
Anvendelsen af OECD Transfer Pricing Guidelines og corona vejledningen til fastsættelse af armslængdeprincippet og koncerninterne omstruktureringer under COVID-19 pandemien



Forfattere: Daniel Nielsen
Emil Riis

Vejleder: Erik Andresen

Antal normalsider: 67,7



Aalborg Universitet
Erhvervsøkonomi - Jura

Abstract

This master thesis aims to identify which Transfer Pricing (TP) challenges multinational enterprises (MNEs) may experience during the COVID-19 pandemic in complying with OECD Transfer Pricing guidelines 2017 (TPG 2017), chapter 1, 6 and 9. For this purpose, the master thesis reviews TPG 2017 and the OECD Guidance on the Transfer Pricing implications of the COVID-19 pandemic (COVID-19 guidelines) to examine whether they adequately guide MNEs in performing TP documentation during the COVID-19 pandemic.

MNEs are required to adhere to OECD's TPG 2017. However, with the release of the COVID-19 Guidelines on December 18th, 2020, OECD have addressed several of the TP challenges MNEs face. OECD's COVID-19 Guidelines must be supported by TPG 2017 and may therefore not be used as the primary underlying reference in a MNE's TP documentation.

This master thesis divulges in what effect the COVID-19 pandemic has had on MNEs, and how to determine arm's length prices when performing a comparability analysis as well as a business restructure with a transfer of intangibles during the COVID-19 pandemic. It is determined that not all MNEs have acquired losses during the COVID-19 pandemic. But the COVID-19 pandemic has significantly altered the external- and internal comparables of some MNEs and independent companies. Furthermore, information about comparables have become more scarcely available. MNEs must identify the new risks caused by the pandemic and review existing comparability analyses – the functional analysis, economic circumstances, and business strategy of an MNE may be especially affected by the COVID-19 pandemic. During a business restructuring, it is essential that MNEs consider the effect of the COVID-19 pandemic on the compensation for the restructuring. Furthermore, it may be beneficial to commit to a business restructuring during a lockdown period. The practicality of some premises in the COVID-19 guidelines is debatable, however all things considered, TPG 2017 in conjunction with the COVID-19 guidelines is sufficient for MNEs in determining the arm's length prices.

A self-constructed case is used to illustrate information from the theoretical focused chapters of this thesis. The case is centered on a Danish principal and three low-risk subsidiaries. The case examines TP issues caused by the COVID-19 pandemic, and the remedies available to ensure an arm's length outcome in relation to a comparability analysis and a business restructuring. During the business restructuring, intangibles are re-allocated from a subsidiary company to the Danish principal in which compensation is required.

It is concluded in this thesis that MNEs face several TP challenges when determining arm's length prices and performing business restructure with a transfer of intangibles during the COVID-19 pandemic, and that OECD's TPG 2017 in conjunction with the COVID-19 guidelines adequately guides MNEs in overcoming these TP challenges.

Indholdsfortegnelse

1	Indledning	5
1.1	Problemformulering	6
1.2	Problemstillinger	6
1.3	Afgrænsning	7
1.4	Metode	8
1.4.1	Kildekritik	8
1.4.2	Struktur	8
2	Implikationerne af COVID-19 pandemien	10
2.1	Økonomiske implikationer af COVID-19 pandemien	10
2.2	Transfer Pricing implikationer af COVID-19	13
2.3	Implikationerne af COVID-19 i rådgivers perspektiv	15
2.3.1	Allokering af tab og omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien . . .	15
2.3.2	Manglende data til sammenlignelighedsanalysen	16
2.3.3	Intern omstrukturering med fokus på immaterielle aktiver i forbindelse med nedlukning under COVID-19 pandemien	16
2.4	Delkonklusion	16
3	TPG kapitel 1 og corona vejledningen - anvendelse af armslængdeprincippet i 2020	18
3.1	Beskrivelse af den kontrollerede transaktion med udgangspunkt i de fem sammenlignelighedsfaktorer	18
3.1.1	Kontraktsvilkår	20
3.1.2	Funktionsanalyse og 6-trins risikoanalyse	23
3.1.3	Produktets eller ydelsens egenskaber	33
3.1.4	Økonomiske omstændigheder	34
3.1.5	Forretningsstrategi	37
3.2	Delkonklusion	37
4	TPG kapitel 9 og corona vejledningen- omstrukturering i 2020 med fokus på immaterielle aktiver	40
4.1	Klassificering af immaterielle aktiver og beskatningen heraf	41

