 1 i analysen består i at identificere det konkrete immaterielle aktiv som er anvendt i den kontrollerede transaktion, samt at identificere hvilket selskab bærer risikoen ved DEMPE-funktionerne. Koncernen skal dermed identificere, hvilket immaterielt aktiv indgår i transaktionen som f.eks. et varemærke eller patent. Dernæst skal koncernen fastlægge, hvilke selskaber bærer risikoen ved

³² OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.34

udviklingen, forbedringen, vedligeholdelsen, beskyttelsen og udnyttelsen af det implicerede immaterielle aktiv.

Trin 2 i analysen består i at identificere de kontraktuelle forhold med henblik på at klarlægge det økonomiske ejerskab af det immaterielle aktiv, som indgår i den kontrollerede transaktion. Foreligger der en intern kontrakt mellem koncernens selskaber, er kontrakten udgangspunktet for vurderingen. Denne kontrakt kan understøttes af andre kontrakter, korrespondancer, mv. Der kan forekomme tilfælde, hvor de interne kontrakter ikke stemmer overens med koncernens faktiske adfærd. I disse tilfælde vil analysen tage udgangspunkt i den faktiske adfærd, jf. TGP art. 6.36.³³ Hvis der opstår en situation, hvor der ikke foreligger en intern kontrakt, så må det vurderes, at den økonomiske ejer af det immaterielle aktiv, er det selskab indenfor koncernen, som kontrollerer beslutningerne vedrørende det immaterielle aktiv, og har den finansielle kapacitet til at bære de tilhørende risici.

Trin 3 i analysen består i at foretage en funktionsanalyse i relation til DEMPE-funktionerne. Dette betyder, at analysen skal fastsætte, hvilke koncernselskaber der i relation til udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse har ansatte der udfører og kontrollerer værdiskabende funktioner. Desuden skal det analyseres, hvilke selskaber bidrager med aktiver, og hvilke selskaber der har den finansielle kapacitet til at påtage og kontrollere de risici som følger med.

Trin 4 i analysen består i en fortolkning af resultaterne udledt af analysens trin 1-3. Det analyseres, hvorvidt de kontraktuelle forhold i relation til de udførte funktioner, aktiver og påtagede risici stemmer overens med den faktiske adfærd. Det sikres derfor i trin 4, at koncernen overholder substanskravet. Skattemyndighederne vil ikke anerkende kommercielt irrationelle transaktioner og vil derfor træde ud af analysen. I de tilfælde hvor de kontraktuelle forhold ikke stemmer overens med den faktiske ageren, er det den faktiske adfærd som er afgørende for vurderingen. I de tilfælde hvor transaktionen vurderes at være på armslængdevilkår kan trin 5 springes over og prisen fastsættes i trin 6.

Trin 5 i analysen består af en allokering af omkostninger og indtægter, i de tilfælde hvor fordelingen i koncernen ikke er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Dette er relevant ved ekstraordinære omkostninger og markedsudsving, hvorfor dette er særligt relevant under Covid-19. Betydningen af markedsudsving og ekstraordinære omkostninger forklares yderligere i afsnit 3.3.1.1 og 3.3.3.

Trin 6 i analysen består i at fastsætte armslængde priser for den kontrollerede transaktion i overensstemmelse med funktioner, aktiver og risici. Dermed skal selve prisfastsættelsen af transaktionen reflektere, hvad uafhængige parter var nået frem til under sammenlignelige forhold. Alle implicerede

³³ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.36

selskaber i koncernen som bidrager i henhold til funktioner, aktiver og risici skal derfor analyseres, og aflønningen skal reflektere deres bidrag.

6-trins analysen kan føre til tre muligheder. I de tilfælde, hvor skattemyndighederne ikke vil anerkende en transaktion, træder de ud af analysen. Dette kan være tilfældet, hvis de immaterielle aktiver bliver placeret i typiske skattely lande, hvor der ikke sker en reel værdiskabelse. Analysen vil derfor stoppe i trin 4.

Den anden mulighed er, at skattemyndighederne anerkender transaktionen, men anvender trin 5 til at re-allokere omkostninger eller indtægter i de tilfælde, hvor fordelingen i koncernen ikke er på armslængde.

Den sidste mulighed er, at skattemyndighederne i trin 4 vurdere, at transaktionen er på armslængde, hvorfor trin 5 springes over og prisen fastsættes i trin 6.

3.3.1.1 Funktioner, aktiver og risici vedrørende immaterielle aktiver

Det juridiske ejerskab af det immaterielle aktiv er ikke det afgørende forhold for, hvilket selskab som er berettiget til residualindtjeningen i koncernen. Det er derimod væsentligt at identificere, hvilke selskaber i en koncern, der i relation til DEMPE-funktionerne, bidrager med:

1. Udførsel af funktioner
2. Bidrager med aktiver og
3. Påtager og kontrollerer risici samt har den finansielle kapacitet hertil

Koncernselskaber som bidrager med udførsel af funktioner skal kompenseres herfor på armslængdevilkår.³⁴ Ifølge OECD er der visse funktioner som har særlig betydning, men de udførte funktioner skal vurderes ud fra de foreliggende omstændigheder, hvorfor der altid er tale om en konkret vurdering. Af funktioner med særlig betydning kan nævnes; kontrol af forsknings- og marketingsstrategier, kontrol over strategiske beslutninger vedrørende udvikling, kontrol over budgetter, beskyttelse af det immaterielle aktiv og kvalitetskontrol af udførelsen af de opgaver der relaterer sig til det immaterielle aktiv.³⁵ Selskaber som udfører vigtige funktioner vil derfor have kompetente ansatte, som kan træffe vigtige beslutninger og kontrollere kvaliteten af de opgaver, som bliver udført i koncernen i relation til det immaterielle aktiv. Covid-19 restriktionerne kan have indflydelse på, hvorfra medarbejdere og

³⁴ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6,56

³⁵ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6,56

ledelsen kan udføre deres arbejde. I den forbindelse har SKAT den 3. juli 2020 udstedt et styresignal omkring ledelsens sæde, som afhandlingen vil komme nærmere ind på i kapitel 4. afsnit 4.3.2.

Koncernselskaber, som bidrager med aktiver i relation til DEMPE-funktionerne, skal kompenseres herfor på armslængdevilkår.³⁶ Kompensationen skal vurderes ud fra de foreliggende omstændigheder, hvorfor der altid er tale om en konkret vurdering. Ifølge OECD er det relevant at kigge på, hvilke selskaber bidrager med aktiver som f.eks. andre immaterielle aktiver brugt i forbindelse med forskning, udvikling og marketing samt fysiske aktiver og finansiering. Artiklen lægger særligt vægt på, hvordan selskaber der bidrager med finansiering, skal kompenseres. Der sondres mellem finansiell og operationel risiko. Den finansielle risiko er den risiko der relaterer sig til selve finansieringen. Denne risiko kan være forøget under Covid-19, da mange selskaber er blevet presset på likviditeten.³⁷ Den operationelle risiko er risikoen ved selve driften af aktiviteten, og denne risiko er ligeledes relevant under Covid-19, hvor restriktionerne kan medføre, at produktionen har været ramt af nedlukning. Et selskab der har den finansielle risiko, men ikke bidrager med væsentlige funktioner og aktiver vil ikke være berettiget til samme afkast, som et selskab der bidrager med væsentlige funktioner, aktiver og finansieringen herved.

Visse typer af risici har relevans, når kontrollerede transaktioner skal analyseres. Der er risici forbundet ved hver enkel af DEMPE-funktionerne.³⁸ OECD's Covid-19 vejledning forholder sig ikke til Covid-19's effekt på DEMPE-funktionerne, hvorfor OECD bør fremlægge yderligere vejledning på området.

Der vil altid være risici forbundet med udviklingen af et immaterielt aktiv. Disse risici kan være forøget under Covid-19, hvorfor koncerner kan bruge yderligere vejledning om Covid-19's effekt på DEMPE-funktionerne. Afhandlingen vil nedenfor komme med eksempler på, hvilken effekt Covid-19 kan have på de risici som er forbundet med DEMPE-funktionerne.

Det udviklede produkt kan f.eks. være af dårlig kvalitet eller forældet til den tid det er færdigudviklet, hvilket er særligt relevant indenfor visse brancher, hvor udviklingen går hurtigt. Et eksempel på dette under Covid-19 er medicinalvirksomheden, AstraZeneca. De har udviklet en vaccine, som er blevet taget ud af det danske vaccinationsprogram og ligeledes er blevet suspenderet i andre europæiske lande med begrundet mistanke om, at vaccinen forårsager blodpropper i enkelte tilfælde.³⁹

³⁶ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.59

³⁷ Dansk Industri: "Forlængede corona-restriktioner presser virksomhederne på likviditeten", januar 2021

³⁸ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.65

³⁹ Sundhedsstyrelsen: "Pausering af brug af COVID-19 Vaccine AstraZeneca i det danske COVID-19 vaccinationsprogram", marts 2021

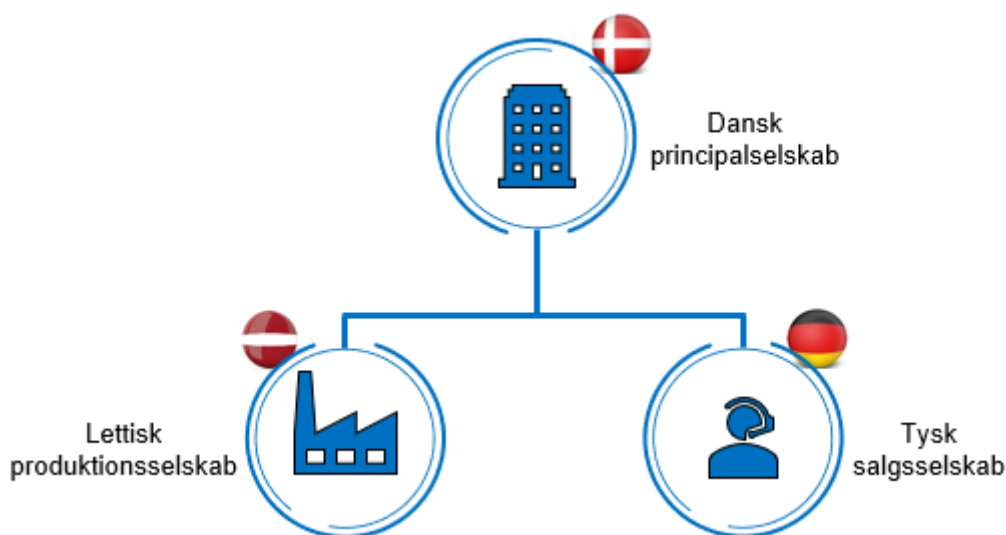
I forhold til forbedring af det immaterielle aktiv kan der være risici forbundet med, at efterspørgslen i markedet har ændret sig. Dette kan være særligt relevant under Covid-19, da visse brancher har oplevet et markant skift i efterspørgslen. Et eksempel på dette kunne være en mindre festival, som led i at styrke deres brand og position, hyrer et stort musikalsk navn, hvorefter restriktionerne medfører, at festivalen aflyses.

Det immaterielle aktiv skal vedligeholdes og beskyttes således, at det opretholder værdien og eksklusiviteten. Det er imidlertid de DEMPE-funktioner som afhandlingen vurderer, er mindst påvirket af Covid-19.

Den DEMPE-funktion som er mest påvirket af Covid-19 er udnyttelsesfunktionen af det immaterielle aktiv. Under Covid-19 har restriktioner medført, at koncerner verden over ikke har haft samme mulighed for at udnytte deres immaterielle aktiver i samme grad. Dette er f.eks. set ved biografer, restauranter, hoteller, bestemte fysiske butikker, festivaler m.fl.

For at illustrere hvordan allokeringen af resultatfordelingen i en koncern under normale forhold vil se ud, samt hvordan allokeringen af omkostninger under Covid-19 skal ske, er der i figur 10 nedenfor opstillet et eget-udviklet eksempel på en koncernstruktur. Koncernstrukturen består af et dansk moderselskab (principalt selskab) samt et tysk salgsselskab og et lettisk produktionsselskab som er 100 % ejet af det danske moderselskab. Koncernstrukturen er illustreret i figur 10 nedenfor:

Figur 10: Eget-udviklet eksempel på en principalstruktur med udenlandske lav risiko selskaber

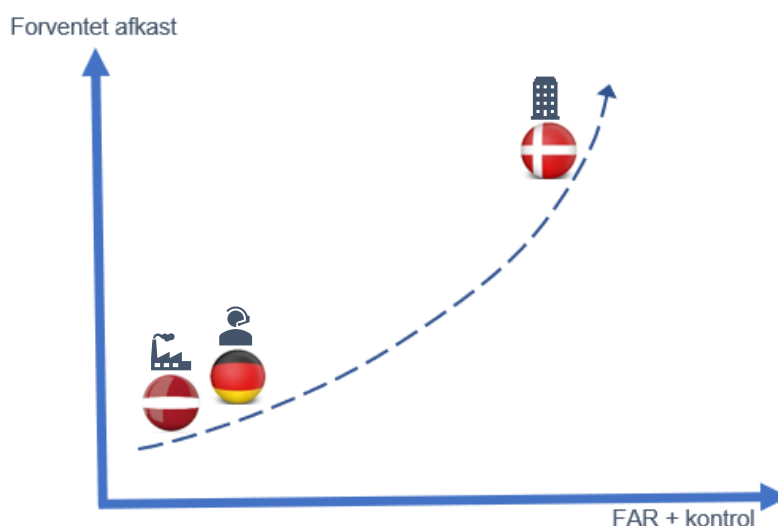


Kilde: Egen tilvirkning

I eksemplet ejer den danske principal alle de væsentlige immaterielle aktiver i koncernen, og varetager alle væsentlige funktioner, bidrager med aktiver og påtager risici, samt har kontrollen hermed. Det tyske salgsselskab er en lav risiko distributør og foretager salg i overensstemmelse med det

danske moderselskabs retningslinjer. Selskabet bærer risici i forhold til de omkostninger som relaterer sig til marketing, salg og administration. Det lettiske produktionsselskab er en simpel lønproducent og fortager produktion i overensstemmelse med det danske moderselskabs instruktioner. Selskabet bærer risici i forhold til de omkostninger som relaterer sig til produktion, service og garantiarbejde. Både det tyske og lettiske selskab skal kategoriseres som et "lav risiko" selskab. Dette begreb er dog ikke præciseret i TPG, hvorfor det er vigtigt at få analyseret hvert enkelt selskab grundigt. Hvad et lav risiko selskab nærmere præcist er, vil derfor i variere i praksis, men de risici lav risiko selskaberne påtager sig vil typisk relatere sig direkte til de omkostninger, der er forbundet med deres drift. Resultatfordelingen i koncernen under en højkonjunktur (årene inden Covid-19) er illustreret i figur 11 nedenfor:

Figur 11: Illustration af resultatfordeling i principalstrukturen i årene inden Covid-19



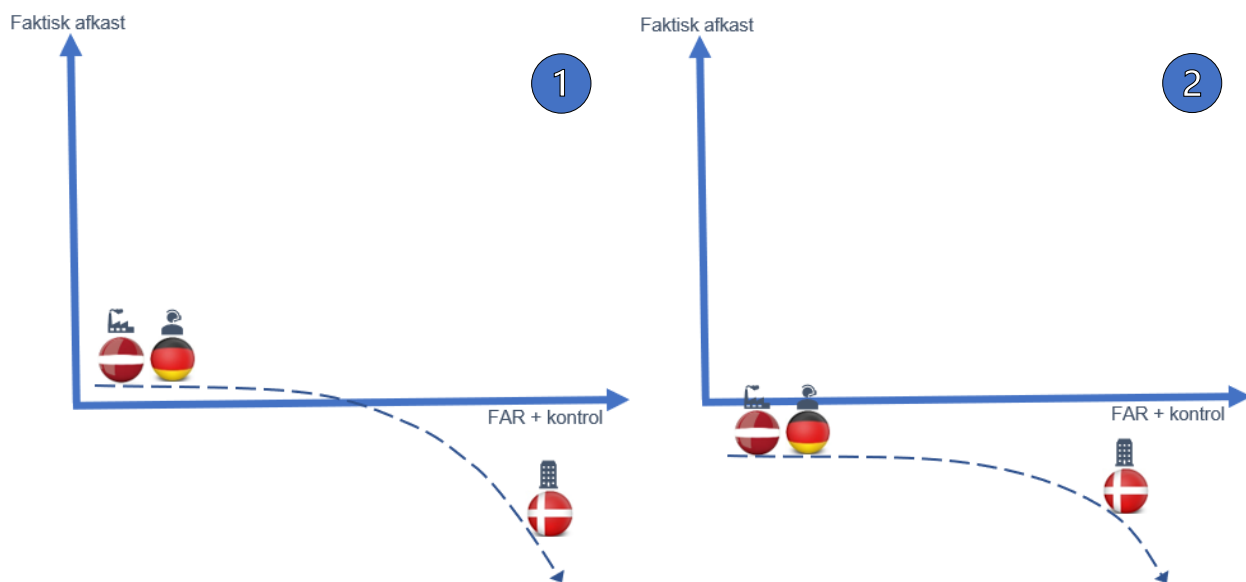
Kilde: Egen tilvirkning

Det kan udledes af figur 11, at den danske principal varetager de væsentlige funktioner, aktiver og risici og har kontrollen hermed. Akserne illustrerer, at når et selskab varetager de væsentlige funktioner, aktiver og risici, samt har kontrollen hermed, vil de være berettiget til et højere afkast. Principalen bærer markedsrisikoen, hvorfor denne bærer et eventuelt tab i en lavkonjunktur eller opnår en eventuel fortjenesten i en højkonjunktur. De immaterielle aktiver er placeret hos principalen som også har kontrollen over DEMPE-funktionerne. Rutineselskaberne i form af det tyske salgsselskab og lettiske produktionsselskab arbejder under principalens retningslinjer og instruktioner. Produktions- og salgsselskabet udfører rutinefunktioner under principalens kontrol og bærer ingen eller mindre markedsrisiko. Rutineselskaberne kan udføre visse DEMPE-funktioner, men har ingen større kontrol hermed. Disse selskaber vil derfor være placeret lavt på FAR-kurven og vil som oftest være berettiget til et lille overskud, hvilket også er tilfældet i figur 11 ovenfor. Produktions- og

salgsselskabet bærer som nævnt ovenfor en mindre markedsrisiko, hvorfor de er mindre påvirket af markedstilstanden. Dette betyder, at det tyske og lettiske selskab ikke vil blive påvirket i samme grad som principalen under Covid-19. Principalens afkast er derimod følsom overfor konjunkturer. For at kunne placere selskaberne præcist på FAR-kurven, er det vigtigt at få analyseret hvert enkelt selskab og deres præcise bidrag i relation til funktioner, aktiver og risici, herunder DEMPE-funktionerne. F.eks. vil figur 11 ovenfor se anderledes ud, hvis det tyske salgsselskab i højere grad havde bidraget til DEMPE-funktionerne i relation til det konkrete immaterielle aktiv. Det tyske selskab vil i så fald være berettiget til et højere afkast.

Under Covid-19 har restriktionerne medført at visse brancher er blevet sat under pres, hvilket kan have en betydelig indflydelse på koncernens indtjening. Hvis koncernen har været særligt negativt påvirket af Covid-19 kan resultatfordelingen se ud som illustreret i figur 12 nedenfor:

Figur 12 (1) og (2): Illustration af resultatfordeling i en principalstruktur med negativ påvirkning fra Covid-19



Kilde: Egen tilvirkning

Selskabernes position på FAR-kurven afhænger af, om de varetager væsentlige funktioner herunder DEMPE-funktioner, bidrager med aktiver herunder immaterielle aktiver og har risici hermed. Figur 12 illustrerer hvilken betydning Covid-19 kan have for resultatfordelingen i koncernen. I de tilfælde, hvor det tyske og lettiske selskab ikke varetager væsentlige funktioner, bidrager med aktiver eller påtager sig risici hermed bør deres position på FAR-kurven være mindre påvirket af markedssituationen. Hvis principalen i tidligere år har haft den primære indtjening, skal principalen også bære de primære ekstraordinære omkostninger i 2020 og 2021. Principalen vil i denne situation ikke kunne pålægge det tyske og lettiske selskab et underskud, hvorfor FAR-kurven vil se ud som i figur 12 (1). Covid-19 vejledningen nævner, at et lav risiko distributionsselskab ikke skal bære et tab i en længere

periode.⁴⁰ Dette åbner imidlertid muligheden for, at et lav risiko selskab kan bære et tab i en kortere periode. Covid-19 vejledningen understreger, at risikoallokeringen i koncernen er særligt vigtigt, når det skal fastlægges, om et lav risiko selskab skal bære et tab. Hvis et lav risiko selskab bærer en vis markedsrisiko, herunder risikoen for, at et fald i efterspørgslen resulterer i at salget ikke er nok til at dække de faste omkostninger, kan de pålægges et passende tab i relation til den risiko de bærer.⁴¹ Såfremt dette er tilfældet, vil resultatfordelingen se ud som i figur 12 (2) ovenfor. Danske moderselskaber skal være særligt opmærksomme på, at såfremt de allokerer Covid-19 omkostninger til deres lavrisiko selskaber, så disse har underskud under Covid-19 som illustreret i figur 12 (2), så øger det disse selskabers indtjeningskrav efter Covid-19. En uafhængig part vil aldrig acceptere at påtage sig markedsrisici uden en forventning om et fremtidigt afkast.

Covid-19 vejledningen konkluderer, at de exceptionelle og operationelle omkostninger følger det selskab der har risikoen herved tilsvarende til, hvordan uafhængige parter vil fordele omkostningerne.⁴² Bærer selskabet ingen risiko, kan de ikke pålægges en del af tabet.⁴³

3.3.2 Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler?

I en koncern vil der som udgangspunkt foreligge interne aftaler, der beskriver selskabernes rettigheder og forpligtelser i henhold til de kontrollerede transaktioner. Kontrakter vil blive indgået med henblik på at fastsætte betingelser for betaling, produktion, kvalitet, mængde mv. Aftalerne giver et billede af, hvilke selskaber i koncernen påtager sig væsentlige risici og dermed, hvor de implicerede selskaber er placeret på FAR-kurven.

De interne aftaler viser selskabernes hensigt på aftaletidspunktet. Visse selskaber vil opleve at de forudsætninger, som aftalerne er indgået under, har ændret sig markant som følge af Covid-19. Aftaler som er indgået umiddelbart inden Covid-19 udbruddet vil sandsynligvis bære præg af, at de er indgået i en højkonjunktur. Restriktioner kan medføre, at f.eks. immaterielle aktiver ikke kan benyttes i samme grad som i 2019, hvorfor de ikke længere har den samme værdi for modtageren eller brugeren.

Aftaleretligt er udgangspunktet, at de interne aftaler mellem koncernselskaberne skal overholdes. Covid-19 vejledningen understreger, at det i lyset af de økonomiske omstændigheder, er muligt, at

⁴⁰ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 39, 2020

⁴¹ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 40, 2020

⁴² OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 48, 2020

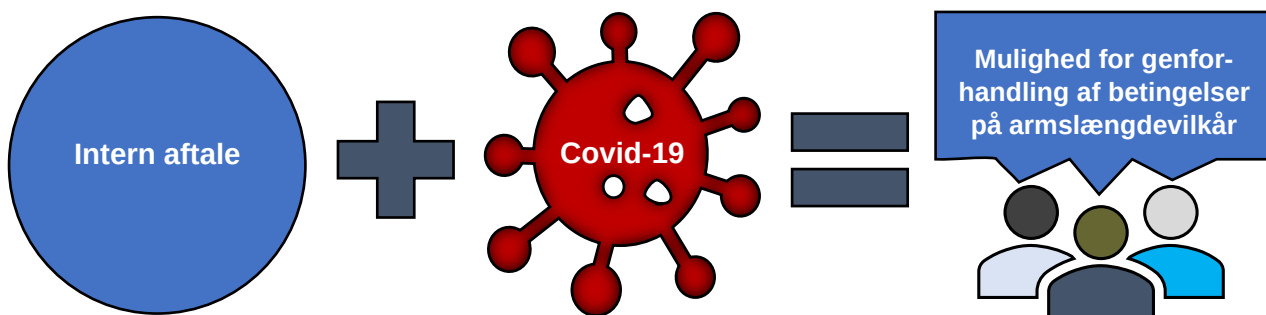
⁴³ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 40, 2020

uafhængige parter ikke nødvendigvis vil kræve, at de kontraktuelle forpligtelser overholdes, hvis aftalen med fordel for begge parter kan genforhandles.⁴⁴

Når spørgsmålet omkring, hvordan koncernselskaber skal forholde sig til eksisterende aftaler, er det væsentligt at se på, hvordan uafhængige parter vil have ageret i en sammenlignelig situation. Koncernen kan tilsidesætte den interne aftale, såfremt de kan dokumentere, at uafhængige parter ville have gjort det samme under sammenlignelige forhold. En uafhængig part der har indgået en kontrakt, og modtager en licens til brug af et specifikt varemærke mod betaling af royalties, kan forsøge at genforhandle prisen. Licensmodtageren kan forsøge at genforhandle kontrakten med det formål, at nedsætte betalingen for licensen til at benytte det immaterielle aktiv, da Covid-19 har påvirket efterspørgslen i markedet, hvorfor forudsætningerne for indtjeningen har ændret sig. Ejeren af det immaterielle aktiv har ingen umiddelbar interesse i at sænke prisen på deres produkt, men kan med fordel gøre dette, hvis alternativet f.eks. er tabet af en vigtig kunde. Ejeren kan derfor acceptere en dårligere position i genforhandlingsøjeblikket, da den langsigtede profit er vigtigere.⁴⁵

Forhold som produktionsmængden, kvaliteten mv. kan også være genstand for genforhandling mellem koncernselskaberne. Når denne vurdering skal foretages, er det essentielt at interessen for genforhandlingen af betingelserne i den interne aftale er gensidig. Såfremt interessen ikke er gensidig, vil uafhængige parter ikke genforhandle betingelserne. De potentielle konsekvenser af Covid-19 i relation til de koncerninterne aftaler kan ses nedenfor i figur 13.

Figur 13: Covid-19's potentielle effekt på de koncerninterne aftaler



Kilde: Egen tilvirkning af Covid-19 vejledningens art. 42

I de tilfælde, hvor koncernselskaberne vil genforhandle kontraktbetingelserne, understreger Covid-19 vejledningen vigtigheden af, at disse betingelser bliver indgået i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Danske moderselskaber skal derfor være opmærksomme på, at de kan

⁴⁴ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 43, 2020

⁴⁵ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 45, 2020

dokumentere, at de pågældende ændringer i de interne aftaler er i overensstemmelse med, hvad uafhængige parter ville have aftalt. Danske moderselskaber skal derfor påvise, at eventuelle ændringer i de interne aftaler er kommercielt rationelle for begge parter ved at henvise til, hvordan uafhængige parter har handlet i en sammenlignelig situation.⁴⁶ Dette kan imidlertid være en udfordring under Covid-19 særligt i relation til interne aftaler vedrørende immaterielle aktiver, hvorfor OECD bør komme med yderligere vejledning omkring koncerninterne aftaler vedrørende immaterielle aktiver.

Når koncernselskaber indgår interne kontrakter, kan kontrakterne indeholde force majeure-klausuler. En force majeure klausul gør det muligt for selskaberne at fritage dem fra deres aftaleretlige forpligtelser uden ansvar herfor. Denne fritagelse vil typisk være betinget af ekstraordinære omstændigheder der gør, at selskabet ikke har mulighed for at opfylde deres kontraktuelle forpligtelser. Omstændigheder som krig, naturkatastrofer, strejker og sundhedskriser vil normalvis være force majeure årsager.

Under Covid-19 er flere butikker og produktioner blevet pålagt at holde lukket, hvilket kan klassificeres som en force majeure omstændighed. Covid-19 vejledningen foreskriver, at det ikke automatisk kan antages, at en force majeure-klausul i en intern aftale kan udløses som følge af Covid-19.⁴⁷ Når det vurderes, hvorvidt en force majeure klausul skal udløses, er der nogle forhold som er væsentlige at vurdere. Det er relevant at analysere den konkrete force majeure klausul som foreligger i den pågældende kontrakt. Dernæst er det relevant at se, i hvilket omfang de implicerede selskaber er ramt af de omstændigheder som klausulen beskriver. Det er også relevant at se på varigheden af restriktionerne, der forhindrer selskaberne i at leve op til deres kontraktuelle forpligtelser.

Det er ifølge Covid-19 vejledningen tvivlsomt, hvorvidt uafhængige parter ville ophæve en længerevarende aftale på baggrund af restriktioner af kortere varighed. Hvis restriktionerne er af længere varighed, øger det sandsynligheden for, at uafhængige parter ville ophæve aftalen, hvis den indeholder en force majeure-klausul. Der er derfor tale om en analyse af de økonomiske omstændigheder i den interne aftale, og disse omstændigheder er afgørende for om en part, på armslængde vilkår, vil udløse en force majeure-klausul.⁴⁸

Covid-19 vejledningen fremhæver, at koncernselskaberne frit kan forhandle om de interne kontrakter, så længe dette foregår på armslængdevilkår. Koncernselskaberne kan derfor forhandle sig frem til en løsning, der har en tilsvarende effekt som en force majeure-klausul, selvom kontrakten ikke

⁴⁶ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 46, 2020

⁴⁷ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 57, 2020

⁴⁸ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 57, 2020

indeholder sådan en klausul.⁴⁹ Covid-19 vejledningen nævner kun, at koncerner har muligheden for at ændre interne aftaler, samt at ophæve disse med henvisning til force majeure, så længe dette er på armslængdevilkår. Covid-19 vejledningen nævner imidlertid ikke, hvorvidt en koncern bør ændre deres interne aftaler. OECD bør komme med yderligere vejledning omkring, hvornår en koncern bør ændre deres interne aftaler.

3.3.3 Stigende digitalisering med større internetsalg grundet ændret købs-adfærd

Covid-19 har ændret måden koncernselskaberne opererer på. For at mindske smitterisikoen er medarbejdere blevet påbudt at arbejde hjemmefra, i det omfang det er muligt. Desuden har forbrugerne ikke i samme grad haft mulighed for at møde fysisk op i butikkerne. Selskaberne har derfor været nødsaget til at øge digitaliseringen i relation til deres drift og salg. Dette kan være en omkostningsfuld omstilling.

Dansk Industri vurderer, at markant flere kommer til at arbejde hjemmefra efter Covid-19.⁵⁰ Derudover vil en ændret købsadfærd og stigende digitalisering medføre, at salget i højere grad kommer til at foregå over internettet. Dette medfører, at selskaberne skal investere mere i deres IT-infrastruktur for at imødegå den stigende efterspørgsel. Den digitale udvikling er vokset under Covid-19, hvor de danske virksomheder, ifølge en analyse fra Dansk Industri fra oktober 2020, forventer at investere godt 5 mia. DKK mere i digitaliseringen i forhold til 2019.⁵¹

Covid-19 vejledningen understreger, at omkostningerne til den øgede digitalisering skal allokeres internt i koncernen, ud fra en vurdering af, om omkostningerne er af ekstraordinær eller af mere permanent karakter. Ingen kendte til omfanget eller varigheden af Covid-19, da landet lukkede ned den 11. marts 2020. Omkostningerne til en digital omstilling kunne på daværende tidspunkt anses som værende af mere ekstraordinær karakter, hvor det i dag må vurderes, at denne omstilling i visse tilfælde er mere permanent. Selskaberne skal derfor vurdere i det konkrete tilfælde, om de omkostninger, der er blevet afholdt som led i digitalisering under Covid-19 er omkostninger, der også skal afholdes i fremtiden for, at opretholde deres forretning. Covid-19 vejledningen foreskriver, at de omkostninger der ikke kan antages for at være ekstraordinære eller engangsomkostninger skal behandles som almindelige omkostninger.⁵² Dette vil betyde, at omkostningerne til mindre IT investeringer som relatere sig direkte til driften i et lav risiko selskab skal afholdes af selvsamme selskab. Hvis der

⁴⁹ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 57, 2020

⁵⁰ Dansk Industri: "90.000 flere vil arbejde hjemme efter coronakrisen", januar 2021

⁵¹ Dansk Industri: "Corona sætter gang i virksomhedernes IT-investeringer", oktober 2020

⁵² OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 49, 2020

er tale om større IT investeringer som led i koncernens fremtidige strategi, så vil principalen afholde omkostningerne hertil. I forhold til de ekstraordinære omkostninger skal disse omkostninger allokeres mellem koncernselskaber i forhold til, hvem som bærer risiciene herved.

I en centraliseret struktur, hvor principalen har afholdt alle omkostninger i forbindelse med digitaliseringen, skal principalen også modtage det eventuelle afkast som digitaliseringen medfører. Digitaliseringen kan medføre besparelser for koncernselskaber i relation til leje af bygninger, faste omkostninger som følger med en fysisk arbejdsplads, rejseomkostninger m.m. I tilfælde af, at besparelserne medfører at koncernselskaberne opnår en højere indtjening, kan principalen reducere aflønningen således, at koncernselskabernes indtjening bliver den samme som inden besparelserne.⁵³

Covid-19 har medført en adfærdsændring hos forbrugerne, hvor salget af varer i højere grad foregår over internettet. Koncernens digitale omstilling og evner til at udnytte den ændrede købsadfærd kan have stor indflydelse på koncernens immaterielle aktiver. Koncernen PostNord har øget deres indtjening markant under Covid-19, mens Nordisk Film, som er en del af oplevelsesindustrien, har oplevet en nedgang i deres omsætning på 1,31 mia. DKK i 2020 i forhold til 2019.⁵⁴ Egmont koncernen, som ejer Nordisk Film, skriver i den foreliggende årsrapport fra 2020, at nedgangen direkte korrelerer med restriktionerne og den midlertidige nedlukning som også ramte landets biografer.⁵⁵ Restriktionerne har den effekt, at Nordisk Film ikke har haft mulighed for at udnytte deres varemærker og rettigheder til fulde, hvorfor der sker en værdiforringelse af deres immaterielle aktiver. Koncerner som i højere grad tilbyder online løsninger og har været dygtige til at udnytte adfærdsændringerne hos forbrugerne vil derimod opleve, at værdien af deres immaterielle aktiver med stor sandsynlighed stiger under Covid-19.

3.3.4 Sammenlignelighedsanalysen under Covid-19

En gennemgående udfordring som relaterer sig til transaktioner involverende immaterielle aktiver er sammenlignelighedsanalysen. Sammenlignelighedsanalysen har til formål at sikre, at kontrollerede transaktioner sker på armslængdevilkår. Immaterielle aktiver vil ofte være unikke, hvorfor det er udfordrende at finde sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige parter.

Sammenlignelighedsanalysen for immaterielle aktiver er blevet yderligere kompliceret som følge af Covid-19. Dette skyldes, at Covid-19 har medført hidtil usete ændringer i verdensøkonomien, som kan have en betydelig virkning for prisfastsættelsen af visse transaktioner mellem uafhængige

⁵³ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 49, 2020

⁵⁴ Egmont's årsrapport 2020.

⁵⁵ Egmont's årsrapport 2020.

selskaber. Ændringer i økonomien og efterspørgslen vil medføre, at uafhængige parter ikke vil betale det samme for visse immaterielle aktiver som i 2019, da den kommercielle anvendelighed af de immaterielle aktiver ikke er den samme under Covid-19. De mest pålidelige data der kan bruges i en sammenlignelighedsanalyse, er data fra samme periode som den kontrollerede transaktion. Disse informationer giver et billede af, hvordan uafhængige parter vil agere under de samme økonomiske omstændigheder.⁵⁶ Brugen af prisfastsættelsesmetoden, TNMM, giver udfordringer under Covid-19 fordi selskaberne og skattemyndighederne typisk er afhængige af historiske data fra kommercielle databaser. Udfordringerne skyldes, at data fra regnskabsåret 2020 offentliggøres midt i regnskabsåret 2021, hvorfor informationerne herfra ikke er tilgængelige. Koncerner og skattemyndigheder vil derfor være nødsaget til at bruge data fra 2016-2019 og sammenholde dem med de informationer som er tilgængelige fra 2020.⁵⁷

OECD opstiller en række parametre som har indvirkning på værdien af det immaterielle aktiv. Det er vigtigt at forstå effekten af Covid-19 på det enkelte parameter, hvis sammenlignelighedsanalysen skal anvendes korrekt. For at finde den mest identiske reference transaktion, skal de enkelte parametre i videst muligt omfang indeholde sammenlignelige forhold. Parametrene bruges i DCF metoden for at beregne det fremtidige cash flow. I TPG 2017 er der kun en overordnet vejledning, hvorfor landene kan værdiansætte de immaterielle aktiver forskelligt. De i TPG opstillede parametre er illustreret i figur 14 nedenfor:

⁵⁶ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 14, 2020

⁵⁷ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 16, 2020

Figur 14: Covid-19 påvirkninger af de parametre som har indflydelse på værdiansættelsen af et immaterielt aktiv



Kilde Egen tilvirkning af TPG 2017 kapitel VI, art. 6.118-6.127

Det immaterielle aktivs eksklusivitet: Eksklusiviteten af det immaterielle aktiv er en vigtig faktor for værdien af aktivet. Såfremt rettighedshaveren har en eksklusiv ret over det immaterielle aktiv som f.eks. et patent, så øger det værdien heraf. Den eksklusive ret over det immaterielle aktiv giver rettighedshaveren en eneret over aktivet, hvorfor rettighedshaveren kan forbyde konkurrenterne at benytte eller efterligne opfindelsen. Et selskab uden eksklusive rettigheder til immaterielle aktiver vil ikke kunne forbyde konkurrenterne i at benytte det immaterielle aktiv, og vil typisk ikke have en særlig stærk markedsposition.⁵⁸ Restriktionerne har medført, at en koncern som Salling Group, der bl.a. ejer Føtex og Bilka, har opnået en mere eksklusiv ret til at sælge elektronik og tøj i fysiske butikker, da disse selskaber ikke var omfattet af nedlukningen. De fleste af deres konkurrenter indenfor salg af elektronik og tøj har imidlertid været påbudt at holde lukket, hvorfor konkurrenterne ikke har haft mulighed for at sælge deres produkter i deres fysiske butikker.

Perioden for den juridiske beskyttelse: Længden af den juridiske beskyttelse er en væsentlig faktor for det immaterielle aktivs værdi. En længere juridisk beskyttelse er mere værd end en kort juridisk

⁵⁸ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.118

beskyttelse.⁵⁹ Dette er særligt relevant under Covid-19, hvor en kort juridisk beskyttelse af et immaterielt aktiv kan medføre, at selskabet ikke får udnyttet det kommercielle potentiale af den eksklusivitet der følger med en juridisk beskyttelse fuldt ud.

Det geografiske anvendelsesområde: Den geografiske rækkevidde af rettigheden til det immaterielle aktiv, samt den geografiske anvendelighed af det immaterielle aktiv er væsentlig for værdien heraf.⁶⁰ Såfremt et selskab ejer et immaterielt aktiv som har et bredt geografisk anvendelsesområde, vil det øge værdien af det immaterielle aktiv, da indtjeningsmulighederne er højere. Et eksempel på dette under Covid-19 er medicinalvirksomheden, AstraZeneca, hvis vaccine er taget ud af det danske vaccineprogram og er blevet suspenderet i andre europæiske lande med mistanke om, at vaccinen forårsager blodpropper. AstraZeneca's vaccine har dermed ikke samme værdi i relation til det geografiske anvendelsesområde som vaccinen havde inden suspensionen.

Perioden det immaterielle aktiv kan anvendes over: Mange immaterielle aktiver har et begrænset tidsinterval, hvor de er nyttige og dermed tilføjer værdi til det selskab som ejer eller kontrollere det. Nytteværdien for det immaterielle aktiv kan være betinget af perioden for den juridiske beskyttelse.⁶¹ Et immaterielt aktiv med en lang leve tid vil derfor have en højere værdi. Vaccineproducenten, Pfizer, har udtalt, at de forventer, at befolkningen fremadrettet skal modtage en årlig vaccine imod Covid-19 virussen.⁶² Dette vil betyde, at værdien af Pfizers vaccine stiger.

Udviklingsgraden af det immaterielle aktiv: Der skal tages højde for udviklingsstadiet af det immaterielle aktiv, da dette kan være væsentligt for værdien heraf. Et produkt der er tæt på at være færdigudviklet, vil som udgangspunkt have en højere værdi end et produkt, som er i den indledende fase af udviklingen. Immaterielle aktiver kan blive solgt inden det er sikkert, at de immaterielle aktiver kan anvendes kommercielt. Her er det vigtigt at vurdere, sandsynligheden for at yderlig udvikling af det immaterielle aktiv vil føre til en fremtidig indtjening. TPG bruger eksemplet indenfor medicinalindustrien, hvor rettighederne eller patentet til produktet overgår inden det tidspunkt, hvor det kan konstateres, at anvendelse af produktet er sikker og effektiv. Udviklingen af immaterielle aktiver indenfor produkttyper der er kommercielt anvendt, vil typisk have en højere værdi end de produkttyper, hvor der ikke kan påvises en kommerciel anvendelighed.⁶³ Mange koncerner har oplevet et fald i deres omsætning under Covid-19, hvilket kan presse koncernens likviditet og potentielt påvirke deres villighed til at investere i forskning og udvikling. Dette vil betyde, at flere danske koncerner ikke

⁵⁹ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.119

⁶⁰ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.120

⁶¹ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.121

⁶² Dagens: "Pfizer-chef: Kan blive nødvendigt at vaccinere årligt", april 2021

⁶³ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.124

kommer videre i udviklingen af deres immaterielle aktiver, hvilket kan medføre, at de immaterielle aktiver ikke opnår deres fulde potentiale.

Rettigheder til forbedring og opdatering af det immaterielle aktiv: Såfremt der i transaktionen medfølger rettigheder til at forbedre og opdatere det immaterielle aktiv, vil dette øge værdien heraf. Dette skyldes at forbedringer og opdateringer sikrer, at de immaterielle aktiver ikke bliver forældet, men forbliver konkurrencedygtige. Uafhængige parter vil derfor være opmærksomme på om rettighederne til et immaterielt aktiv også indebærer retten til at forbedre og opdatere aktivet.⁶⁴

Det immaterielle aktivs fremtidige indtjeningspotentiale: De ovenstående parametre har hver især en betydning for det immaterielle aktivs indtjeningspotentiale. Uafhængige parter vil betale mere for et immaterielt aktiv med et stort indtjeningspotentiale.⁶⁵ Covid-19 har som tidligere nævnt medført, at visse brancher har oplevet en stor nedgang i efterspørgslen, mens andre brancher har oplevet en stor vækst. Selskaber som har oplevet vækst i efterspørgslen under Covid-19 vil typisk opleve, at deres immaterielle aktiver er steget i værdi, hvor det modsatte typisk vil gøre sig gældende, såfremt selskabet har haft en betydelig nedgang i omsætningen under Covid-19.