4.2	Omstrukturering under COVID-19 og corona vejledningens påvirkning på omstruktureringer	43
4.3	Hvornår anerkendes en omstrukturering ikke af skattemyndighederne?	46
4.3.1	Kan pandemien være en tilstrækkelig årsag til en omstrukturering?	47
4.4	DEMPE-funktioner	48
4.5	Delkonklusion	50
5	YarnStash koncernen - egenudviklet case	52
5.1	YarnStash koncernen indtil 2020	52
5.1.1	Det danske moderselskab YarnStash A/S	53
5.1.2	Den svenske low-risk kontraktproducent Gotland Får AB	54
5.1.3	Det tyske low-risk salgsselskab YarnStash salg GmbH	55
5.1.4	Det finske low-risk F&U selskab Strikkedesign Oyj	55
5.1.5	Produktegenskaber	56
5.1.6	Økonomiske omstændigheder	57
5.1.7	Forretningsstrategi	59
5.2	YarnStash koncernen under COVID-19 pandemien	62
5.2.1	Risikoanalysen	63
5.2.2	Behandling af koncernens interne omstrukturering i 2021	72
5.3	Delkonklusion	74
6	Konklusion	77
7	Perspektivering	80
	Litteraturliste	82
	Artikler	82
	OECD	83
	Hjemmesider	83
	Den Juridiske Vejledning	85
	Styresignaler	85
	Finansielle rapporter	85
	Figurer	87
	Tabeller	88

Begrebsliste

TP	Transfer Pricing
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
Armslængdeprincippet	Priser og vilkår ved en kontrolleret transaktion skal være det samme, som hvis samme transaktion havde fundet sted mellem uafhængige parter med modstridende interesser
MNE	Multinational enterprise (multinational koncern)
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting project for at undgå skattespekulation
Corona vejledningen	OECD's guidance on transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic, offentliggjort på OECD's hjemmeside den 18. december 2020
TPG 2017	OECD's Transfer Pricing Guidelines offentliggjort den 10. juli 2017
APA	Advanced Pricing Agreement
DJV	Den Juridiske Vejledning
TP dokumentation	Transfer Pricing dokumentation
Makroøkonomiske nøgletal	Blandt andet økonomisk vækst, omsætning, import og eksport
Reference transaktioner	Sammenlignelige transaktioner der bruges til identificering af armslængdevilkår og -priser
FAR	Funktioner, aktiver og risici
RPM	Resale Pricing method (videresalgsmetoden)
TNMM	Transactional Net Margin Method
CUP	Comparable Uncontrolled Price
LL	Ligningsloven
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection og Exploitation (Udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse)
B2C	Business to Consumer (salg rettet mod forbrugere)
DBO	Dobbeltbeskatningsoverenskomst

Indledning

Transfer Pricing (TP) er som følge af den fortsat stigende globalisering blevet et centralt emne inden for selskabsbeskatning. Danske principaler har etableret low-risk koncernselskaber i udlandet blandt andet for at opnå location savings. Af samme årsag foretages flere koncerninterne transaktioner på tværs af landegrænser med en øget risiko for dobbeltbeskatning, hvis skattemyndighederne vurderer, at resultatfordelingen i koncernen er forkert. OECD's TP Guidelines fra 2017 (TPG 2017) er resultatet af Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) projektet som skulle sikre korrekt beskatning i de enkelte lande og undgå at multinationale koncerner skattespekulerer ved at flytte overskud fra højtbeskattet lande til lavbeskattede lande. Komplexiteten af TP er stigende, da hver udgave af TPG udvides med større dækning og præcisering af, hvordan grænseoverskridende koncerninterne transaktioner skal beskattes. Skattestyrelsen har foretaget indkomstforhøjelser på i alt 81,2 milliarder kr. i perioden 2010-2019, hvorfor det er essentielt, at TPG 2017 kan vejlede multinationale koncerner (MNE) i brug af armslængdeprincippet for at undgå indkomstjusteringer. Udviklingen kan ses i tabel 1.1:

Tabel 1.1: TP indkomstjusteringer 2010-2019

Mia. kr	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	I alt
Forhøjelser	6,3	6,2	21,2	17,4	20,3	5,9	7,3	6,1	19,9	4,1	114,7
Nedsættelser	0,5	0,8	0,4	0,3	5,4	0,4	11,5	3,3	5,2	5,8	33,5
Nettoforhøjelser	5,8	5,4	20,8	17,1	14,9	5,5	-4,1	2,8	14,7	-1,7	81,2

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af tal fra Skatteministeriet¹

I 2020 udbrød COVID-19 pandemien, som førte til, at lande indførte restriktioner. Dette har resulteret i økonomiske konsekvenser for danske koncerner, som blandt andet oplever nedsat likviditet og problemer i deres supply chains. Det gælder dog fortsat, at koncernernes interne aftaler skal overholde armslængdeprincippet, hvorfor der skal anvendes priser og vilkår svarende til ved uafhængige parter med modstridende interesser. Restriktioner og de økonomiske omstændigheder forårsaget

¹Skatteministeriet og Bødskov, *TP forhøjelser 2010-2019*

af COVID-19 pandemien gør det vanskeligt for danske moderselskaber at vurdere armslængdevilkår og -priser. For koncernerne er det essentielt, at de fortsat under COVID-19 pandemien kan bruge TGP 2017 til vejledning i korrekt prisfastsættelse af deres koncerninterne aftaler i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Hertil har OECD offentliggjort Guidance on Transfer Pricing implications of the COVID-19 pandemic (corona vejledningen).

1.1 Problemformulering

Hvilke TP udfordringer har danske moderselskaber, når de under COVID-19 pandemien skal anvende OECD's TPG 2017 og corona vejledning til at overholde armslængdeprincippet og overføre immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering.

1.2 Problemstillinger

Til besvarelse af kandidatspecialets problemformulering er der opstillet følgende problemstillinger:

1. Hvilken påvirkning har COVID-19 pandemien haft på danske moderselskaber i multinationale koncerner og hvilke særlige TP udfordringer har konsulenthusene identificeret som de største udfordringer ved armslængdeprincippet, immaterielle aktiver og omstruktureringer under COVID-19 pandemien?
2. Hvilke særlige TP udfordringer belyser corona vejledningen, når danske moderselskaber skal overholde armslængdeprincippet under COVID-19 pandemien og afhjælper corona vejledningen disse forhold?
3. Hvilke særlige TP udfordringer belyser corona vejledningen, når danske moderselskaber skal foretage interne omstruktureringer, der medfører nedlukning af koncern aktivitet? Afhjælper corona vejledningen disse forhold, kan pandemien i sig selv være anledning til omstrukturering og de forhold der påvirker størrelse af en eventuel compensation ved nedlukning af koncern aktivitet?
4. Viden fra ovennævnte problemstillinger illustreres i en egenudviklet virksomhedscase, der viser de forhold, et dansk moderselskab skal overholde ved en intern omstrukturering under COVID-19 pandemien.

1.3 Afgrænsning

Dette kandidatspeciale afgrænses til de forhold, der står beskrevet i problemformuleringen og de dertilhørende problemstillinger. Det er en grundantagelse, at læseren har et grundlæggende kendskab til TPG 2017 samt de overordnede forhold af COVID-19 pandemien i Danmark. Dette gøres for at opnå dybde i kapitlerne af OECD's TPG 2017, og for at illustrere udfordringer, som multinationale koncerner står over for i forbindelse med overholdelse af TPG under COVID-19 pandemien.