3.3.4.1 Covid-19 vejledningens anbefalinger vedrørende sammenlignelighedsanalysen

I relation til sammenlignelighedsanalysen understreger Covid-19 vejledningen, at alle offentligt tilgængelige informationer vedrørende Covid-19's påvirkning af den pågældende branche, kan være relevante i forhold at fastsætte prisen i overensstemmelse med armslængdeprincippet.⁶⁶ OECD præcisere ikke, hvordan informationerne skal fortolkes, hvilket kan medføre, at skattemyndighederne i de implicerede lande kan have forskellige opfattelse af, hvordan informationerne skal forstås. OECD bør komme med yderligere vejledning herom for at undgå dobbeltbeskatningssituationer. Covid-19 vejledninger oplister en række forhold, som koncerner med fordel kan analysere med henblik på at fastlægge effekterne af Covid-19 for den kontrollerede transaktion, herunder transaktioner involverende immaterielle aktiver. Forholdene er oplistet og illustreret i figur 15 nedenfor:⁶⁷

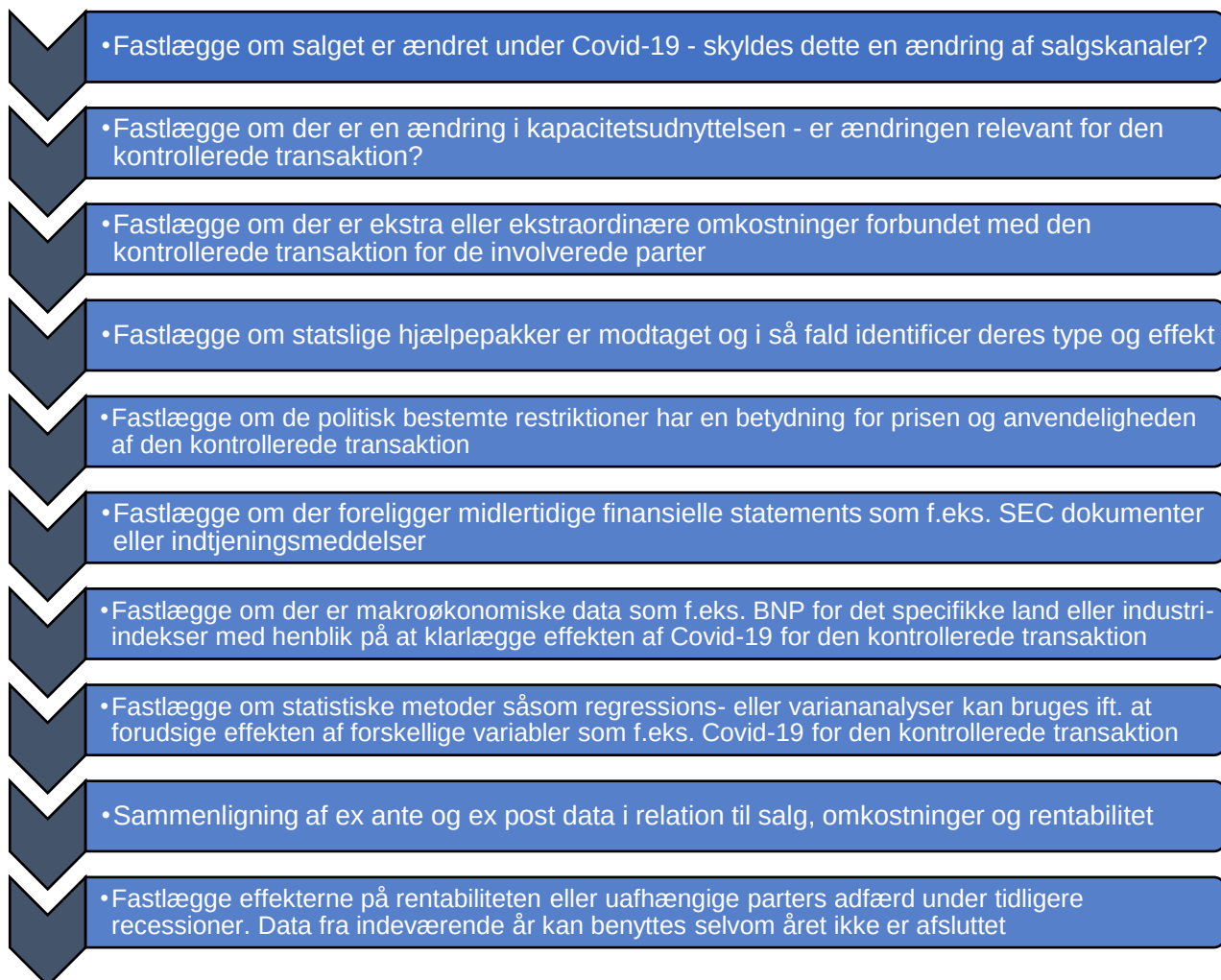
⁶⁴ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.125

⁶⁵ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 6.127

⁶⁶ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 11, 2020

⁶⁷ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 11, 2020

Figur 15: Forhold som koncerner med fordel kan analysere med henblik på at fastlægge transaktioner i overensstemmelse med armslængdeprincippet under Covid-19



Kilde: Egen tilvirkning af Covid-19 vejlednings art. 11

Figur 15 viser nogle af de værktøjer koncernen har til rådighed, når de skal påvise effekterne af Covid-19 på deres kontrollerede transaktioner. Covid-19 vejledningens artikel 11 er rettet mod alle typer af kontrollerede transaktioner, herunder transaktioner involverende immaterielle aktiver. Koncernen vil opnå det mest repræsentative billede af Covid-19's påvirkninger på deres kontrollerede transaktioner, ved at dokumentere samtlige af de ovenstående forhold. Koncernen skal være varsom med at fastlægge prisen for deres kontrollerede transaktioner ud fra et enkelt af de ovenstående forhold. F.eks. nævner Covid-19 vejledningen, at det kan være problematisk at foretage en sammenlignelighedsanalyse udelukkende på baggrund af informationer omkring den finansielle krise i

2008, da de økonomiske omstændigheder under finanskrisen og Covid-19 ikke er sammenlignelige.⁶⁸

Covid-19 vejledningen foreskriver, at koncerner skal benytte de bedste markedsdata som er tilgængelige, og som er relevante i forhold til at påvise de økonomiske effekter af Covid-19 for den kontrollerede transaktion. Vejledningen anbefaler, at selskaber og skattemyndigheder er opmærksomme på at en fastsættelse af en pålidelig armlængde pris kræver fleksibilitet og god dømmekraft.⁶⁹ Det kan udledes af Covid-19 vejledningen, at skattemyndigheder der bruger ex ante fremgangsmåden bør, hvor det er muligt og kun midlertidigt, overveje, at tillade selskaber hvis kontrollerede transaktioner er påvirkede af Covid-19, at benytte informationer som først bliver tilgængelige efter afslutningen af det skattepligtige år.⁷⁰ Dette giver selskaberne mere fleksibilitet i forhold til at justere deres prisfastsættelser ud fra mere sammenlignelige data. Year-end adjustments må imidlertid ikke foretages efter fremsendelsen af selvangivelsen i Danmark, jf. LL § 2, stk. 6, hvorfor regeringen bør overveje at foretage en midlertidig lovændring under Covid-19.

En praktisk måde, hvorved koncerner kan opnå armlængdevilkår for de kontrollerede transaktioner under Covid-19, kan være igennem brugen af prisjusteringsklausuler, herunder milestone payments. Koncerner kan dermed benytte prisjusteringsklausuler i deres interne aftaler.⁷¹ Vejledningen udvider dermed mulighederne for brugen af prisjusteringer til alle typer af kontrollerede transaktioner, herunder transaktioner med immaterielle aktiver. OECD har som udgangspunkt anbefalet dette ved HTVI'er. Danske moderselskaber skal være opmærksomme på, at såfremt de anvender prisjusteringsklausuler i deres kontrollerede transaktioner involverende immaterielle aktiver, at dansk lov ikke tillader, at selskaberne tilpasser deres oplysningsskema for regnskabsåret 2020 efter fremsendelsen heraf. Det er derfor tvivlsomt, om Covid-19 vejledningen afhjælper danske moderselskabers problemstillinger i relation til prisfastsættelsen af deres kontrollerede transaktioner involverende immaterielle aktiver.

Derudover har danske moderselskaber med Covid-19 vejledningen fået en udvidet dokumentationspligt, hvorfor selskaberne skal bruge flere ressourcer på at påvise, at deres kontrollerede transaktioner overholder armlængdeprincippet.

⁶⁸ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 25, 2020

⁶⁹ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 21, 2020

⁷⁰ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 23, 2020

⁷¹ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 30, 2020

3.4 Delkonklusion

Definitionen af immaterielle aktiver findes i dansk ret i AL § 40, stk. 1 og 2, samt internationalt i OECD's TPG 2017 kapitel. 6.6. Covid-19 har medført visse udfordringer i relation til OECD's brede definition af immaterielle aktiver, idet kontrollen og ejerskabet, samt den kommercielle anvendelighed kan blive udfordret af Covid-19 restriktioner og de økonomiske forhold.

Koncerner skal forholde sig til særlige TP udfordringer i relation til deres immaterielle aktiver under Covid-19. Afhandlingen har valgt at behandle særlige TP udfordringer på baggrund af artikler udarbejdet af rådgivningsselskaberne; Deloitte, EY, PwC og KPMG.

Restriktioner har medført, at visse koncerner ikke har været i stand til at udnytte deres immaterielle aktiver under Covid-19. Dette kan resultere i, at koncernen får et underskud for 2020 og 2021 som skal allokere internt i koncernen ud fra en analyse af, hvilke selskaber i koncernen bidrager med væsentlige funktioner, aktiver og påtager risici, samt har kontrollen hermed. Covid-19 vejledningen åbner muligheden for, at et lav risiko selskab kan bære et tab i en kortere periode. Det tab som allokere til lavrisiko selskabet skal være svarende til de risici som selskabet har påtaget. Danske moderselskaber skal være opmærksomme på, at i de tilfælde, hvor et lav risiko selskab bliver pålagt et underskud vil dette medføre, at selskabet er berettiget til et større afkast i fremtiden.

Covid-19 vejledningen foreskriver, at koncerner kan genforhandle deres interne aftaler i forhold til betalingsbetingelser, priser og andre relevante forhold i relation til de immaterielle aktiver, så længe dette er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Det kan konkluderes, at Covid-19 ikke automatisk medfører, at en foreliggende force majeure klausul bliver udløst. Det er nødvendigt at se på de konkrete forhold, og i hvilket omfang koncernselskaberne er påvirket af Covid-19. Omvendt understreger Covid-19 vejledningen, at der kan forekomme tilfælde, hvor det er passende for de implicerede koncernselskaber at ophæve kontrakten, selvom der ikke foreligger en force majeure klausul i den interne aftale. Koncernselskaberne kan frit forhandle om de interne kontrakter så længe dette foregår på armslængdevilkår. Covid-19 vejledningen nævner imidlertid intet omkring, hvornår det vil stride imod armslængdeprincippet ikke at ændre de interne aftaler. OECD bør derfor komme med yderligere vejledning om, hvordan koncernerne skal forholde sig til deres interne aftaler.

Covid-19 har ændret koncernerne og forbrugernes adfærdsmønstre. Dette er en direkte effekt af de restriktioner som blev effektueret i 2020. Disse adfærdsændringer har gjort efterspørgslen mere digital, hvorfor koncerner med fordel kan gøre deres forretning og driften heraf mere digital. Den øgede digitalisering kan være en omkostningsfuld proces, og Covid-19 vejledningen understreger, at der skal sondres mellem, om omkostningerne som er blevet afholdt med tilknytning til digitaliseringen,

er af ekstraordinær eller af mere permanent karakter. Omkostninger som ikke kan kategoriseres som ekstraordinære omkostninger skal behandles som almindelige omkostninger. Principalen vil afholde de ekstraordinære omkostninger, mens omkostninger af mere permanent karakter, som relaterer sig til lav risiko selskabets påtagne risici skal afholdes af selvsamme selskab. I de tilfælde, hvor den øgede digitaliseringen har medført, at koncernselskaberne opnår en besparelse f.eks. i forhold til leje af bygninger, rejseomkostninger mv. skal det koncernselskab som har betalt for digitaliseringen og har påtaget sig risikoen hermed drage fordelene heraf.

Sammenlignelighedsanalysen er udfordrende, når transaktionen omhandler immaterielle aktiver, da disse aktiver ofte er unikke. Covid-19 har vanskeliggjort denne proces yderligere, da den kommercielle anvendelighed af det immaterielle aktiv måske ikke er den samme som i 2019. Uafhængige parter er ikke nødvendigvis villige til at betale det samme i 2020 og 2021 som i 2019. TPG foreskriver, at der er en række parametre som har indvirkning på værdiansættelsen af det immaterielle aktiv, og koncerner kan med fordel analysere disse med henblik på at overholde armslængdeprincippet. Covid-19 vejledningen understreger, at alle tilgængelige data kan være relevante i forhold til at påvise effekterne af Covid-19 på den kontrollerede transaktion. OECD præciserer dog ikke, hvordan disse informationer skal fortolkes, hvilket kan medføre dobbeltbeskatningssituationer. Derudover medfører det en mere bebyrdende dokumentationspligt for koncernerne. En praktisk måde, hvorpå koncernselskaberne kan overholde armslængdeprincippet er ved brugen af prisjusteringsklausuler. Dette giver selskaberne mere fleksibilitet og betyder, at betalingen i højere grad er bundet op på den fremtidige udnyttelse af det immaterielle aktiv. Danske moderselskaber skal dog være opmærksomme på, at dansk lov ikke tillader, at selskaberne tilpasser deres oplysningsskema for regnskabsåret 2020 efter fremsendelsen heraf.

4. Behandlingen af koncerninterne omstruktureringer i TPG kap. IX og udfordringer herved under Covid-19

I det følgende kapitel vil afhandlingen belyse, hvilke særlige TP udfordringer et dansk moderselskab oplever som følge af Covid-19, når de anvender OECD's TPG kap. IX om koncerninterne omstruktureringer. Afhandlingen vil undersøge om OECD's Covid-19 vejledning afhjælper de særlige TP udfordringer der opstår i relation til koncerninterne omstruktureringer under Covid-19. For at kunne besvare disse spørgsmål fyldestgørende vil afhandlingen indledningsvist beskrive betydningen og definitionen af koncerninterne omstruktureringer.

4.1 Betydningen af koncerninterne omstruktureringer

Koncerninterne omstruktureringer kan medføre, at store indtjeningspotentialer bliver flyttet fra et land til et andet. Dette er et område, hvor skattemyndighederne har stor bevågenhed, da koncerninterne omstruktureringer kan have stor betydning for landets skatteprovenu. Covid-19 kan resultere i, at koncerner vil forsøge at skatteplanlægge ved at betale en lavere kompensation for flytning af funktioner, aktiver og risici med henvisning til, at effekterne af Covid-19 har været større end de i realiteten har været. Skattemyndighederne vil derfor være opmærksomme på, hvorvidt koncerninterne omstruktureringer, som foretages under Covid-19, er kommercielt rationelle.⁷²

4.2 Begrebsafgrænsning af koncerninterne omstruktureringer i overensstemmelse med OECD's TPG 2017

Der findes ikke en universel definition af, hvad en koncernintern omstrukturering præcist er. Denne afhandling vil tage udgangspunkt i præcisering i OECD's TPG 2017 kap. IX. En intern omstrukturering vil ifølge TPG kapitel IX referere til en grænseoverskridende reorganisation af de kommercielle og økonomiske relationer, herunder væsentlige genforhandlinger eller opsigelse af interne aftaler indenfor koncernen. En omstrukturering vil ofte medføre en flytning af indtjeningspotentialet blandt koncernselskaberne. Omfordelingen af indtjeningspotentialet skal kompenseres på armslængdevilkår svarende til, hvad uafhængige parter vil have betalt. Hvis en koncernintern omstrukturering skal overholde armslængdeprincippet, må den være økonomisk rationel for alle koncernselskaber som er involveret i omstruktureringen. Endvidere må omstruktureringen ikke udelukkende være motiveret af skattemæssige forhold, hvorfor omstruktureringen skal stille hvert enkelt selskab bedre før skat. En koncernintern omstrukturering vil ikke automatisk medføre et kompensationskrav, men det er

⁷² OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 41, 2020

nødvendigt at afgrænse den konkrete omstrukturering. Afgrænsningen har det formål at fastlægge, hvorvidt uafhængige parter ville kræve en kompensation for afståelse af de pågældende funktioner eller aktiver under sammenlignelige forhold.

4.3 De særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for behandlingen af koncerninterne omstruktureringer

Covid-19 har medført særlige TP udfordringer, som danske moderselskaber skal være opmærksomme på i relation til koncerninterne omstruktureringer. Afhandlingen har valgt at tage udgangspunkt i nogle af de udfordringer som rådgivningsselskaberne; Deloitte, EY, PwC og KPMG har lagt vægt på under Covid-19. Afhandlingen har i skema 4 nedenfor sammenfattet de udfordringer som er særligt relevante i relation til behandlingen af koncerninterne omstruktureringer:

Skema 4: De særlige TP udfordringer som Covid-19 har medført for koncerninterne omstruktureringer

Kapitel IX om interne omstruktureringer	Hvilken betydning har allokeringen af tabet og de ekstraordinære omkostninger under Covid-19 for koncernselskaber – er der foretaget en intern omstrukturering? Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler Udfordringer med sammenlignelighedsanalysen under Covid-19
--	--

Kilde: Egen tilvirkning af artikler fra Deloitte, EY, PwC og KPMG

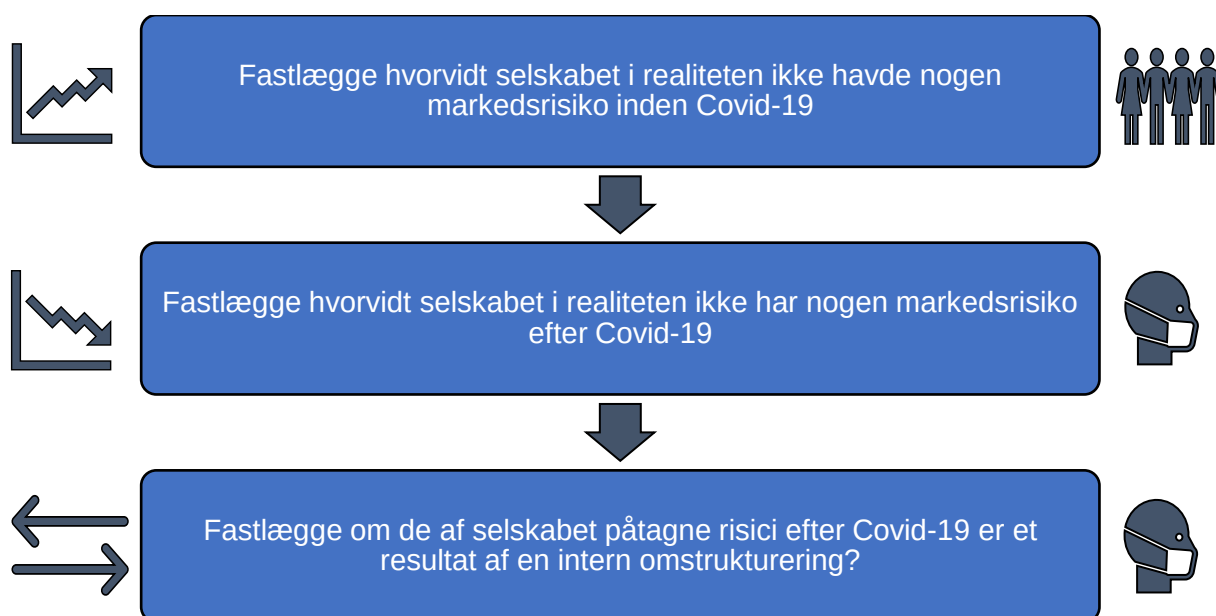
Afhandlingen anvender TPG kap. IX og OECD's Covid-19 vejledning til, at guide danske moderselskaber igennem de udfordringer som er oplistet ovenfor. Udfordringerne vil blive behandlet kronologisk i de følgende afsnit:

4.3.1 Hvilken betydning har allokeringen af tabet og de ekstraordinære omkostninger under Covid-19 for koncernselskaberne – er der foretaget en intern omstrukturering?

I relation til koncerninterne omstruktureringer vil fordelingen af de ekstraordinære omkostninger som følge af Covid-19, samt om der er et lav risiko selskab, der bærer et tab give en indikation på koncernselskabernes position på FAR-kurven. En principal, der har alle væsentlige funktioner, aktiver og risici, skal som udgangspunkt bære de ekstraordinære omkostninger ved Covid-19, og et lav risiko selskab skal som udgangspunkt ikke bære et tab. Allokeringen af tabet og de ekstraordinære omkostninger under Covid-19 kan medføre en række TP udfordringer for danske moderselskaber.

I de tilfælde, hvor en principal ikke bærer alle ekstraordinære omkostninger ved Covid-19 eller allokerer et tab til et lav risiko selskab, vil skattemyndighederne være opmærksomme på, om der er foretaget en intern omstrukturering. Covid-19 vejledningen foreskriver, at skattemyndighederne skal være særligt opmærksomme på situationer, hvor en lav risiko distributør inden Covid-19 ikke havde nogen markedsrisiko, men hvor koncernen under Covid-19 argumenterer for, at distributøren bærer markedsrisici, hvorfor de er blevet pålagt et tab. Covid-19 vejledningen foreskriver, at skattemyndighederne i disse scenarier vil undersøge selskabets risikoprofil før og efter Covid-19 med henblik på at fastlægge, om der er foretaget en intern omstrukturering. Skattemyndighederne vil se på forholdene i figur 16 nedenfor.⁷³

Figur 16: Forhold som skattemyndighederne vil være opmærksomme på i forbindelse med forskelle i selskabers risikoprofil før og efter Covid-19



Kilde: Egen tilvirkning af Covid-19 vejledningens art. 41

Hvis en dansk principal f.eks. vælger at pålægge deres tyske salgsselskab, som kan kategoriseres som en kommissionær, et tab i årene 2020 og 2021 skal den danske principal være opmærksom på, at de tyske skattemyndigheder kan nå frem til to forskellige resultater. Enten vil de tyske skattemyndigheder ikke acceptere underskuddet og vil argumentere for, at den tyske kommissionær ikke bærer nogle risici, hvorfor selskabets indtjening skal afspejle resultaterne i årene inden Covid-19. De tyske skattemyndigheder vil sandsynligvis acceptere en lille nedjustering i indtjeningen under Covid-19, men ikke et underskud, da et underskud ikke vil reflektere selskabets risici. Den anden mulighed er, at de tyske skattemyndigheder vil argumentere for, at koncernen har foretaget en intern omstrukturering, hvor det tyske salgsselskab har overtaget risici fra den danske principal. I det

⁷³ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 41, 2020

tilfælde, hvor de tyske skattemyndigheder accepterer underskuddet i det tyske salgsselskab under Covid-19 vil de forvente, at det tyske salgsselskabs modtager en højere aflønning i årene efter Covid-19. De tyske skattemyndigheder vil argumentere for, at uafhængige parter aldrig vil påtage sig øgede risici uden en forventning om et højere afkast fremadrettet. De danske skattemyndigheder vil vurdere, om den danske principal skal kompenseres for at afstå risici og det medfølgende indtjeningspotentiale. Selvom de pågældende risici materialiserer sig i form af et tab for det tyske salgsselskab under Covid-19, skal indtjeningen efter Covid-19 også tages med i vurderingen. De danske skattemyndigheder vil argumentere for, at koncernen foretager en koncernintern omstruktureringen, hvori der sker en flytning af indtjeningspotentiale fra Danmark til Tyskland, hvorfor den danske principal skal kompenseres herfor.

I forbindelse med interne omstruktureringer foreskriver Covid-19 vejledningen, at skattemyndighederne vil være opmærksomme på ændringer i risikoprofil hos selskaberne inden og efter Covid-19, og om ændringen er motiveret af skatteplanlægning.⁷⁴ Covid-19 vejledningen uddyber, at selskaberne skal være opmærksomme på, at den kommercielle rationalitet af en intern omstrukturering og vurderingen af, om omstruktureringen er lønsom for alle involverende selskaber, afhænger af de realistiske muligheder der er tilgængelige, samt en vurdering af indtjeningspotentialet på lang sigt. Covid-19 vejledningen opstiller kun et enkelt eksempel som direkte relaterer sig til koncerninterne omstruktureringer, hvor vejledningen ellers er af mere generel karakter. OECD bør derfor udgive en mere specifik vejledning om udfordringerne ved interne omstruktureringen under Covid-19.

4.3.2 Hvordan skal koncernselskaber forholde sig til eksisterende interne aftaler, herunder force majeure klausuler?

Koncerninterne omstruktureringer kan være en direkte konsekvens af, at selskaberne vælger at genforhandle deres interne kontrakter. Covid-19 har medført ændringer i forbrugernes adfærdsmønstre og efterspørgsel, hvorfor selskaberne kan se et kommercielt rationale i at ændre deres forretningsstrategier i håb om at imødegå forbrugernes ønsker. Selskaberne ønsker måske at specialisere sig indenfor et bestemt felt, hvor efterspørgslen er stigende, eller bringe nogle af deres aktiviteter til ophør som følge af en nedgang i efterspørgslen.

I de tilfælde, hvor koncernselskaberne ændrer deres interne kontraktuelle forpligtelser og rettigheder således, at der sker en flytning af funktioner, aktiver og risici, er der tale om en koncernintern omstrukturering. Covid-19 vejledningen understreger, at en intern omstrukturering, som er et resultat af

⁷⁴ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 41, 2020

en genforhandling eller ophævelse af de interne kontrakter, skal være på armslængdevilkår. Covid-19 vejledningen understreger i den forbindelse at manglende dokumentation for, at uafhængige parter ville genforhandle eller ophæve deres aftaler under sammenlignelige omstændigheder, ikke stemmer overens med armslængdeprincippet.⁷⁵ Danske moderselskaber kan derfor frit genforhandle eller ophæve de interne aftaler, på baggrund af en foreliggende force majeure klausul, så længe de kan dokumentere, at dette er i overensstemmelse med, hvad uafhængige parter ville gøre under sammenlignelige omstændigheder. Danske moderselskaber skal imidlertid være opmærksomme på, om en ændring af de interne kontrakter medfører, at der sker en ændring i selskabernes FAR-profiler. I de tilfælde, hvor en ændring af kontrakten medfører, at selskabernes FAR-profiler ændres, er det vigtigt at vurdere, om ændringen er af mere midlertidig eller permanent karakter. I en centraliseret principal struktur, vil en midlertidig ændring, som følge af Covid-19, ikke medføre en ændring i fordelingen af residualoverskuddet. En permanent ændring i selskabernes FAR-profiler vil derimod have en effekt på fordelingen af residualoverskuddet, hvor overskuddet skal fordeles i overensstemmelse med selskabernes funktioner, aktiver og risici.

Covid-19 restriktionerne har medført, at koncernens medarbejdere er blevet påbudt at arbejde hjemmefra. Rejserestriktionerne har ligeledes resulteret, at medarbejdere ikke har mulighed for at krydse grænser i relation til deres arbejde. I den forbindelse kan der opstå udfordringer i forhold til fastlæggelsen af ledelsens sæde. Placeringen af ledelsens sæde har betydning for fastlæggelsen af, hvor den juridiske person har skattemæssigt hjemsted. Et af kriterierne for at fastlægge, om ledelsens sæde befinder sig i Danmark er, om selskabets ledelse, som typisk består af en direktion, afholder møder og træffer beslutninger som relaterer sig til selskabets drift og strategi i Danmark. Fastlæggelsen af ledelsens sæde kan være udfordret i de tilfælde, hvor medlemmer af den daglige ledelse ikke kan krydse grænser og træffe deres beslutninger grundet restriktionerne. Hvis et dansk moderselskab f.eks. har en direktion bestående af medlemmer fra flere forskellige lande, vil selskabets ledelse være nødsaget til at træffe beslutninger fra deres hjem. Dette kan teorien betyde, at selskabet foretager en uønsket intern omstrukturering, hvor vigtige funktioner bliver flyttet væk fra Danmark. SKAT har i den forbindelse udstedt et styresignal den 3. juli 2020, hvori de præciserer, at ledelsens sæde ikke anses som værende flyttet i de tilfælde, hvor ledelsen er ramt af Covid-19 restriktioner og dette medfører, at ledelsen må træffe deres beslutning i en anden jurisdiktion. Der er efter skattestyrelsens opfattelse ikke tale om en flytning af ledelsens sæde på grund af den midlertidige og ekstraordinære karakter.⁷⁶ Dermed afhjælper styresignalet danske moderselskaber fra at blive exit-beskattet for flytning af ledelsens sæde. Danske moderselskaber, der har

⁷⁵ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 46, 2020

⁷⁶ Skat: "Styresignal - COVID-19 " juni 2020

ledelsesmedlemmer bosat i udlandet, skal være opmærksomme på, at de selv skal fortolke, hvilke Covid-19 restriktioner er af midlertidig og ekstraordinær karakter.

Afhandlingen har i skema 5 nedenfor opstillet eksempler på omstændigheder, som kan anses for at være af midlertidig og ekstraordinær karakter i Danmark under Covid-19. Skema 5 er udarbejdet på baggrund af pressemøder fra den danske regering og offentliggjorte risikovurderinger fra Sundhedsministeriet. Risikovurderingerne er først blevet offentliggjort fra den 30. oktober 2020, hvorfor der ikke findes offentliggjorte risikovurderinger før denne dato.⁷⁷

Skema 5: Eksempler på omstændigheder som kan anses for at være af midlertidig og ekstraordinær karakter under Covid-19 i Danmark

Midlertidig og ekstraordinære omstændigheder	Gældende datoer
Opfordring til hjemmearbejde	11. marts 2020 – 29. maj 2020 ⁷⁸ 19. september 2020 – 1. maj 2021 ⁷⁹
Rejserestriktioner med undtagelse af enkelte lande	13. marts 2020 – 1. maj 2021 ⁸⁰
Risikoniveau 3	30. oktober 2020 – 16. december 2020 7. april 2020 – 1. maj 2020
Risikoniveau 4	16. december 2020 – 5. januar 2021 11. marts 2021 – 7. april 2021
Risikoniveau 5	5. januar 2021 – 11. marts 2021

Kilde: Egen tilvirkning af regeringens og sundhedsministeriets pressemøder og udmeldinger

Sundhedsministeriet har den 31. oktober offentliggjort et varslingsystem, hvori de opstiller de restriktioner og anbefalinger som gælder for de forskellige risikoniveauer. Varslingssystemet beskriver betydningen af risikoniveauerne for forskellige samfunksfunktioner, herunder arbejdspladser. Betydningen af de forskellige risikoniveauer for danske arbejdspladser kan ses nedenfor i figur 17:⁸¹

⁷⁷ Sundhedsministeriet: "Aktuelt risikoniveau og nationalt varslingsystem", oktober 2020

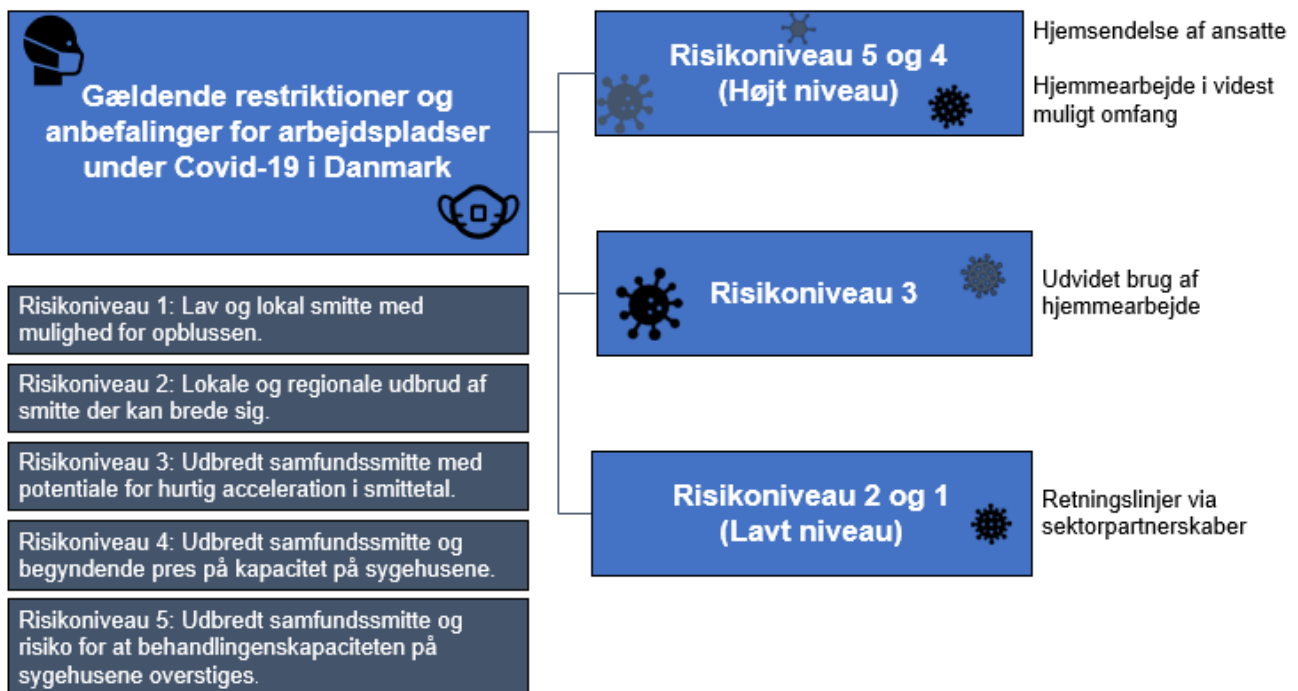
⁷⁸ Statsministeriet: "Pressemøde om COVID-19", marts 2020

⁷⁹ Statsministeriet: "Pressemøde", september 2020

⁸⁰ Statsministeriet: "Pressemøde", marts 2020

⁸¹ Sundhedsministeriet: "Covid-19 Varslingssystem", oktober 2020

Figur 17: Betydningen af risikoniveauerne for danske arbejdspladser



Kilde: Egen tilvirkning af sundhedsministeriets varslingsystem

Danske moderselskaber skal selv fortolke, hvilke omstændigheder kan kategoriseres som værende af midlertidig og ekstraordinær karakter. Danske moderselskaber, hvis ledelses består helt eller delvist af ansatte fra lande som er omfattet af rejserestriktionerne, er omfattet af omstændighederne, der kan kategoriseres som værende af midlertidig og ekstraordinær karakter. Det må vurderes, at så længe regeringen anbefaler arbejdspladserne at gøre brug af hjemmearbejde, er der tale om en situation af midlertidig og ekstraordinær karakter. Danmark befinder sig pr. 1. maj i risikoniveau 3, hvorfor det bliver interessant at følge udviklingen i takt med at risikoniveauerne falder. Når Danmark rammer risikoniveau 2 og 1, vil retningslinjerne for arbejdsgangen for selskaberne ikke længere være politiske bestemte, men derimod være baseret på baggrund af retningslinjer fra sektorpartnerskaber.⁸² Alle borgere i Danmark skal, ifølge Sundhedsministeriet, være tilbudt vaccine mod Covid-19 inden udgangen af august 2021, hvorfor udsigten til en mere normaliseret arbejdsgang ikke er langt væk.⁸³ Det er imidlertid ikke sikkert, at andre lande har færdigvaccineret deres befolkninger indenfor samme tidsperiode, hvorfor det vil være forskelligt fra selskab til selskab, hvornår ledelsen kan mødes på normalvis. Så længe regeringen fraråder alle ikke-nødvendige rejser til og fra Danmark, må det vurderes, at ledelsens sæde ikke anses for være flyttet, hvorfor beskatningen fortsat skal ske i

⁸² Sundhedsministeriet: "Covid-19 Varslingssystem", oktober 2020

⁸³ Sundhedsstyrelsen: "Vaccinationkalender", maj 2021

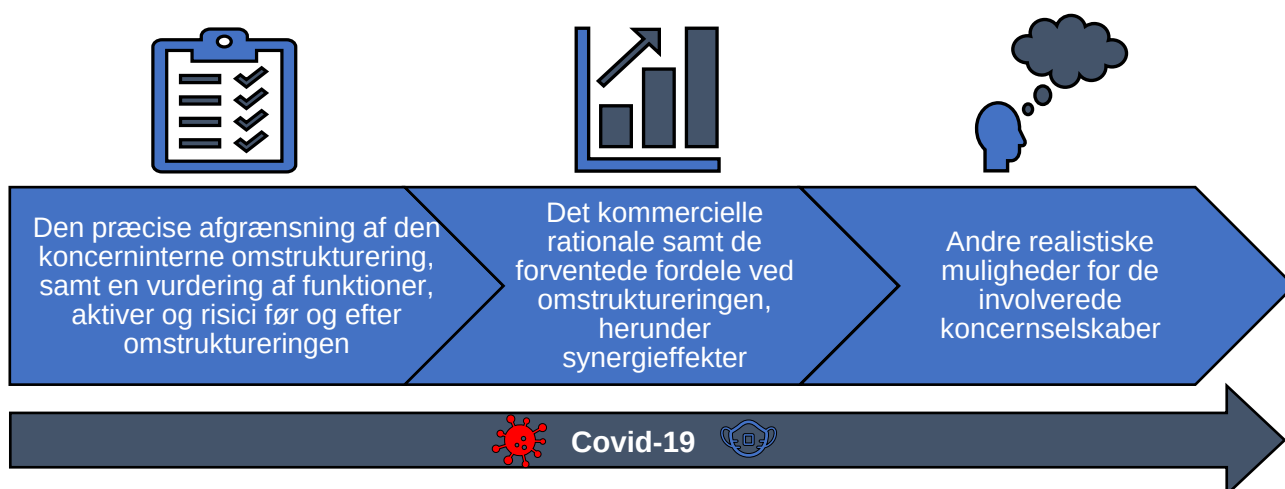
Danmark. Det må understreges, at SKAT bør præcisere, hvornår omstændighederne kan kategoriseres som værende af midlertidig og ekstraordinær karakter.

4.3.3 Udfordringer med sammenlignelighedsanalysen under Covid-19

Covid-19 har medført hidtil usete ændringer i økonomien, hvorfor sammenlignelighedsanalysen er blevet udfordret. Usikkerheden under Covid-19 har bevirket, at uafhængige parter ikke nødvendigvis er villige til at betale det samme som i årene inden Covid-19. En koncernintern omstrukturering skal foretages på armslængdevilkår, hvorfor en kompensation for flytning af funktioner, aktiver og risici skal afspejle, hvad uafhængige parter ville betale i en sammenlignelig situation. Sammenlignelighedsanalysen er blevet yderligere kompliceret af manglende data fra uafhængige parter, samt at de økonomiske omstændigheder for forskellige brancher og lande varierer.

Ved anvendelsen af armslængdeprincippet for koncerninterne omstruktureringer, er det nødvendigt, som ved enhver anden kontrolleret transaktion, at identificere de kommercielle og økonomiske forhold mellem selskaberne, der er involveret i omstruktureringen.⁸⁴ Identifikationen af de kommercielle og økonomiske forhold mellem koncernselskaber skal ske på baggrund af de tre aspekter, som er oplistet og illustreret i figur 18 nedenfor:

Figur 18: De tre aspekter for kompensationsfastsættelse ved en koncernintern omstrukturering under Covid-19



Kilde: Egen tilvirkning af TPG 2017 kapitel IX art. 9.13

Det første aspekt for fastlæggelsen af kompensation ved en koncernintern omstrukturering, som OECD ligger vægt på, er selve afgrænsningen af omstruktureringen. Denne afgrænsning omfatter alle de koncernselskaber, som er involveret i omstruktureringen. Det er vigtigt at få præciseret hvert

⁸⁴ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 9.13

enkelt selskab i relation til deres bidrag med væsentlige funktioner, aktiver og påtagne risici før og efter omstruktureringen. Skriftlige kontrakter, korrespondancer og anden kommunikation selskaberne imellem, som beskriver roller, ansvar og rettigheder kan danne et ”starting point” med henblik på en præcisering af selskabernes position på FAR-kurven før og efter omstruktureringen. Såfremt der ikke foreligger skriftlige vilkår, vil koncernselskabernes faktiske ageren være afgørende for vurderingen.⁸⁵ Det skal vurderes, om koncernselskaberne har opsagt eller genforhandlet deres interne kontrakter under Covid-19, da dette kan betyde, at der er foretaget en intern omstrukturering.

Det andet aspekt OECD lægger vægt på, er det kommercielle rationale ved den koncerninterne omstrukturering. Covid-19 kan danne et forretningsmæssigt rationale for en omstrukturering. Covid-19 restriktionerne kan medføre, at produktionen eller distributionen går helt eller delvist i stå, hvorfor koncernen ønsker at tilpasse deres aktiviteter til effekterne af Covid-19. En koncernintern omstrukturering kan indebære en centralisering af koncernens immaterielle aktiver, samt en overdragelse af DEMPE-funktionerne herved. Danske moderselskaber, som foretager koncerninterne omstruktureringer i 2020 og 2021, skal være opmærksomme på, at deres TP dokumentation indeholder en fyldestgørende redegørelse for det kommercielle rationale bag omstruktureringen, herunder forventningen til den fremtidige indtjening. Covid-19 vejledningen foreskriver, at forventningen til den fremtidige indtjening efter Covid-19 også skal inddrages i vurderingen af det kommercielle rationale for den koncerninterne omstrukturering.⁸⁶ Skattemyndighederne vil være særligt opmærksomme på den kommercielle begrundelse for en ændring af koncernselskabers funktioner, herunder DEMPE-funktionerne, immaterielle aktiver og risici. De immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne kan udgøre en stor værdi, hvorfor skattemyndighederne vil være særligt opmærksomme på interne omstruktureringer hvori der sker en flytning af disse. I de tilfælde, hvor et dansk moderselskab ønsker at flytte deres rutinefunktioner til et lav risiko selskab i udlandet, vil dette ikke kræve en kompensation, da principalen bibeholder de fremtidige økonomiske fordele.

Det tredje aspekt OECD lægger vægt på, er de andre realistiske muligheder for de involverede koncernselskaber. Den koncerninterne omstrukturering skal ske på armslængdevilkår. Uafhængige parter vil udelukkende deltage i en omstrukturering, såfremt der ikke er andre realistiske alternativer, som er mere profitable. Covid-19 restriktionerne kan medføre, at den koncerninterne omstrukturering er en kommerciel attraktiv løsning for koncernselskaber i de tilfælde, hvor disse selskaber f.eks. er hårdt ramt af restriktionerne. De andre realistiske muligheder der er tilgængelige, kan være relevante

⁸⁵ OECD: ”Transfer Pricing Guidelines 2017”, art. 9.17

⁸⁶ OECD: ”Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic”, art. 45, 2020

i sammenhæng med sammenlignelighedsanalysen, idet den kan give en forståelse for, hvordan parterne står i forhold til en intern omstrukturering.⁸⁷

I relation til sammenlignelighedsanalysen understreger Covid-19 vejledningen, at alle offentligt tilgængelige informationer vedrørende Covid-19's påvirkning af den pågældende branche kan være relevante i forhold at fastsætte prisen i overensstemmelse med armslængdeprincippet.⁸⁸ Danske moderselskaber, som foretager koncerninterne omstruktureringer i 2020-2021, bør dokumentere Covid-19's påvirkninger af de involverede selskaber. Covid-19 vejledningen nævner de forhold som kan påvirke den kontrollerede transaktion, hvilket er illustreret i figur 16 under afsnit 3.3.4.2, og danske moderselskaber kan med fordel dokumentere effekterne af de forhold med henblik på at overholde armslængdeprincippet.

4.4. Delkonklusion

Koncerninterne omstruktureringer kan medføre at store indtjeningspotentialer bliver flyttet mellem lande, hvorfor det er et område, hvor skattemyndighederne har stor bevågenhed.

Koncerner skal forholde sig til særlige TP udfordringer i relation til koncerninterne omstruktureringer under Covid-19. Afhandlingen har valgt at behandle særlige TP udfordringer på baggrund af artikler udarbejdet af rådgivningsselskaberne; Deloitte, EY, PwC og KPMG.

Fordelingen af de ekstraordinære omkostninger som følge af Covid-19, samt om et lav risiko selskab bærer et tab, giver en indikation af koncernselskabernes position på FAR-kurven. I de tilfælde, hvor en principal ikke bærer alle ekstraordinære omkostninger ved Covid-19 eller allokerer et tab til et lav risiko selskab, vil skattemyndighederne være opmærksomme på, om der er fortaget en koncernintern omstrukturering. Covid-19 vejledningen uddyber, at selskaberne skal være opmærksomme på, at den kommercielle rationalitet af en intern omstrukturering og vurderingen af, om omstruktureringen er fordelagtig for alle involverende selskaber, afhænger af de realistiske muligheder der er tilgængelige, samt en vurdering af indtjeningspotentialet på lang sigt. Covid-19 vejledningen er af generel karakter, hvorfor OECD bør give vejledning i forhold til de specifikke problemstillinger omkring koncerninterne omstruktureringer under Covid-19.

I de tilfælde, hvor koncernselskaberne ændrer deres interne kontrakter således, at der sker en flytning af funktioner, aktiver og risici, er der tale om en koncernintern omstrukturering. Covid-19 vejledningen understreger, at en intern omstrukturering, som er et resultat af en genforhandling eller

⁸⁷ OECD: "Transfer Pricing Guidelines 2017", art. 9.27

⁸⁸ OECD: "Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic", art. 11, 2020

ophævelse af de interne kontrakter, skal være på armslængdevilkår. Covid-19 vejledningen understreger at manglende dokumentation for, at uafhængige parter ville genforhandle eller ophæve deres aftaler under sammenlignelige omstændigheder, ikke stemmer overens med armslængdeprincippet.

Covid-19 har udfordret placeringen af ledelsens sæde for danske moderselskaber i de situationer, hvor en ledelse består helt eller delvist af medlemmer fra andre lande end Danmark. SKAT har udstedt et styresignal der afhjælper denne problemstilling ved at fastslå, at midlertidige og ekstraordinære omstændigheder ikke resulterer i en flytning af ledelsens sæde.

Covid-19 har medført udfordringer for anvendelsen af sammenlignelighedsanalysen for kontrollerede transaktioner, herunder transaktioner der resulterer i en koncernintern omstrukturering. Koncerninterne omstruktureringer skal foregå på armslængdevilkår, hvorfor OECD har opstillet tre aspekter for kompensationsfastlæggelse. Aspekterne fokuserer på en præcis fastlæggelse af den koncerninterne omstrukturering, det kommercielle rationale bag omstruktureringen og de realistiske muligheder for de involverede selskaber. Covid-19 vejledningen understreger, at alle informationer som kan påvise Covid-19's påvirkninger af de kontrollerede transaktioner har relevans. Danske moderselskaber kan derfor dokumentere og fastlægge en række forhold med henblik på at overholde armslængdeprincippet.

5. Scoby Audio koncernen – en egen-konstrueret virksomhedscase

Den opsamlede viden fra teorien i de ovenstående kapitler illustreres i en egen-konstrueret virksomhedscase. Casen omhandler et dansk moderselskab og deres TP udfordringer under Covid-19, når de overfører immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering. Koncernen har regnskabsperiode fra den 1. juli 2019 til den 30. juni 2020.

Casens opbygning vil bestå af seks afsnit og vil blive afsluttet med en delkonklusion. De første afsnit omhandler en beskrivelse af Scoby Audio koncernen, herunder deres produkter, de økonomiske forhold inden Covid-19 og Covid-19's betydning for koncernen. Herefter følger en 6-trinsanalyse af koncernens interne transaktioner for regnskabsåret 2020 omhandlende deres immaterielle aktiver, samt et afsnit omkring en koncernintern omstrukturering. Koncernens TP udfordringer under Covid-19 vil blive belyst løbende i casen.

5.1 Beskrivelse af Scoby Audio koncernen

Det danske moderselskab, Scoby Audio A/S, blev stiftet i 2016 af to brødre ved navn Peter og Jens Scoby. Brødrene, som er uddannede ingeniører fra Aalborg Universitet, valgte at navngive selskabet, Scoby Audio. Selskabet blev stiftet med visionen om at revolutionere lydbranchen med særligt forretningsmæssigt fokus på salg til det europæiske marked. Scoby Audio er med tiden blevet et velkendt brand indenfor lydindustrien. Scoby Audio A/S har et særligt godt renommé indenfor B2B, hvor de leverer højtalere og lydløsninger i særklasse til flere udlejningsselskaber, som leverer højtalere til de store europæiske festivaler og events. Scoby Audio koncernen sælger også high-end headsets, earphones, trådløse højtalere og gaming headsets, hvorfor mærket også er velkendt indenfor B2C segmentet. Scoby Audio koncernen har et let genkendeligt logo som er placeret på alle koncernens produkter. Logoet illustrerer en lydbølge over navnet på selskabet, samt et "Play ikon" centralt i navnet. Desuden fremgår selskabets motto, "When Sound Matters" også i logoet. Nedenfor er Scoby Audio koncernens logo og navn illustreret:

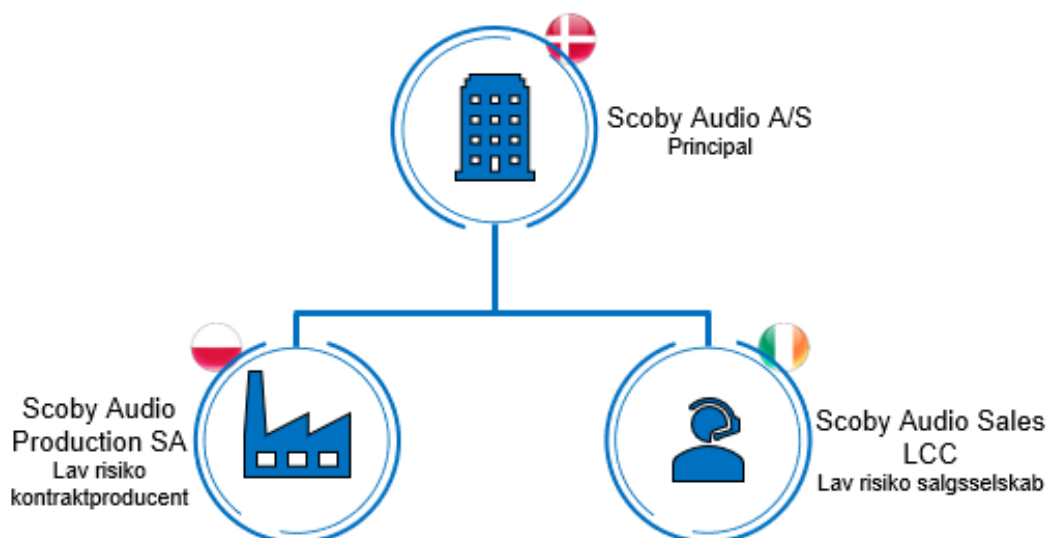
Figur 19: Scoby Audio koncernens internationalt anerkendte navn og logo



Kilde: Egen tilvirkning

Scoby Audio koncernen består af det danske principal selskab, Scoby Audio A/S, som ejer 100 % af den polske kontraktproducent, Scoby Audio Production SA, og det irske salgsselskab, Scoby Audio Sales LCC. Det danske principalselskab stod tidligere for produktionen, men stiftede i regnskabsåret 2017 et datterselskab i Polen som overtog rutineproduktionen. Scoby Audio A/S valgte at placere produktionsselskabet i Polen på grund af location savings, idet Scoby Audio A/S kunne opnå store besparelser på udgifter til blandt andet lønninger og leje af bygninger. Den danske principal stod også for salget indtil regnskabsåret 2018, hvor de stiftede et datterselskab i Irland som overtog den rutinemæssige del af salgsfunktionen. Scoby Audio A/S valgte at placere salgsselskabet i Irland, da Scoby Audio A/S havde store ambitioner for det britiske festivals marked. Fælles for datterselskaberne er, at de er lav risiko selskaber, som udfører rutinefunktioner for den danske principal. Rutinefunktionerne udføres efter principalens instruktioner og retningslinjer. Scoby Audio koncernens selskabsstruktur er illustreret i figur 20 nedenfor:

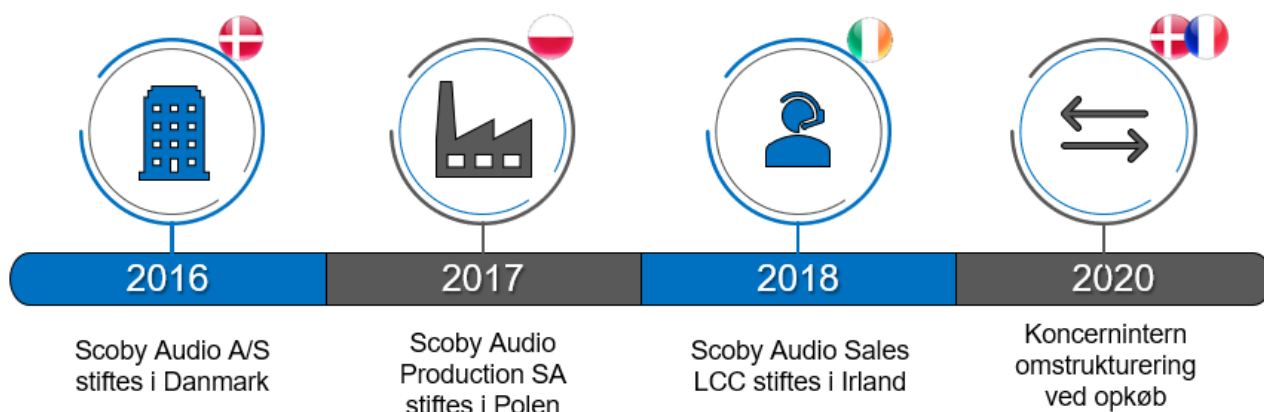
Figur 20: Scoby Audio koncernens struktur i regnskabsåret 2020 som er før den interne omstrukturering i regnskabsåret 2021



Kilde: Egen tilvirkning

Den historiske udvikling i Scoby Audio koncernen er illustreret i figur 21 nedenfor:

Figur 21: Tidslinje over Scoby Audio koncernens udvikling fra stiftelsen i 2016 til den interne omstrukturering i 2020



Kilde: Egen tilvirkning

Scoby Audio A/S har siden stiftelsen arbejdet med en teknologi, som de kalder "Smart Equaliser". Smart Equaliser blev lanceret den 1. marts 2020. Teknologien består af en automatiseret equaliser, som reguleres på baggrund af kunstig intelligens. Dette medfører, at lydsystemet genkender musikgenren og automatisk fremhæver de instrumenter, der er med til at give den bedste lydoplevelse for genren. Desuden dæmper teknologien uønsket støj og frekvenser. Dette får lyden til at fremstå knivskarp og behagelig at lytte til uanset brugerens musiksmag. Hvis brugeren eksempelvis lytter til elektronisk musik, vil teknologien automatisk fremhæve bassen, og hvis brugeren lytter til klassisk musik, vil teknologien automatisk afskære de lave frekvenser og fokusere på de højere Hz som er

karakterisende ved klassisk musik. Desuden har Smart Equaliser den kvalitet, at teknologien kan afskære alle de lyde som ikke er væsentlige for lydoplevelsen, når headsettet bruges til samtaler og lignende. Dette betyder, at hvis forbrugeren f.eks. har en samtale med en kollega som sidder i støjende omgivelser, vil headsettet automatisk afskære de støjende lyde. Smart Equaliser er derfor velegnet til alle typer af musik, arbejde og gaming. Scoby Audio A/S har fået en patentret på deres teknologi, som de er lykkedes med at integrere i alle deres produkter. Scoby Audio koncernen har tre produktlinjer, under navnene "Professional Line", "Every Day Line" og "Gaming Line", som henvender sig til forskellige målgrupper.

Scoby Audio's Professional Line består i salg af professionelle højtalere og lydløsninger. Denne produktlinje udgør størstedelen af koncernens omsætning fra stiftelsen frem til regnskabsåret 2020. Produktlinjen henvender sig til selskaber i Europa, der beskæftiger sig med udlejning til større festivaler og events. Arrangørerne bag festivalerne og eventene har fået meget positiv respons på afviklingen af deres koncerter, hvor gæsterne og flere musikanmeldere særligt har fremhævet lydoplevelsen som unik. Dette har medført, at højtalerne fra Scoby Audio A/S er blevet det foretrukne produkt i udlejernes produktkatalog i norden, samt at der er en stigende interesse for højtalerne i Storbritannien. Koncernen har sit salgsselskab, Scoby Audio Sales LCC i Irland, hvorfor koncernen er meget optaget af interessen fra Storbritannien. Denne produktlinje henvender sig udelukkende til B2B salg som varetages af Scoby Audio Sales LCC.

Scoby Audio's Every Day Line består i salg af high-end headsets, earphones og trådløse højtalere. Denne produktlinje udgør den næststørste del af koncernens omsætning fra stiftelsen frem til regnskabsåret 2020. Udover at produkterne er velegnede til musik, kan produkterne også anvendes i professionelle sammenhænge, hvor integrationen af Smart Equaliser medfører, at den uønskede lyd afskæres, hvorfor de er velegnet til møder, samtaler med videre. Every Day Line bliver solgt til både B2B og B2C. Scoby Audio Sales LCC står for distributionen af produkterne. B2B delen består i salg til adskillige elektronikbutikker i det meste af Europa, samt at der foretages salg direkte til større virksomheder, der efterspørger lydløsninger. B2C distributionen består i direkte salg til forbrugere igennem selskabets hjemmeside.

Scoby Audio's Gaming Line består i salg af high-end gaming headsets. Denne produktlinje udgør den mindste del af koncernens omsætning fra stiftelsen frem til regnskabsåret 2020. Denne produktlinje henvender sig til både B2B og B2C, hvor B2B salget er til elektronikbutikker, imens B2C salget foregår på selskabets hjemmeside. Gaming Line henvender sig primært til det yngre publikum. Smart Equaliser er velegnet til gaming, idet den indbyggede kunstig intelligens fremhæver de vigtige elementer fra det spil som brugeren spiller.

Scoby Audio koncernens produktportefølje er illustreret i skema 6 nedenfor:

Skema 6: Scoby Audio koncernens produktportefølje

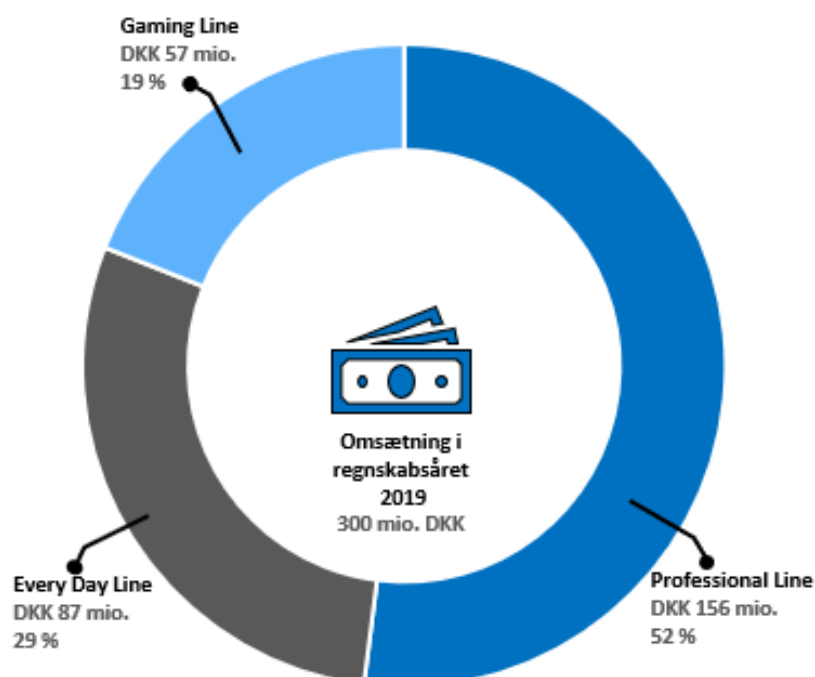
	<u>Professional Line</u>	<u>Every Day Line</u>	<u>Gaming Line</u>
Kategori			
Målsætning	Bliv den foretrukne leverandør af professionelle højttalere og løsninger til musikfestivaler og store begivenheder.	Bliv det foretrukne luksusmærke indenfor earphones, headsets og trådløse højttalere igennem Scoby Audio's enestående lydteknologi, støjreduktion, design og komfort.	Erobre markedsandele indenfor levering af high-end gaming headsets igennem et unikt produkt differentieret lyd og design
Målgruppe	Store europæiske festivaler som Roskilde Festival, Glastonbury, Rock am Ring, samt andre større begivenheder.	Generation X og Millennials, mennesker som rejser meget, arbejder hjemmefra, eller som bare sætter pris på kvalitet, innovation, og tidløst design.	Generation Z og Millennials, samt professionelle esports atleter og streamere

Kilde: Egen tilvirkning

5.2 De økonomiske omstændigheder i Scoby Audio koncernen inden Covid-19

Scoby Audio A/S startede ved stiftelsen i 2016 med at producere højttalere og lydløsninger til professionelle aktører på det danske og europæiske marked. Kort efter Scoby Audio A/S' indtræden på den professionelle lydscene lancerede koncernen også produktlinjerne Every Day Line og Gaming Line, hvorfor de kan præsentere et bredere sortiment af produkter. Det kommercielle rationale bag lanceringen af Every Day Line og Gaming Line var, at ledelsen i Scoby Audio A/S ønskede at ekspandere forretningen til flere markeder. Desuden er aktiviteterne omkring Professional Line hovedsageligt koncentreret omkring foråret og sommeren, da det er i disse måneder de fleste festivaler og større events afholdes. Med Every Day Line og Gaming Line sikrer Scoby Audio A/S, at deres produkter er efterspurgt hele året rundt. Scoby Audio A/S har opnået en stor knowhow indenfor lydområdet, hvor de har fået en patentret på deres innovative løsning, Smart Equaliser, som de er lykkedes med at integrere i alle deres produkter. Koncernen har formået at vækste hvert eneste år siden stiftelsen, hvor regnskabsåret 2019 viste en omsætning på 300 mio. DKK. Omsætningen fordelt efter Scoby Audio koncernens produktlinjer for regnskabsåret 2019 er illustreret i figur 22 nedenfor

Figur 22: Scoby Audio koncernens omsætning fordelt på deres tre produktlinjer for regnskabsåret 2019 (inden Covid-19 påvirkninger)



Kilde: Egen tilvirkning

Fordelingen viser, at Scoby Audio A/S' primære omsætning i regnskabsåret 2019 stammer fra salget af deres Professional Line. Salget fra deres Every Day Line og Gaming Line udgør henholdsvis den anden og tredje største del af deres omsætning. Det europæiske marked for musikfestivaler har været i vækst fra perioden 2016-2019.⁸⁹ Festivalers popularitet har en væsentlig betydning for salget af højttalere, hvilket også er reflekteret i Scoby Audio koncernens fremgang i de seneste år. De primære konkurrenterne, indenfor levering af højttalere og lydløsninger til festivaler i Europa, er L-Acoustics, Adamsons og Electro Voice. Scoby Audio A/S har siden stiftelsen i 2016 vundet markedsandele fra konkurrenterne.

Efterspørgslen efter headsets, earphones og trådløse højttalere er steget på det globale marked i perioden 2016-2019.^{90 91} Scoby Audio A/S har også mærket den stigende efterspørgsel på headsets, hvor koncernen salg indenfor Every Day Line er steget hvert eneste år siden stiftelsen i 2016. Scoby

⁸⁹ Statista: "Festival market size in Europe from 2016 to 2020*", januar 2021

⁹⁰ Statista: "Unit shipments of headphones worldwide from 2013 to 2020", februar 2021

⁹¹ Strategy Analytics: "Global Smart Speaker Vendor & OS Shipment and Installed Base Market Share by Region: Q4 2019", februar 2020

Audio A/S' primære konkurrenter indenfor levering af headsets, earphones og trådløse højtalere er GN Audio, B&O, Bose, Denon, Sennheiser, Sony, Bowers & Wilkens, Argon, Marshall og JBL.

Gaming-verdenen har også oplevet en massiv vækst i perioden 2016-2019.⁹² Scoby Audio A/S er klar over, at gaming markedet er et meget koncentreret marked i forhold til markedet for almindelige headsets. Scoby Audio A/S er imidlertid optimistiske fordi deres teknologi er velegnet til gaming, og salget indenfor deres Gaming Line er steget hvert eneste år siden stiftelsen i 2016. Scoby Audio A/S' primære konkurrenter indenfor levering af kvalitets gamingheadset er Logitech, Razer, HyperX, Steelseries og Corsair.

Scoby Audio koncernen har vækstet hvert eneste år siden stiftelsen og resultatet for regnskabsåret 2019 viste et overskud på 15 mio. DKK.

5.3 Covid-19's påvirkning af aktiviteterne i Scoby Audio koncernen

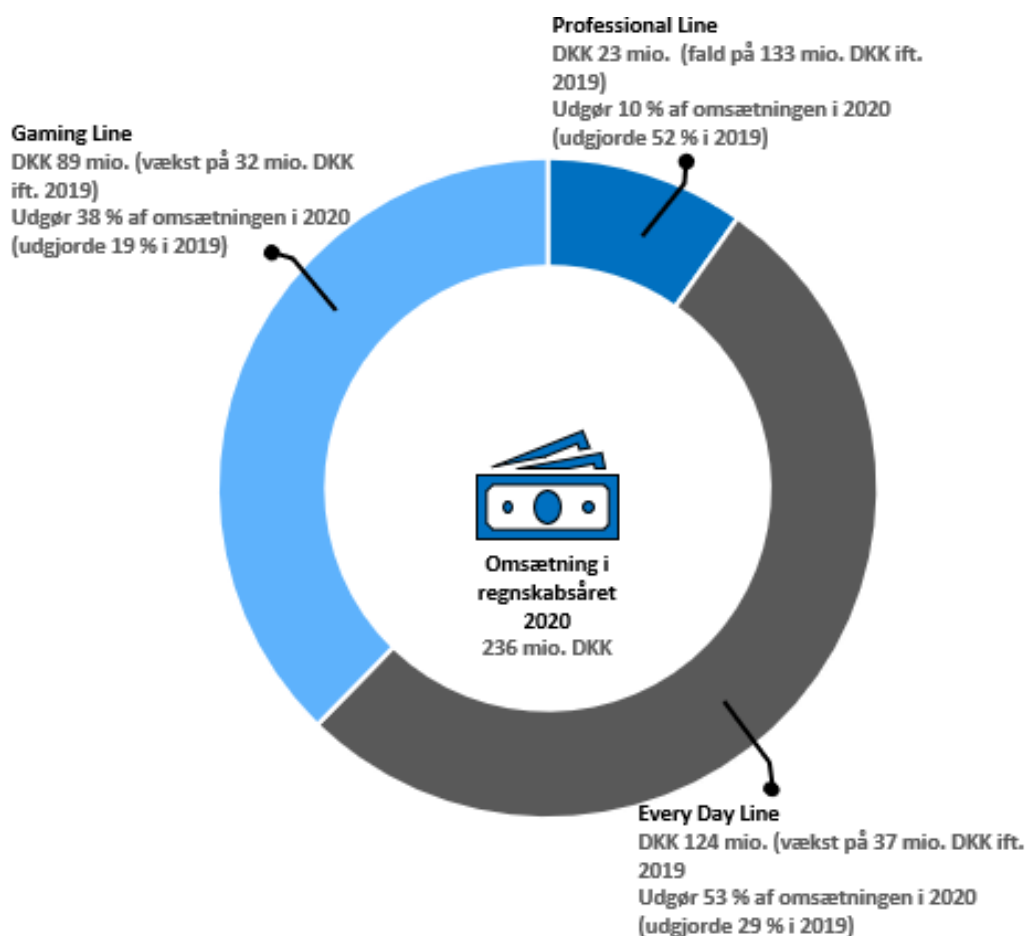
Covid-19 virussen blev først opdaget i slutningen af 2019 og medførte store økonomiske konsekvenser for den europæiske underholdningsindustri i 2020. Store europæiske festivaler som Rock Am Ring og Glastonbury Festival blev aflyst i 2020 på grund af Covid-19 restriktionerne.⁹³ Restriktionerne for forsamlinger har medført, at de fleste større events er blevet udskudt eller aflyst i 2020. I Danmark blev alle festivaler i sommeren 2020 aflyst allerede i april, herunder Smukfest som først afholdes i august.⁹⁴ Covid-19 restriktionerne har ramt Scoby Audio koncernen hårdt, idet størstedelen af koncernens omsætning, i årene inden Covid-19, stammer fra salget af professionelle højtalere og lydsystemer, der bliver brugt til store festivaler og events. Scoby Audio koncernen plejer at indgå flere væsentlige salgsaftaler i perioden fra marts til juli. Usikkerheden omkring Covid-19 har resulteret i, at flere af de store udlejningsselskaber ikke har været villige til at indgå købsaftaler med Scoby Audio koncernen for festivals sæsonen 2020. Dette har resulteret i, at omsætningen i Scoby Audio koncernen er faldet til 236 mio. DKK for regnskabsåret 2020, hvilket er et fald på 64 mio. DKK i forhold til regnskabsåret 2019. Omsætningen fordelt efter Scoby Audio koncernens produktlinjer for regnskabsåret 2020 er illustreret i figur 23 nedenfor:

⁹² Statista: "Number of active video gamers worldwide from 2015 to 2023", januar 2021

⁹³ Pollstar: "It's Official: Europe's Festival Summer Canceled", april 2020

⁹⁴ TV2: "Alle festivaler og markeder aflyses til og med august", april 2020

Figur 23: Scoby Audio koncernens omsætning fordelt på deres tre produktlinjer for regnskabsåret 2020 (med Covid-19 påvirkninger)



Kilde: Egen tilvirkning

Figur 23 viser, at Scoby Audio koncernen har oplevet et stort fald i salget indenfor deres Professional Line, hvilket er en direkte konsekvens af Covid-19 restriktionerne. Salget er imidlertid steget indenfor produktlinjerne Every Day Line og Gaming Line under Covid-19. Efterspørgslen af headsets har været stigende i perioden fra 2016-2019 ligesom gaming industrien også har oplevet en massiv vækst i samme periode. Det har hele tiden været Scoby Audio koncernens forventning, at disse produktlinjer ville vækste som led i digitaliseringen. Koncernen mener, at Covid-19 har accelereret salget, idet flere skal arbejde hjemmefra samtidig med, at forbrugerne bruger mere tid hjemmet, hvorfor gaming er vokset i popularitet.⁹⁵ Selvom salget er steget indenfor Every Day Line og Gaming Line har det ikke været nok til dække det omsætningstab, som Professional Line har oplevet i regnskabsåret 2020. Samlet set har Scoby Audio koncernen et underskud på 11,8 mio. DKK for regnskabsåret 2020. Underskuddet kan direkte henføres til omsætningstabet indenfor Professional Line,

⁹⁵ World Economic Forum: "How COVID-19 is taking gaming and esports to the next level", maj 2020

idet produkterne indenfor denne produktlinje giver den højeste rentabilitet. Den høje rentabilitet ved salget af Professional Line skyldes, at produkterne er dyrere at producere og Scoby Audio A/S løber en højere økonomisk risiko ved produktionen af disse produkter.

5.4 6-trins analyse af Scoby Audio's kontrollerede transaktioner involverende immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner i 2020 inden den koncerninterne omstrukturering

6-trinsanalysen har til formål at analysere Scoby Audio koncernens kontrollerede transaktioner involverende deres immaterielle aktiver i perioden under Covid-19. Analysen vil tage udgangspunkt i regnskabsåret 2020, som er perioden fra 1. juli 2019 til 30. juni 2020.

Trin 1 består af en identificering af de immaterielle aktiver, som er anvendt i den kontrollerede transaktion, samt en identificering af risici ved DEMPE-funktionerne. Scoby Audio A/S råder over forskellige immaterielle aktiver, som patentret på deres teknologi, Smart Equaliser, knowhow om produktion og lydteknologi, samt varemærkerettigheder i forhold deres logo, slogan, design og navn.

Udviklingen af teknologien, Smart Equaliser, har været en omkostningstung og tidskrævende proces. Scoby Audio A/S har betalt udgifterne for udviklingen af Smart Equaliser, og bærer den økonomiske risiko herved. Den økonomiske risiko ved udviklingen af Smart Equaliser har bestået i, at produktet ikke ville opnå den ønskede kvalitet, ikke ville møde efterspørgslen i markedet eller vil blive forældet inden produktet blev færdigudviklet.

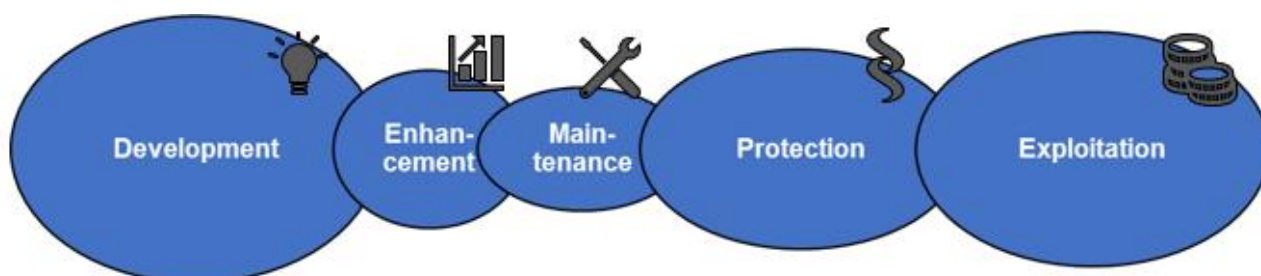
Forbedringen af Smart Equaliser foretages på baggrund af den kunstige intelligens, som Scoby Audio A/S har integreret i deres teknologi. Den kunstige intelligens skal opdateres løbende, hvorfor Scoby Audio A/S hele tiden skal kontrollere, at Smart Equaliser lever op til den forventede kvalitet. Her kommer forbrugernes tilbagemeldinger til at have stor betydning for den fortsatte forbedring af Smart Equaliser. De økonomiske risici forbundet med forbedringer af det immaterielle aktiv består i, at forbedringen ikke opnår den ønskede effekt.

Vedligeholdelsen af Smart Equaliser består af software opdateringer som sikrer funktionaliteten af produktet. Scoby Audio A/S foretager softwareopdateringerne fra deres hovedsæde i Danmark. De økonomiske risici forbundet med vedligeholdelsen af det immaterielle aktiv består i, at opdateringerne ikke opnår den ønskede effekt, hvorfor produktet får en dårligere kvalitet. Dette kan resultere i et tab af kunder.

Beskyttelsen af Smart Equaliser er vigtig for Scoby Audio A/S. Der kan opstå situationer, hvor konkurrenter vil forsøge at efterligne Scoby Audio A/S' teknologi. De økonomiske risici ved beskyttelsen af det immaterielle aktiv består derfor i, at Scoby Audio A/S skal bære omkostningerne ved potentielle krænkelse af patentet på Smart Equaliser. Scoby Audio A/S vil være opmærksomme på, hvad der sker indenfor den internationale lydindustri, og om nye teknologier krænker deres eneret på Smart Equaliser.

Udnyttelsen af Smart Equaliser har været udfordret under Covid-19, idet restriktionerne har medført, at de fleste festivaler og større events er blevet aflyst i 2020. De økonomiske risici består i at aflysning af festivaler under Covid-19 har medført, at salget fra Scoby Audio A/S' produktlinje, Professional Line, har været stærkt reduceret i forhold til tidligere år.

Figur 24: Scoby Audio A/S' vægtning af DEMPE-funktionerne for Smart Equaliser



Kilde: Egen tilvirkning

Trin 2 består af en identificering af de kontraktuelle forhold med henblik på at fastlægge det økonomiske ejerskab af de immaterielle aktiver.

Scoby Audio A/S har indgået en kontrakt med produktionsselskabet, Scoby Audio Production SA, hvor produktionsselskabet producerer ud fra principalens instruktioner og retningslinjer. Produktions-selskabet har kun mindre risici, såfremt produktionen følger instruktionerne og retningslinjerne fra Scoby Audio A/S. Det fremgår af den interne kontrakt, at Scoby Audio Production SA skal følge den, af Scoby Audio A/S, fastlagte produktionsmetode ligesom Scoby Audio A/S udfører kvalitetskontrol-len med produktionen. Kontrakten fastlægger mængden, kvaliteten og betalingsbetingelserne mellem Scoby Audio A/S og Scoby Audio Production SA.

Under Covid-19 har principalen udnyttet deres beslutningstagers funktion, idet Scoby Audio A/S har ønsket, at produktionen i højere grad skal fokusere på produktlinjerne Every Day Line og Gaming Line, da produkternes efterspørgsel indenfor disse produktlinjer har været stigende under Covid-19. Covid-19 har medført, at selskaberne i Scoby Audio koncernen har været nødsaget til at sende deres medarbejdere hjem i perioder på grund af restriktionerne i Danmark, Polen og Irland. Scoby Audio

Production SA har været ramt af en midlertidig nedlukning under den første Covid-19 bølge i Polen. Scoby Audio A/S foretog en række forholdsregler i perioden fra 14. marts 2020 til 1. juli 2020 i bestræbelsen på at sikre deres medarbejdes helbred samtidig med, at produktionen kunne opretholdes. Scoby Audio A/S valgte, at Scoby Audio Production SA skulle producere i døgndrift så længe Covid-19 restriktioner var gældende. Scoby Audio A/S havde derfor bestemt, at de ansatte i Scoby Audio Production SA skulle deles op i tre hold, hvor det ene hold arbejdede fra 08:00 – 16:00, mens det andet og tredje hold arbejdede fra henholdsvis 16:00 – 24:00 og 24:00 – 08:00. Ændringen sikrede at de polske medarbejdere kunne overholde afstandskravet. Dette medførte imidlertid en stigning i produktionsomkostninger hos Scoby Audio Production SA, idet lønudgifterne steg som følge af de uregelmæssige arbejdstider.

Scoby Audio A/S har indgået en kontrakt med salgsselskabet, Scoby Audio Sales LCC, hvor salgsselskabet skal sælge Scoby Audio's produkter ud fra principalens instruktioner og retningslinjer. Det fremgår af den interne kontrakt, at Scoby Audio A/S bestemmer betingelserne i forhold til priser, marketingsstrategier, mersalg og distributionsmetoder. Scoby Audio Sales LCC køber de færdige produkter fra Scoby Audio A/S, hvorefter de står for salget af Scoby Audio's produktlinjer til B2B og B2C. Scoby Audio A/S står for oplæringen af salgspersonalet, og Scoby Audio Sales LCC afrapporterer de månedlige salgstal til Scoby Audio A/S. Salgsselskabet har tilknyttet et lager, men har historisk ikke haft større markedsrisiko herved. Scoby Audio Sales LCC har ingen større markedsrisiko, så længe de følger de udstedte instruktioner og retningslinjerne fra Scoby Audio A/S.

Covid-19 medførte også ændringer for det irske salgsselskab, Scoby Audio Sales LCC. Salgspersonalet i Scoby Audio Sales LCC har arbejdet hjemmefra under Covid-19, hvor selskabets lageransatte har mødt fysisk op på lageret under Covid-19. Scoby Audio Sales LCC har haft ekstraordinære omkostninger i relation til at indrette hjemmekontorer til salgspersonalet. Udgifterne til indretningen af hjemmekontorer til salgspersonalet har blandt andet bestået i betaling til computere og IT-systemer, internet, hæve sænkeborde, kontorstole.

Trin 3 består af en identificering af, hvilke selskaber i Scoby Audio koncernen, der bidrager med væsentlige funktioner, aktiver og risici og kontrol i relation til DEMPE-funktionerne.

Scoby Audio A/S har de kompetente medarbejdere, der har truffet de vigtige beslutninger i relation udviklingen af Smart Equaliser. Scoby Audio A/S har ansvaret og markedsrisikoen for forbedringen og vedligeholdelsen af Smart Equaliser. Scoby Audio A/S foretager løbende kvalitetskontrol af Scoby Audio Production SA for at sikre, at produktet har den højeste kvalitet. På baggrund af ovenstående, kan det konkluderes, at Scoby Audio A/S er principalen i koncernen, samt at Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC udelukkende udfører rutinefunktioner ved DEMPE-funktionerne uden

større kontrol herved. Under Covid-19 har Scoby Audio A/S udnyttet deres beslutningstagers funktion ved at udstede instruktioner til Scoby Audio Production SA om at tilpasse produktionen efter efterspørgslen. Derudover har Scoby Audio A/S givet Scoby Audio Production SA instruktioner om at implementere Covid-19 forholdsregler, herunder at medarbejderne skulle deles op i mindre hold for at mindske smitterisikoen. Scoby Audio A/S har også foretaget ændringer i måden, hvorpå Scoby Audio Sales LCC opererer på. Medarbejderne er blevet instrueret i at arbejde hjemmefra.

Trin 4 består af en vurdering, om der er overensstemmelse mellem de kontraktuelle forhold og den faktiske adfærd i relation til trin 1-3.

Det må på baggrund af ovenstående analyse vurderes, at der foreligger en uoverensstemmelse mellem de kontraktuelle forhold koncernselskaberne imellem og den faktiske adfærd. Scoby Audio A/S bidrager med alle væsentlige funktioner, aktiver og påtager risici og har kontrollen i henhold til DEMPE-funktionerne. Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC foretager rutinefunktioner på baggrund af principalens retningslinjer. Det fremgår af de koncerninterne kontrakter, at Scoby Audio A/S bærer alle væsentlige markedsrisici. De faktiske omstændigheder under Covid-19 har imidlertid vist, at Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC har afholdt ekstraordinære udgifter under Covid-19. De ekstraordinære udgifter under Covid-19 består af en omstilling af produktionen, øget udgifter til lønninger, mundbind, visirer, samt indretningen af hjemmekontorer.

Trin 5 består af en re-allokering af aflønningen efter koncernselskabernes faktiske bidrag i relation til DEMPE-funktionerne. Det blev ovenfor konstateret, at Scoby Audio A/S er principalen som bærer alle væsentlige markedsrisici, hvor Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC foretager rutinefunktioner på baggrund af principalens retningslinjer og bærer ingen større markedsrisici. Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC har afholdt de ekstraordinære omkostninger under Covid-19, hvilket ikke er i overensstemmelse med de koncerninterne kontrakter. Der skal derfor foretages en re-allokering af de ekstraordinære omkostninger, som lav risiko selskaberne har afholdt under Covid-19. Re-allokeringen skal medføre, at det er Scoby Audio A/S som afholder alle ekstraordinære Covid-19 omkostninger i koncernen.

Trin 6 består af en fastlæggelse af transaktionen på armslængdevilkår.

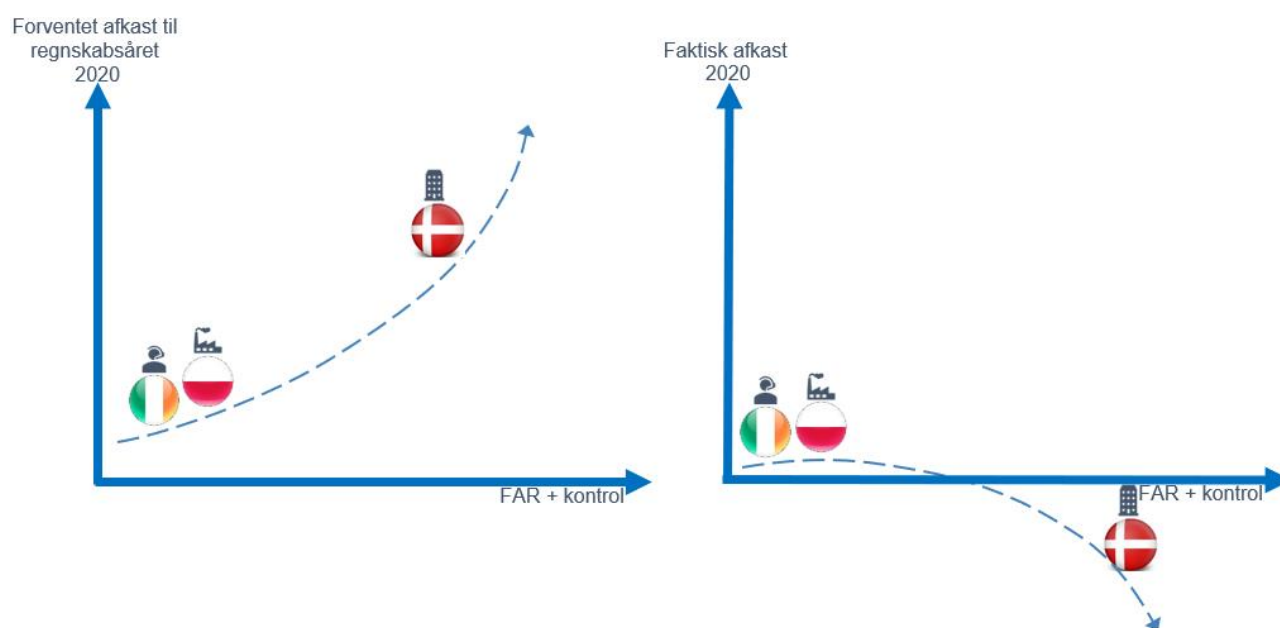
Scoby Audio A/S ejer alle væsentlige immaterielle aktiver, bidrager med væsentlige funktioner, herunder DEMPE-funktionerne, og har den finansielle kapacitet til at bære risikoen herved. Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC udfører udelukkende rutinefunktioner i relation til DEMPE-funktionerne. Lavrisiko selskaberne bliver aflønnet efter TNMM metoden, hvor Scoby Audio Production SA bliver aflønnet med TNMM Net Cost Plus metoden. Aflønningen sker på baggrund af en benchmarkanalyse af sammenlignelige uafhængige parter. Scoby Audio A/S sætter aflønningen til

første kvartil i indtjeningsintervallet med den begrundelse, at koncernen har haft et negativt resultat for regnskabsåret 2020. Scoby Audio A/S begrundet underskuddet med Covid-19, som har medført en række ekstraordinære omkostninger og et svigtende salg indenfor deres Professional Line.

Scoby Audio Sales LCC aflønnes efter TNMM EBIT metoden. Aflønningen sker på baggrund af en benchmarkanalyse, hvor Scoby Audio A/S sætter aflønning til første kvartil i indtjeningsintervallet med den begrundelse, at koncernen har haft et negativt resultat for regnskabsåret 2020. Scoby Audio A/S begrundet underskuddet med Covid-19, som har medført en række ekstraordinære omkostninger og et svigtende salg indenfor deres Professional Line.

Scoby Audio A/S havde inden Covid-19 forventet et overskud for regnskabsåret 2020. Covid-19's påvirkning af afkastet i Scoby Audio koncernen for regnskabsåret 2020 kan ses nedenfor i figur 25:

Figur 25: Scoby Audio's forventning til regnskabsåret 2020 inden Covid-19 sammenholdt med det faktiske afkast for regnskabsåret 2020



Kilde: Egen tilvirkning

5.5 Intern omstrukturering af koncernen den 1. juli 2020 og Covid-19 påvirkninger

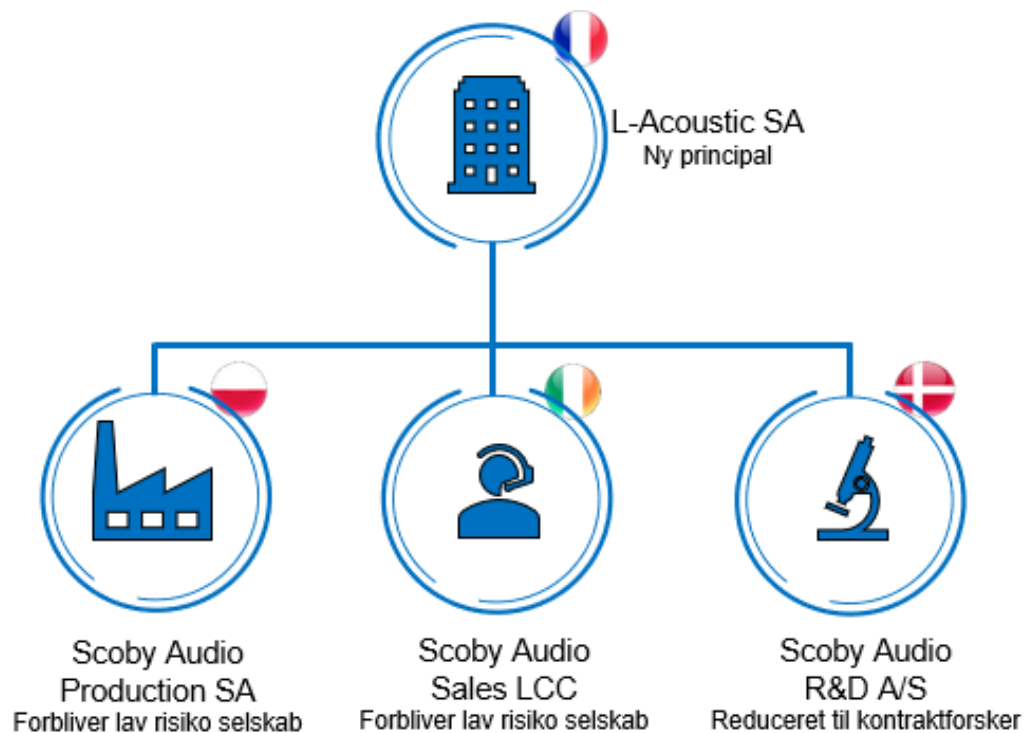
Scoby Audio koncernen har siden stiftelsen i 2016 opnået et godt omdømme indenfor lydbranchen, og de er lykkedes med at vinde markedsandele fra konkurrenterne. En af Scoby Audio A/S' største kunder er udlejningsselskabet, Nordic Rentals. De har et stort produktkatalog indenfor højtalere og lydløsninger til større events og festivaler. Nordic Rentals bedst sælgende højtalere op til Covid-19 har været dem fra Scoby Audio's Professional Line. Dette har medført, at 70% af Nordic Rentals

nyindkøbte lydløsninger stammede fra Scoby Audio's Professional Line i 2019, hvor tallet var 30% i 2018.

En af konkurrenterne som har mistet markedsandele til Scoby Audio koncernen er, den franske højttaler producent, L-Acoustic SA. Nordic Rentals har også L-Acoustics højttalere i deres produktkatalog, og L-Acoustic har derfor lagt mærke til Scoby Audio's stigende popularitet blandt kunderne hos Nordic Rentals. L-Acoustic SA har i længere tid haft ambitioner om at udvide deres produktportefølje og finder i den forbindelse Scoby Audio's teknologi, Smart Equaliser, særlig interessant. Covid-19 har medført, at Scoby Audio A/S er pressede på likviditeten, idet Covid-19 har haft konsekvenser for salget af deres Professional Line, samt at de har haft ekstraordinære omkostninger. Selskabet har i deres levetid kun haft overskud for regnskabsåret 2019. L-Acoustic SA's salg af højttalere til brug ved store events og festivaler har også været hårdt ramt af Covid-19 restriktionerne, men selskabet har en sund likviditet, hvorfor de ønsker at investere yderligere i deres forretning. L-Acoustic SA anser Scoby Audio koncernens pressede økonomi, som en mulighed for at foretage en god forretningsinvestering.

Den første dag i det nye indkomst år 2021 foretager L-Acoustic SA et opkøb af Scoby Audio A/S, hvor de tilegner sig alle aktier i det danske selskab og dermed opnår 100 % ejerskab over koncernen. L-Acoustic SA ønsker at opnå koncernsynergier, og der gennemføres derfor samme dag en intern omstrukturering, hvor der flyttes funktioner, aktiver og risici fra Danmark til L-Acoustic SA's hovedsæde i Frankrig. Den nye koncernstruktur er illustreret i figur 26 nedenfor:

Figur 26: Den bestemmende indflydelse ved det franske aktieopkøb anvendes til at skabe en ny koncernstruktur



Kilde: Egen tilvirkning

L-Acoustic SA, som er koncernens nye principal, vurderer, at det passer bedre til koncernens langsigtede strategi, at den danske ledelse overføres til L-Acoustic SA's hovedkvarter i Frankrig. På grund af rejserestriktionerne indgår L-Acoustic SA og den daglige ledelse i Scoby Audio A/S en aftale om, at ledelsen i Scoby Audio A/S kan fortsætte med at arbejde hjemmefra så længe rejserestriktionerne er gældende. Ledelsen består af fem medlemmer, som alle er bosat i Danmark. Inden Covid-19 havde dette medført en risiko for, at de danske skattemyndigheder vil vurdere, at ledelsens sæde i Scoby Audio A/S var forblevet i Danmark, idet placeringen af ledelsens sæde defineres ud fra, hvor ledelsen træffer deres beslutninger. Dette er imidlertid ikke tilfældet under Covid-19, idet SKAT har udstedt et styresignal, hvori de beskriver, at der ikke er tale om en flytning af ledelsens sæde, såfremt dette skyldes omstændigheder som kan kategoriseres som værende af midlertidig og ekstraordinær karakter. Ledelsen i Scoby Audio A/S er indstillet på, at deres daglige arbejdsgang skal være i Frankrig, når omstændighederne tillader det. Ledelsen i Scoby Audio A/S vurderer derfor, at der er tale om en situation af midlertidig og ekstraordinær karakter.

Ejerskabet af Scoby Audio koncernens immaterielle aktiver, herunder Smart Equaliser skifter ligeledes ejerskab til L-Acoustic SA som også får rettighederne til DEMPE-funktionerne. L-Acoustic SA indtræder i aftalerne med Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC i stedet for Scoby Audio A/S. Scoby Audio A/S bliver som led i den koncerninterne omstrukturering reduceret til en

kontraktforsker og ændrer navn til Scoby Audio R&D A/S. Forskningen skal ske i overensstemmelse med L-Acoustic SA's instruktioner og retningslinjer. L-Acoustic SA vurderer, at Scoby Audio navnet stadig har en stor værdi indenfor lydindustrien, hvorfor de beslutter, at de tilkøbte aktiviteter stadig skal fortsætte under navnet Scoby Audio.

Den koncerninterne omstrukturering medfører, at det i fremtiden er L-Acoustic SA som er berettiget til residualindtjeningen ved salget af Smart Equaliser. L-Acoustic SA indtræder som aftalepart med produktion og salgsselskabet i stedet for Scoby Audio A/S, og rutineselskaberne vil i fremtiden modtage aflønning efter TNMM svarende til, hvad de fik inden den koncerninterne omstrukturering. Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC fortsætter som inden omstruktureringen og skal nu udføre rutinefunktioner i overensstemmelse med L-Acoustic SA's instruktioner og retningslinjer. Scoby Audio A/S er blevet reduceret til en kontraktforsker og vil derfor ikke længere modtage residualindtjeningen, men modtage en rutine aflønning efter TNMM Net Cost Plus. Betydningen af den koncerninterne omstrukturering for det enkelte selskab i koncernen kan ses i skema 7 nedenfor:

Skema 7: Betydningen af den koncerninterne omstrukturering den 1. juli 2020 for det enkelte koncernselskab

L-Acoustic SA	Scoby Audio Production SA	Scoby Audio Sales LCC	Scoby Audio R&D A/S
- Hovedsædet flyttes til Frankrig. - Får væsentlige funktioner, aktiver, risici og kontrol over de immaterielle aktiver, herunder DEMPE-funktionerne. - Indtræder i produktions- og salgsaftalerne med Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC. - Skal fremadrettet fastsætte retningslinjer for Scoby Audio R&D A/S	- Forbliver et lav risiko produktionsselskab. - Skal foretage produktion i overensstemmelse med det nye principalselskabs L-Acoustic SA's retningslinjer. - Scoby Audio Production SA skal rapportere til L-Acoustic SA	- Forbliver et lav risiko salgsselskab. - Skal foretage salg B2B og B2C i overensstemmelse med det nye principalselskabs L-Acoustic SA's retningslinjer. - Scoby Audio Sales LCC skal rapportere til L-Acoustic SA	- Skifter navn fra Scoby Audio A/S til Scoby Audio R&D A/S. - Overførsel af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner fra Scoby Audio A/S til L-Acoustic SA. - Overførsel af ledelsen og nøglemedarbejdere fra Scoby Audio A/S til det L-Acoustic SA's hovedsæde i Frankrig. - Bliver reduceret til et rutineselskab med kontraktforskning og udvikling på baggrund af L-Acoustic SA's retningslinjer. - Træder ud af produktions- og salgsaftalerne med Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC.

Kilde: Egen tilvirkning

5.5.1 Kompensation for den koncerninterne omstrukturering den 1. juli 2020

Den koncerninterne omstrukturering medfører, at det fremover er L-Acoustic SA, der skal modtage residualindtjeningen. Dette betyder, at Scoby Audio R&D A/S skal kompenseres for deres afgivelse af væsentlige funktioner, aktiver, risici og DEMPE-funktionerne. Scoby Audio R&D A/S vil i fremtiden modtage en rutine aflønning, hvorfor der fremadrettet sker en reduktion i den forventede indtjening.

Kompensationen skal ske efter armslængdeprincippet og være i overensstemmelse med, hvad uafhængige parter vil betale i en sammenlignelig situation. De danske skattemyndigheders har en interesse i værdiansættelsen af kompensationen, idet Danmark i fremtiden ikke er berettiget til den samme skattepligtige indkomst, når der kun udføres rutinefunktioner. Dette vil typisk medføre, at de

danske skattemyndigheder vil argumentere for den højst mulige værdiansættelse af de overførte funktioner, aktiver og risici.

Omstruktureringen medfører, at ejerskabet af Scoby Audio koncernens immaterielle aktiver, herunder Smart Equaliser skifter til L-Acoustic SA. Derudover modtager L-Acoustic SA rettighederne til DEMPE-funktionerne ved de immaterielle aktiver.

L-Acoustic SA betaler for alle omkostningerne der opstår i forbindelse med den koncerninterne omstrukturering. L-Acoustic SA ejer alle aktierne i Scoby Audio A/S, hvorfor det er deres bestemmende indflydelse der er afgørende for, at den koncerninterne omstrukturering foretages. Skattemyndighederne vil foretage en exit-beskatning af den compensation som Scoby Audio A/S modtager for overførslen af funktioner, aktiver og risici. Den betaling som Scoby Audio A/S har modtaget fra L-Acoustic SA for overdragelsen af funktionerne, aktiverne og risici er imidlertid betydeligt lavere end det beløb, L-Acoustic SA betalte for alle aktierne i Scoby Audio A/S. L-Acoustic SA begrundes, i deres TP dokumentation, den lave compensation med, at salget af Smart Equaliser har givet underskud under Covid-19. L-Acoustic SA argumenterer i deres TP dokumentation for, at Covid-19 vil have en længerevarende effekt på det fremtidige cash-flow, der bruges til at værdiansætte de immaterielle aktiver.

Teknologien Smart Equaliser er unik, hvorfor L-Acoustic SA ikke lykkedes med at finde en repræsentativ referencetransaktion i forbindelse med overflytningen af det immaterielle aktiv. Værdien af Smart Equaliser skal derfor fastlægges ud fra en DCF-beregning, som har til formål at fastlægge det fremtidige indtjeningspotentiale for det immaterielle aktiv. L-Acoustic SA forventer, at Covid-19 restriktionerne medfører, at de fleste europæiske festivaler og større events bliver stærkt reduceret eller aflyst i 2021, samt at omsætningen ved salget af Every Day Line og Gaming Line ikke bliver nok til at kompensere for omsætningstab i Professional Line. L-Acoustic SA argumenterer ligeledes for, at fremtiden for festivaler er forbundet med stor usikkerhed, idet Covid-19 mutationer kan resultere i, at Covid-19 vaccinerne virkning begrænses, hvilket vil gå udover arrangementer med større folkemængder. L-Acoustic SA har ikke mulighed for at efterspørge en APA aftale, idet at der på nuværende tidspunkt ikke foreligger nogen DBO imellem Danmark og Frankrig. Danmark kan kun indgå i en APA aftale, hvis der foreligger en DBO med det implicerede land.

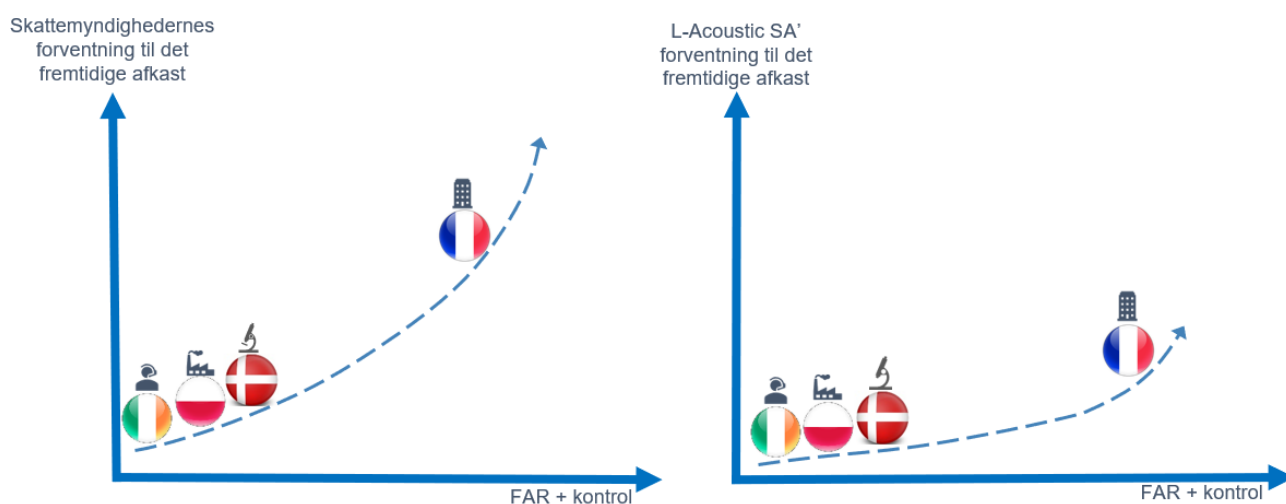
De danske skattemyndigheder vil i en eventuel TP revision påpege, at L-Acoustic SA har betalt en for lav compensation for flytningen af det indtjeningspotentiale som følger med de immaterielle aktiver, herunder Smart Equaliser. De danske skattemyndigheder vil sandsynligvis argumentere for, at Danmark ikke er blevet kompenseret på armslængdevilkår for flytningen af funktioner, aktiver og

risici. De danske skattemyndigheder vil mene, at L-Acoustic SA's opkøb af alle aktier i Scoby Audio A/S kan anses som et tilsagn fra en uafhængig part om, hvad værdien af Scoby Audio A/S' forretning er. Derfor vil de danske skattemyndigheder argumentere for, at L-Acoustic SA's kompensation for de overførte funktioner, aktiver og risici, i højere grad skal afspejle den samlede købssum for aktierne i Scoby Audio A/S. De danske skattemyndigheder vil understrege, at Covid-19 effekterne er indregnet i den aktiepris som L-Acoustic SA har betalt. SKAT vil påpege, at uafhængige parter udelukkende vil foretage en lignende investering, hvis de forventer, at deres investering vil give et fremtidigt afkast. De danske skattemyndigheder vil argumentere for, at exitbeskatningen skal afspejle det fremtidige indtægtsfald som Scoby Audio A/S vil opleve som følge af den koncerninterne omstrukturering.

De danske skattemyndigheder vil understrege, at Covid-19 ikke varer evigt, hvorfor det er vigtigt at vurdere indtjeningspotentialer på lang sigt. De danske skattemyndighederne vil også lægge vægt på det faktum, at Scoby Audio's Every Day Line og Gaming Line har vækstet under Covid-19, og at efterspørgslen indenfor disse produktmarkeder er stigende på globalt plan. De danske skattemyndigheder vil argumentere for, at digitaliseringen vil fortsætte i fremtiden uagtet af Covid-19, hvorfor væksten forventes at fortsætte.

L-Acoustic SA og de danske skattemyndigheder er derfor uenige om det fremtidige indtjeningspotentialer for de overførte funktioner, aktiver og risici. L-Acoustic SA og de danske skattemyndigheders forventning til det fremtidige indtjeningspotentialer er illustreret i figur 27 nedenfor:

Figur 27 De danske skattemyndigheder og L-Acoustic SA's forventninger til det fremtidige afkast for den interne omstrukturering

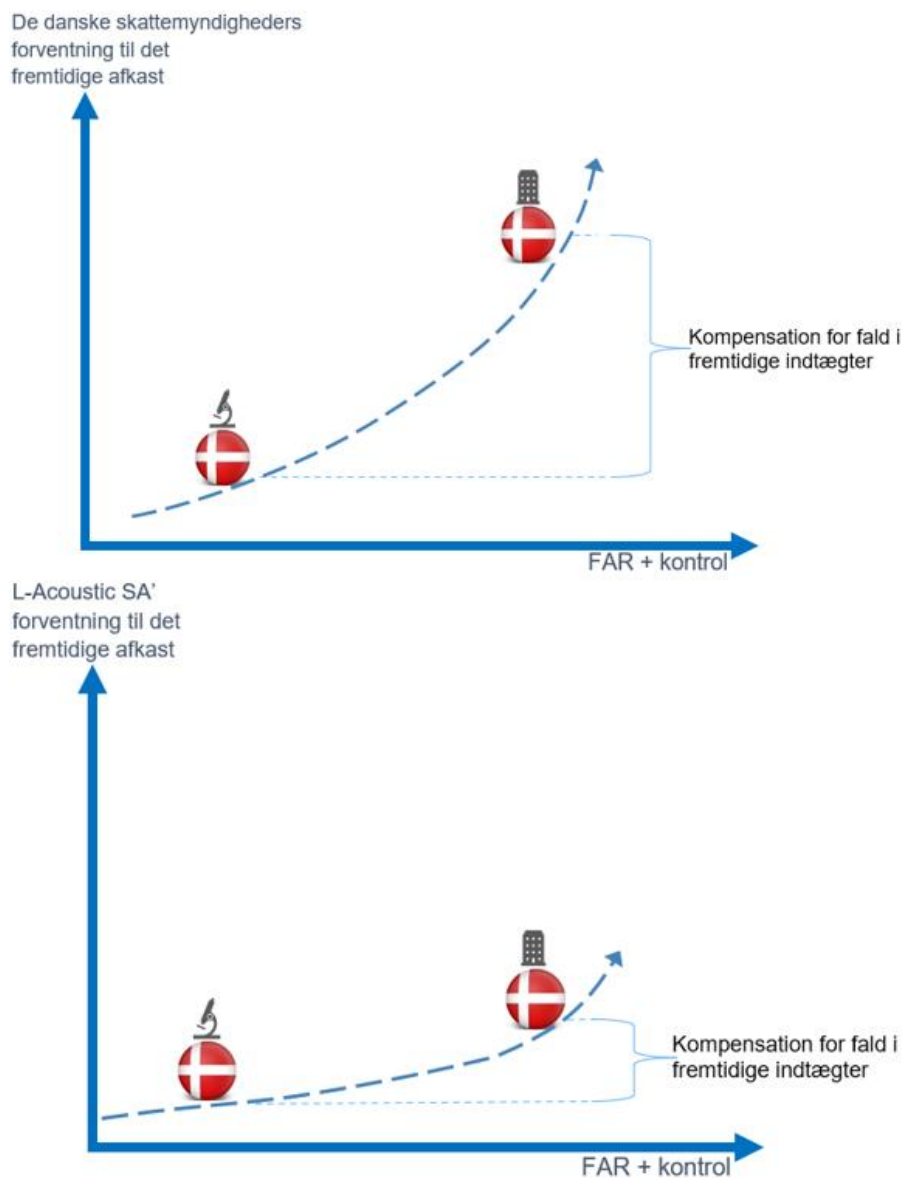


Kilde: Egen tilvirkning

Uenigheden mellem de danske skattemyndigheder og L-Acoustic SA om det fremtidige indtjeningspotentialer, medfører derfor en uenighed om størrelsen af kompensationen til Scoby Audio A/S for

overdragelsen af funktioner, aktiver og risici. De danske skattemyndigheder og L-Acoustic SA forskellige holdning til en korrekt armslængdekompensation illustreres i figur 28 nedenfor:

Figur 28: De danske skattemyndigheder og L-Acoustic SA's synspunkt til en korrekt armslængde kompensation for overførslen af funktioner, aktiver og risici



Kilde: Egen tilvirkning

Uenigheden imellem L-Acoustic SA og de danske skattemyndigheder i en eventuel TP revision kan medføre, at de danske skattemyndigheder forhøjer Scoby Audio A/S' skattepligtige indkomst, hvis SKAT vurderer, kompensationen for flytningen af indkomstpotentialet ved den interne omstrukturering, ud fra aktieprisen ved opkøbet af Scoby Audio A/S. Scoby Audio A/S vil i så fald blive beskattet som havde de modtaget en højere kompensation for overførslen af funktioner, aktiver og risici. Dette vil medføre en dobbeltbeskatningssituation, idet at L-Acoustic SA også vil blive beskattet af det bedre

resultat de har opnået i regnskabsåret 2021 som følge af, at L-Acoustic SA har betalt en lavere kompensation for de overførte funktioner, aktiver og risici. Som nævnt ovenfor har L-Acoustic SA ikke mulighed for at anmode om en APA, da der ikke er en DBO mellem Danmark og Frankrig. L-Acoustic SA og Scoby Audio A/S vil være i en dårlig position, hvis de bliver udtaget til en TP revision, og koncernen må derfor vurdere, om de bør forhøje kompensationen for flytningen af funktioner, aktiver og risici.

5.6 Delkonklusion

Den egen-konstrueret virksomhedscase omhandler Scoby Audio koncernen som blev stiftet i 2016 og producerer produkter indenfor lydindustrien. Scoby Audio A/S ejer flere immaterielle aktiver, herunder deres banebrydende teknologi, Smart Equaliser. Scoby Audio A/S, som er principalen, stifter et produktionsselskab og et salgsselskab i henholdsvis Polen og Irland. Scoby Audio koncernen har tre produktlinjer som henvender sig til forskellige segmenter.

Koncernen har oplevet en vækst inden Covid-19, hvor deres omsætning for regnskabsåret 2019 nåede 300 mio. DKK. Scoby Audio koncernen blev ramt af Covid-19 restriktionerne som især havde konsekvenser for salget af deres Professional Line, som består af professionelle højtalere og lydsystemer, idet de europæiske festivaler og større events blev aflyst. Mens salget af de professionelle højtalere er faldet, har Scoby Audio A/S oplevet en vækst indenfor deres Every Day Line og Gaming Line. Den positive vækst indenfor disse produktlinjer har imidlertid ikke været nok til at dække omsætningsfaldet i Professional Line.

En 6-trinsanalyse viste, at Scoby Audio A/S havde alle de væsentlige DEMPE-funktioner i relation til koncernens immaterielle aktiver. 6-trins analysen fastslog, at Scoby Audio A/S er principalen som bidrager med alle væsentlige funktioner, aktiver og har risici, samt kontrollen hermed. Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC er rutineenheder som foretager rutinefunktioner på baggrund af Scoby Audio A/S' instruktioner og retningslinjer. 6-trinsanalysens trin 4 konkluderede, at der ikke var overensstemmelse mellem koncernens interne aftaler og den faktiske adfærd, idet lavrisikoselskaberne havde afholdt ekstraordinære Covid-19 omkostninger. Dette medførte en re-allokering af de ekstraordinære omkostninger i trin 5, hvor Scoby Audio A/S skulle afholde udgifterne. Trin 6 fastlagde priserne i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Aflønningen af rutineselskaberne i regnskabsåret 2020 sker efter en benchmarkanalyse. Den polske kontraktproducent aflønnes med en TNMM Net Cost Plus, og det irske salgsselskab aflønnes med en TNMM EBIT. Både Scoby Audio Production SA og Scoby Audio Sales LCC aflønnes efter første kvartil i

indtjeningsintervallet. Scoby Audio A/S begrundede aflønningen med svigtende omsætning og ekstraordinære omkostninger som følge af Covid-19.

L-Acoustic SA foretager den 1. juli 2020 et opkøb af alle aktier i Scoby Audio A/S, hvorfor de opnår 100 % ejerskab over Scoby Audio koncernen. L-Acoustic SA flytter den 1. juli 2020 alle væsentlige funktioner, aktiver og risici til deres hovedsæde i Frankrig. Scoby Audio A/S bliver som led i omstruktureringen reduceret til en kontraktforsker. Forskningen skal ske i overensstemmelse med L-Acoustic SA's instruktioner og retningslinjer. Ændringen medfører, at det i fremtiden er L-Acoustic SA som er berettiget til residualindtjening. Den danske ledelse forbliver dog i Danmark på grund af rejserestriktionerne. SKAT har udgivet et styresignal der konkluderer, at ledelses sæde ikke anses som værende i Danmark, selv om ledelsen forbliver i Danmark.

L-Acoustic SA betaler for de omkostninger som er direkte forbundet med flytningen af funktioner og aktiver til Frankrig. L-Acoustic SA betalte imidlertid et betydeligt lavere kompensationsbeløb for flytningen af funktioner, aktiver og risici, end det de betalte for aktierne i Scoby Audio A/S. L-Acoustic SA begrundede den lave kompensation med, at Scoby Audio koncernen har haft et underskud i regnskabsåret 2020. De danske skattemyndighederne vil sandsynligvis være uenige i kompensationsstørrelsen. SKAT vil i en eventuel TP revision argumentere for, at Covid-19 ikke varer evigt, hvorfor det fremtidige indtjeningspotentiale skal vurderes på lang sigt. De danske skattemyndigheder vil mene, at aktieprisen for Scoby Audio A/S er en tredjeparts tilsagn om selskabets værdi, hvorfor kompensationen skal afspejle denne værdi. L-Acoustic SA har ikke mulighed for at efterspørge en APA aftale, da dette forudsætter at Danmark og Frankrig har indgået en DBO, hvilket ikke er tilfældet.

6. Konklusion

Afhandlingen har til formål at undersøge, hvilke særlige TP udfordringer et dansk moderselskab oplever under Covid-19 pandemien, når de anvender OECD's TPG 2017 om immaterielle aktiver og interne omstruktureringer, samt betydningen af OECD's Covid-19 vejledning.

Danmark lukkede ned den 11. marts 2020 som følge af Covid-19 pandemien. Regeringen udstedte en række restriktioner som resulterede i en nedlukning af flere butikker, rejserestriktioner og aflysning af arrangementer, hvilket medførte at efterspørgslen i visse brancher nærmest forsvandt fra den ene dag til den anden. Et år efter nedlukningen er situationen stadig usikker. Samfundet er i 2021 begyndt at åbne gradvist op igen som følge af, at flere borgere bliver vaccineret mod Covid-19.

Covid-19 har ramt visse brancher hårdt som f.eks. dele af detailhandlen, oplevelse- og rejsebranchen. Dette har været en direkte konsekvens af Covid-19 restriktionerne. Andre brancher har oplevet en positiv fremgang under Covid-19 heriblandt transport og logistikbranchen. Forbrugernes adfærdsmønstre har ændret sig under Covid-19, hvor forbrugerne i højere grad køber deres varer over internettet.

Covid-19 har medført særlige TP udfordringer, hvorfor rådgivningsselskaberne; Deloitte, EY, PwC og KPMG har udgivet en række artikler, hvori de beskriver særlige TP udfordringer, som koncerner skal være opmærksomme på under Covid-19.

En af udfordringer under Covid-19 er, hvordan et eventuelt tab skal allokeres og om et lav risiko selskab kan bære et tab. I det tilfælde, hvor koncernen får et underskud for 2020 og 2021, skal tabet allokeres internt i koncernen ud fra en analyse af, hvilke selskaber i koncernen bidrager med væsentlige funktioner, aktiver, herunder immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, samt påtager risici hermed. Covid-19 vejledningen åbner muligheden for, at et lav risiko selskab kan bære et tab i en kortere periode. Det tab som allokeres til lavrisiko selskabet skal være svarende til de risici som selskabet har påtaget. Danske moderselskaber skal være opmærksomme på, at i de tilfælde, hvor et lav risiko selskab bliver pålagt et underskud vil dette medføre, at selskabet er berettiget til et større afkast i fremtiden.

Danske moderselskaber skal være opmærksomme på de tilfælde, hvor en principal ikke bærer alle ekstraordinære omkostninger ved Covid-19 eller allokerer et tab til et lav risiko selskab, vil skattemyndighederne være opmærksomme på, om der er fortaget en koncernintern omstrukturering. Covid-19 vejledningen uddyber, at selskaberne skal være opmærksomme på, at den kommercielle

rationalitet af en intern omstrukturering og vurderingen af, om omstruktureringen er fordelagtig for alle involverende selskaber, afhænger af de realistiske muligheder der er tilgængelige, samt en vurdering af indtjeningspotentialet på lang sigt. Covid-19 vejledningen er af generel karakter, hvorfor OECD bør give vejledning i forhold til de specifikke problemstillinger omkring koncerninterne omstruktureringer under Covid-19.

En anden TP udførelse under Covid-19 er, hvordan danske moderselskaber skal forholde sig til deres koncerninterne aftaler. Covid-19 vejledningen foreskriver, at koncerner kan genforhandle deres interne aftaler i forhold til betalingsbetingelser, priser og andre relevante forhold i relation til de immaterielle aktiver, så længe dette er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Det kan konkluderes, at Covid-19 ikke automatisk medfører, at en foreliggende force majeure klausul bliver udløst. Det er nødvendigt at se på de konkrete forhold, og i hvilket omfang koncernselskaberne er påvirket af Covid-19. Covid-19 vejledningen understreger, at der kan forekomme tilfælde, hvor det er passende for de implicerede koncernselskaber at ophæve kontrakten, selvom der ikke foreligger en force majeure klausul i den interne aftale. Covid-19 vejledningen nævner imidlertid intet omkring, hvornår det vil stride imod armslængdeprincippet ikke at ændre de interne aftaler. OECD bør komme med yderlig vejledning omkring dette forhold.

I de tilfælde, hvor koncernselskaberne ændrer deres interne kontrakter således, at der sker en flytning af funktioner, aktiver og risici, er der tale om en koncernintern omstrukturering. Covid-19 vejledningen understreger, at en intern omstrukturering, som er et resultat af en genforhandling eller ophævelse af de interne kontrakter, skal være på armslængdevilkår. Covid-19 har udfordret placeringen af ledelsens sæde for danske moderselskaber i de situationer, hvor en ledelse består helt eller delvist af medlemmer fra andre lande end Danmark. SKAT har udstedt et styresignal, der afhjælper denne problemstilling ved at fastslå, at midlertidige og ekstraordinære omstændigheder ikke resulterer i en flytning af ledelsens sæde.

En anden TP udførelse under Covid-19 er, at den øgede digitalisering kan være en omkostningsfuld proces. Covid-19 vejledningen understreger, at der skal sondres mellem, om omkostningerne som er blevet afholdt med tilknytning til digitaliseringen, er af ekstraordinær eller af mere permanent karakter. Omkostninger som ikke kan kategoriseres som ekstraordinære omkostninger skal behandles som almindelige omkostninger. Principalen vil afholde de ekstraordinære omkostninger, mens omkostninger hos et lav risiko selskab der af mere permanent karakter skal afholdes af selskabet selv.

En anden TP udfordring som er relevant under Covid-19 er sammenlignelighedsanalysen. Dette skyldes, at de økonomiske omstændigheder i 2020 og 2021 er unikke som følge af Covid-19, hvorfor data fra tidligere år ikke nødvendigvis giver et retmæssigt billede af, hvordan uafhængige parter vil handle under sammenlignelige omstændigheder. Selskaberne skal selv dokumentere og indregne effekterne af Covid-19 i deres kontrollerede transaktioner. Dette har været problematisk, idet der har manglet data fra samme periode imellem sammenlignelige uafhængige parter. Covid-19 vejledningen oplister en række forhold, som koncerner med fordel kan dokumentere for at påvise effekterne af Covid-19 i deres kontrollerede transaktioner. Covid-19 vejledninger informerer imidlertid ikke om, hvilke forhold selskabernes TP dokumentation skal indeholde før denne er fyldestgørende og i overensstemmelse med armslængdeprincippet. OECD bør komme med supplerende og præciserende vejledning herom for at sikre, at koncernerne såvel som skattemyndigheder får et klart billede af, hvilke Covid-19 forhold bør inddrages i TP dokumentationen.

Den oparbejdede viden fra teorien illustreres i praksis igennem en egen-konstrueret virksomheds-case med den fiktive Scoby Audio koncern. Koncernen består af et dansk moderselskab, et lav risiko produktionsselskab i Polen og et lav risiko salgsselskab i Irland. Koncernen bliver opkøbt den 1. juli 2020 af franske L-Acoustic SA, hvorefter der foretages en koncernintern omstrukturering. Omstruktureringen består af en overførsel af funktioner, aktiver og risici fra Scoby Audio A/S til L-Acoustic SA. Omstruktureringen medfører, at L-Acoustic bliver den nye principal i koncernen. Scoby Audio A/S bliver reduceret til en kontraktforsker, imens der ikke ændres ved lav risiko selskaberne. Kompensationen for overførslen af funktioner, aktiver og risici svarer ikke til aktieprisen ved opkøbet, hvorfor SKAT ved en eventuel TP revision ville forhøje den skattepligtige indkomst. L-Acoustic SA begrundet den lave kompensation med, at Scoby Audio koncernen har givet underskud under Covid-19, hvorfor værdien af de immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner er lavere på grund af Covid-19. Der foreligger ikke nogen DBO mellem Danmark og Frankrig hvorfor L-Acoustic ikke har mulighed for at efterspørge en APA for den interne omstrukturering.

7. Perspektivering

I lyset af afhandlingens undersøgte problemstillinger er det aktuelt at perspektivere til, hvilke muligheder koncerner har for at opnå en større økonomisk sikkerhed under Covid-19 og i fremtiden. Covid-19 har påvirket koncerners økonomiske forhold, hvilket kan have indflydelse på prisfastsættelsen af deres kontrollerede transaktioner. Desuden har Covid-19 medført, at den historiske data om sammenlignelige uafhængige parter ikke nødvendigvis giver et retmæssigt billede af, hvordan selv samme uafhængige parter ville handle under Covid-19. Koncernerne risikerer at skattemyndighederne ikke anser deres kontrollerede transaktioner for at være på armslængdevilkår, hvilket kan resultere i en uønsket dobbeltbeskatning.

En af mulighederne for at undgå dobbeltbeskatning er ved at indgå en APA med de relevante skattemyndigheder. En APA er en forhånds aftale mellem to eller flere af de relevante skattemyndigheder og koncernen omkring fastlæggelsen af kriterier og principper for koncernens interne afregningspriser af de kontrollerede transaktioner. En APA vil give koncernen en sikkerhed for, at deres kontrollerede transaktioner bliver anerkendt af de relevante skattemyndigheder i den periode, hvor APA'en er gældende. Hvis koncernen indgår en APA med de relevante skattemyndigheder vil det ligeledes give dem en tryghed for, at de ikke bliver udtaget til en TP revision. Usikkerheden for fremtiden kan medføre, at flere koncerner vil efterspørge en APA aftale i fremtiden. En APA kan imidlertid tage lang tid at få færdiggjort, da forhandlingerne typisk består imellem flere lande, som hver især har egne interesser i, at aftalen bliver så favorabel som muligt. Endvidere kræver bi-/multilaterale APA'er mange ressourcer fra både koncernen og de relevante skattemyndigheders side.

De danske skattemyndigheder har ikke en intern hjemmel til at indgå i en APA aftale, hvorfor hjemlen skal findes i den foreliggende DBO mellem Danmark og det relevante land. Dette kan være et problem for danske moderselskaber som har koncernforbundne selskaber placeret i lande, som ikke har indgået en DBO med Danmark. Danmark har på nuværende tidspunkt ikke indgået DBO'er med store europæiske lande som Frankrig og Spanien, hvorfor de danske skattemyndigheder ikke har mulighed for at indgå en APA med de pågældende lande.

Koncerner som opererer indenfor brancher, som har været meget påvirket af Covid-19 har været særligt udfordret, idet de økonomiske forudsætninger har ændret sig markant. Koncernerne har ingen kontrol over de politisk bestemte restriktioner. Underholdningsbranchen, rejsebranchen, hotel og restaurationsbranchen er brancher som har været udfordret under Covid-19. Koncerner indenfor disse brancher har måtte indregne Covid-19 effekterne i deres kontrollerede transaktioner. Covid-19 vejledningen er imidlertid ikke helt tydelig omkring, hvordan koncernerne beskriver Covid-19

effekterne for den kontrollerede transaktion tilstrækkeligt således, at den er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Dette kan medføre, at koncernen og skattemyndighederne er uenige ved en eventuel TP revision. Dette betyder at koncerner, der har været særligt påvirkede under Covid-19, vil være interesserede i at indgå en APA med de relevante skattemyndighederne for at undgå dobbeltbeskatning.

En APA kan være relevant i de tilfælde, hvor der foretages en koncernintern omstrukturering på baggrund af en flytning af funktioner, aktiver og risici. Covid-19 har medført, at værdiansættelsen af bestemte immaterielle aktiver er blevet yderligere kompliceret, idet den kommercielle anvendelighed kan være begrænset af Covid-19 restriktionerne. En begrænsning af den kommercielle anvendelighed vil have betydning for det immaterielle aktivs fremtidige indtjeningspotentiale. Hvis det fremtidige indtjeningspotentiale er negativt påvirket af Covid-19, vil uafhængige parter ikke være villige til at betale det samme beløb som inden Covid-19. Covid-19 vejledningen understreger, at det er nødvendigt at analysere langtidsudsigterne ved en erhvervelse, hvilket kan være yderst problematisk givet den nuværende situation med Covid-19. I de tilfælde, hvor der foretages en flytning af væsentlige immaterielle aktiver, kan der opstå uenigheder omkring det fremtidige indtjeningspotentiale mellem koncerner og de relevante skattemyndigheder. Dette kan resultere i, at de relevante skattemyndigheder er af den overbevisning, at koncernen f.eks. har betalt en for lav kompensation for flytningen af det immaterielle aktiv. Skattemyndighederne vil derfor kræve en forhøjelse af kompensationen. Covid-19 vejledningen løser ikke problemet, men nævner blot forhold som koncerner med fordel kan beskrive, hvorfor OECD bør afhjælpe denne problemstilling med en grundigere og mere præciserende vejledning.

Covid-19 situationen ser ved afhandlingens afslutning mere positiv ud i Europa end ved pandemiens start. De fleste europæiske lande er fuldt i gang med vaccinationen af deres borgere. Flere restriktioner bliver ophævet med tiden, og folk kan igen nyde en mere normaliseret hverdag, hvor de kan komme til fodboldkampe, handle i fysiske butikker, drikke en kop kaffe på en cafe eller nyde en film i biografen. Mange af disse lempelser er dog betinget af en fremvisning af et Corona pas eller en negativ test. Der er dog stadig en masse ubekendte vedrørende Covid-19 situationen. I øjeblikket er der særligt bekymring om en indisk dobbelt mutation, der vurderes at smitte mere.

Verden er omskiftelig og Transfer Pricing vil udelukkende blive mere relevant i fremtiden.

8. Litteraturliste

Lovgivning:

Afskrivningsloven (AL). Bekendtgørelse af lov om skattemæssige afskrivninger. LBK nr. 1147 af 29/08 2016.

Ligningsloven (LL). Bekendtgørelse af lov om påligningen af indkomstskat til staten. LBK nr. 806 af 08/08 2019.

SKAT styresignal:

Skat: "Styresignal - COVID-19 " 3. juli 2020. <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2296858&lang=da>

Årsrapporter

Egmont. (2021). Annual Report 2020. <https://www.egmont.com/key-figures-reports>

GN Store Nord. (2021). Annual Report 2020. <https://www.gn.com/investor/financial-reports>

PostNord. (2021). PostNord Year-end report 2020. https://www.postnord.com/siteassets/documents/investor-relations/financial-reporting/interim-reports/postnord_q4_2020_interimreport_en.pdf

Bøger:

Munk-Hansen, C. (2018). Retsvidenskabsteori (2.udgave.). DJØF/Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Hjemmesider og artikler:

Bronér, E. Ø. (2020, 8. december). Nye tal: Hvad køber de danske forbrugere online? Nye tal: Hvad køber de danske forbrugere online? - DI Handel. <https://www.danskindustri.dk/brancher/di-handel/nyhedsarkiv/nyheder/2020/12/nye-tal-hvad-kober-de-danske-forbrugere-online/>

Busekist, N. (2021, 15. april). Pfizer-chef: Kan blive nødvendigt at vaccinere årligt. Dagens. <https://www.dagens.dk/videnskab/pfizer-chef-kan-blive-noedvendigt-vaccinere-aarligt>

Chua, C. (2020, 22. december). Transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic. KPMG. <https://home.kpmg/ch/en/blogs/home/posts/2020/12/managing-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic.html>

Dansk Industri. (2020, 6. maj). Coronakrisens konsekvenser i detailhandlen. Dansk Erhverv. <https://www.danskerhverv.dk/politik-og-analyser/analyser/coronakrisens-konsekvenser-i-detail-handlen/>

Dansk Industri Business. (2020, 22. oktober). Corona sætter gang i virksomhedernes IT-investeringer. Dansk Industri. <https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2020/10/corona-satter-gang-i-virksomhedernes-it-investeringer/>

EG A/S. (2020a, 18. marts). EG køber norske Holte. <https://eg.dk/nyheder/2020/marts/eg-koeber-norske-holte/>

EG A/S. (2020b, 11. maj). Nyt opkøb: EG vil digitalisere byggebranchen i Skandinavien. <https://eg.dk/nyheder/2020/april/nyt-opkob-eg-vil-digitalisere-byggebranchen-i-skandinavien/>

E.Y. Denmark. (2020, 1 april). COVID-19 implications from a transfer pricing perspective. EY. https://www.ey.com/en_dk/tax/covid-19-implications-from-a-transfer-pricing-perspective

Gluud, M., & Ingvorsen, E. S. (2020, 7. oktober). SAS til 1.800 ansatte: Gå ned i løn eller få en fyreseddel. DR. <https://www.dr.dk/nyheder/penge/sas-til-1800-ansatte-gaa-ned-i-loen-eller-faa-en-fyreseddel>

Gottfried, G. (2020, 16. april). It's Official: Europe's Festival Summer Canceled. Pollstar. <https://www.pollstar.com/article/its-official-europes-festival-summer-cancelled-144299>

Hall, S. (2020, 15. maj). COVID-19 is taking gaming and esports to the next level. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/agenda/2020/05/covid-19-taking-gaming-and-esports-next-level/>

Haringman, S., & Nolten, A. (2021, 11. februar). OECD guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic. Deloitte. <https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/tax/articles/oecd-guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic.html#Losses>

Kaldahl, S., & Sørensen, A. (2021, januar). 90.000 flere vil arbejde hjemme efter coronakrisen. Dansk Industri. <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2021/1/90.000-flere-vil-arbejde-hjemme-efter-coronakrisen/>

Laugesen, M. (2020, 31. januar). Coronavirus får danske virksomheder til at lukke fabrikker og butikker på stribe. Berlingske. <https://www.berlingske.dk/oekonomi/coronavirus-faar-danske-virksomheder-til-at-lukke-fabrikker-og-butikker>

Lynggaard, E. H. (2021, 23. februar). Mette Frederiksen om genåbning: - Vi løber en kalkuleret risiko. TV2. <https://nyheder.tv2.dk/politik/2021-02-23-mette-frederiksen-om-genaabning-vi-loeber-en-kalkuleret-risiko>

Mortensen, M. W. (2021, 2. februar). Coronakrisen har sendt rekordregnskab til PostNord. TV2. <https://nyheder.tv2.dk/business/2021-02-02-coronakrisen-har-sendt-rekordregnskab-til-postnord>

Pedersen, T. B. (2021, 15. februar). Største nedtur for dansk økonomi siden finanskrisen, men det er ikke så slemt som frygtet. Børsen. <https://borsen.dk/nyheder/okonomi/alt-tyder-paa-et-minus-i-vaeksten-i-2020-paa-ca-37-pct-det-er-den-storste-nedgang-siden-finanskrisen-i-2009>

PwC. (2020, 22. december). OECD releases guidance on the transfer pricing implications of COVID-19. <https://www.pwc.com/gx/en/tax/newsletters/tax-policy-bulletin/assets/pwc-oecd-issues-covid-19-tp-guidance.pdf>

Seidelin, C. (2021, 11. januar). Forlængede corona-restriktioner presser virksomhederne på likviditeten. Dansk Industri. <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2021/1/forlangede-corona-restriktioner-presser-virksomhederne-pa-likviditeten/>

Søe, C. (2020, 6. april). Alle festivaler og markeder aflyses til og med august. TV2. <https://nyheder.tv2.dk/politik/2020-04-06-alle-festivaler-og-markeder-aflyses-til-og-med-august>

Statista. (2021a, 8. januar). Music festivals: age distribution of visitors in Europe 2016. <https://www.statista.com/statistics/438157/age-distribution-of-festival-goers-in-europe/>

Statista. (2021b, 29. januar). Number of video gamers worldwide 2015–2023. <https://www.statista.com/statistics/748044/number-video-gamers-world/>

Statista. (2021c, 19. februar). Worldwide shipments of headphones 2013–2020. <https://www.statista.com/statistics/236075/revenue-of-headphone-shipments-in-the-united-states/>

Statsministeriet. (2020a, 11. marts). Pressemøde om COVID-19 den 11. marts 2020. <https://www.stm.dk/presse/pressemoedearkiv/pressemoede-om-covid-19-den-11-marts-2020/>

Statsministeriet. (2020b, 11. marts). Statsminister Mette Frederikssens indledning på pressemøde i Statsministeriet om coronavirus den 11. marts 2020. Regeringen.dk. <https://www.regeringen.dk/nyheder/2020/statsminister-mette-frederikssens-indledning-paa-pressemoede-i-statsministeriet-om-corona-virus-den-11-marts-2020/>

Statsministeriet. (2020c, 13. marts). Pressemøde den 13. marts 2020. <https://www.stm.dk/presse/pressemoedearkiv/pressemoede-den-13-marts-2020/>

Statsministeriet. (2020d, 18. september). Pressemøde 18. september 2020 om COVID-19. <https://www.stm.dk/presse/pressemoedearkiv/pressemoede-18-september-2020-om-covid-19/>

Sundhedsministeriet. (2020a). Aktuelt risikoniveau og nationalt varslingsystem. Coronasmitte.Dk. <https://coronasmitte.dk/nyt-fra-myndighederne/aktuelt-risikoniveau-og-nationalt-varslingsystem>

Sundhedsministeriet. (2020, 31. oktober). COVID-19 Varslingssystem. <https://www.regeringen.dk/media/10087/varslingssystem-grafik-31102020.pdf>

Sundhedsstyrelsen. (2021a, 11. marts). Vaccination med COVID-19 vaccinen fra AstraZeneca sættes på pause indtil videre. <https://www.sst.dk/da/nyheder/2021/vaccination-med-covid-19-vaccinen-fra-astrazeneca-saettes-paa-pause-indtil-videre>

Sundhedsstyrelsen. (2021b, 1. maj). Vaccinationskalender. <https://www.sst.dk/-/media/Udgivelser/2021/Corona/Vaccination/Kalender/Vaccinationskalender-03052021.ashx?la=da&hash=6AA8391E858E91DA5C20523CCFDB971D269435D8>

Veile, C. (2021a, 11. februar). GN Audios topchef tror også på høj vækst efter pandemien: "Det hele vil ikke bare gå tilbage til det, vi kom fra." Børsen. <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/gn-audio-forudser-igen-tocifrede-vaekstrater-i-2021>

Veile, C. (2021b, 11. februar). GN forudser høj vækst i både høreapparat- og headsetforretningen i 2021 efter udfordrende år. Børsen. <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/gn-offentliggor-aars-regnskab>

Watkins, D. (2020, 13. februar). Global Smart Speaker Vendor & OS Shipment and Installed Base Market Share by Region: Q4 2019. Strategy Analytics. <https://www.strategyanalytics.com/access-services/devices/connected-home/smart-speakers-and-screens/market-data/report-detail/global-smart-speaker-vendor-os-shipment-and-installed-base-market-share-by-region-q4-2019>

Winther, B. (2020, 4. november). Regeringen slår alarm over muteret virus: Alle danske mink skal slås ned. Berlingske. <https://www.berlingske.dk/danmark/regeringen-slaar-alarm-over-muteret-virus-alle-danske-mink-skal-slaas-ned>

9. Figuroversigt

Nr.	Navn	Side
1	Overblik over afhandlingens struktur fra indledning til perspektivering	10
2	Procentvis udvikling af detailsalget i perioden marts-december 2020 ift. samme periode 2019	12
3	PostNords driftsresultater (EBIT) i perioden 2018 – 2020	14
4	Omsætning i Mio. DKK i GN Hearing og GN Audio i perioden 2019-2020	16
5	Udvikling i omsætning i byggebranchen i perioden 2019-2020	18
6	Oplisting af immaterielle aktiver, jf. AL § 40, stk. 1 og 2	23
7	Covid-19's påvirkninger af de kumulative betingelser for et immaterielt aktiv	24
8	Betydningen af DEMPE-funktionerne	26
9	6-trins analyse til identificering af det økonomiske ejerskab af det immaterielle aktiv	27
10	Eget-udviklet eksempel på en principalstruktur med udenlandske lav risiko selskaber	31
11	Illustration af resultatfordeling i principalstrukturen i årene inden Covid-19	32
12	Illustration af resultatfordeling i en principalstruktur med negativ påvirkning fra Covid-19	33
13	Covid-19's potentielle effekt på de koncerninterne aftaler	35
14	Covid-19 påvirkninger af de parametre som har indflydelse på værdiansættelsen af et immaterielt aktiv	40
15	Forhold som koncerner med fordel kan analysere med henblik på at fastlægge transaktioner i overensstemmelse med armslængdeprincippet under Covid-19	43
16	Forhold som skattemyndighederne vil være opmærksomme på i forbindelse med forskelle i selskabers risikoprofil inden og efter Covid-19	49
17	Betydningen af risikoniveauerne for danske arbejdspladser	53
18	De tre aspekter for kompensationsfastsættelse ved en koncernintern omstrukturering under Covid-19	54
19	Scoby Audio koncernens internationalt anerkendte navn og logo	59
20	Scoby Audio koncernens struktur i regnskabsåret 2020 som er før den interne omstrukturering i regnskabsåret 2021	60
21	Tidslinje over Scoby Audio koncernens udvikling fra stiftelsen i 2016 til den interne omstrukturering i 2020	60
22	Scoby Audio koncernens omsætning fordelt på deres tre produktlinjer for regnskabsåret 2019 (inden Covid-19 påvirkninger)	63
23	Scoby Audio koncernens omsætning fordelt på deres tre produktlinjer for regnskabsåret 2020 (med Covid-19 påvirkninger)	65
24	Scoby Audio A/S' vægtning af DEMPE-funktionerne for Smart Equaliser	67

25	Scoby Audio's forventning til regnskabsåret 2020 inden Covid-19 sammenholdt med det faktiske afkast for regnskabsåret 2020	70
26	Den bestemmende indflydelse ved det franske aktieopkøb anvendes til at skabe en ny koncernstruktur	72
27	De danske skattemyndigheder og L-Acoustic SA's forventninger til det fremtidige afkast for den interne omstrukturering	76
28	De danske skattemyndigheder og L-Acoustic SA's synspunkt til en korrekt armslængde kompensation for overførslen af funktioner, aktiver og risici	77