I december 2020 offentliggjorde OECD corona vejledningen, der gav supplerende TP vejledning til OECD's TPG 2017, da det var efterspurgt af landene, rådgivere og skattemyndigheder. I analyserne af TPG 2017s kapitel 1, 6 og 9 vil corona vejledningen indgå for at vurdere, om vejledningen afhjælper de særlige TP udfordringer, danske moderselskaber står over for under COVID-19 pandemien. Kandidatspecialet vil fokusere på corona vejledningens kapitel 1 og 2 om sammenlignelighedsanalysen og fordeling af ekstraordinære COVID-19 specifikke tab og omkostninger. Der afgrænses fra corona vejledningens afsnit om hjælpepakker og advance pricing agreements (APA). Endvidere vil forhold såsom person- og selskabsbeskatning samt told og moms ej heller blive behandlet i dette kandidatspeciale.

Kandidatspecialet vil illustrere teoretisk viden fra TPG 2017 kapitel 1, 6 og 9, og vil efterfølgende opstille en egenudviklet virksomhedscase, hvor den teoretiske viden anvendes i praksis. Casen vil omhandle en koncern med en dansk principal, der ejer tre udenlandske low-risk koncernselskaber. Den egenudviklet koncern afspejler de mest anvendte virksomhedsformer, hvorfor koncernselskaberne vil være kapitalselskaber eller sammenlignelige med danske A/S eller ApS. Hertil afgrænses der fra faste driftsteder, joint ventures og transparente selskaber.

For at færdiggøre kandidatspecialet vil der afgrænses fra eksternt materiale offentliggjort senere end den 5. maj 2021.

1.4 Metode

Formålet med metodeafsnittet er at afdække den fremgangsmåde, hvorved kandidatspecialets problemformulering og dertilhørende problemstillinger besvares. I juraen sondres der mellem juridisk og retsdogmatisk metode. Juridisk metode bruges i den praktiske udarbejdelse af juridiske problemer, hvorimod den retsdogmatiske metode bruges til den teoretiske analyse af at beskrive og fortolke gældende ret. Kandidatspecialet vil primært gøre brug af den retsdogmatiske metode.

Den retsdogmatiske metode vil blive anvendt til at beskrive retstilstanden for armslængdeprincippet og omstrukturering med inddragelse af de væsentlige implikationer af COVID-19 pandemien. Endvidere vil der foretages analyse af de udfordringer, MNE'er står over for under COVID-19 pandemien. Til kandidatspecialets virksomhedscase gøres der brug af juridisk metode, idet der vil være tale om en praktisk analyse af en konkret problemstilling. Der gøres opmærksom på, at dette kandidatspeciale alene tilsigter at beskrive gældende ret, hvorfor specialet ikke kommer med forslag til ændringer af TPG 2017 eller corona vejledningen.

1.4.1 Kildekritik

Kandidatspecialet inddrager både primære kilder i form af retskilder, TPG 2017 og corona vejledningen samt sekundære kilder herunder artikler fra konsulenthuse. Modsat de primære kilder kan sekundære kilder være partiske. Kandidatspecialet forsøger at forebygge dette ved at have særlig fokus på at bruge flere sekundære kilder og sætte dem op mod hinanden. Den Juridiske Vejledning (DJV) er en sekundær kilde, som løbende bliver ajourført baseret på relevante love og praksis. DJV er dog ikke en entydig tilkendegivelse af retstilstanden, men derimod Skatteforvaltningens fortolkning af gældende ret, hvorfor DJV alene vil inddrages i samspil med primære kilder. TPG 2017 er den grundlæggende primære kilde til kandidatspecialet, da al yderligere litteratur vil fortolkes ud fra denne. Det bemærkes, at corona vejledningen er en konsensus blandt OECD's kontraherende stater, og den undlader at kommentere på centrale dele af TPG 2017.

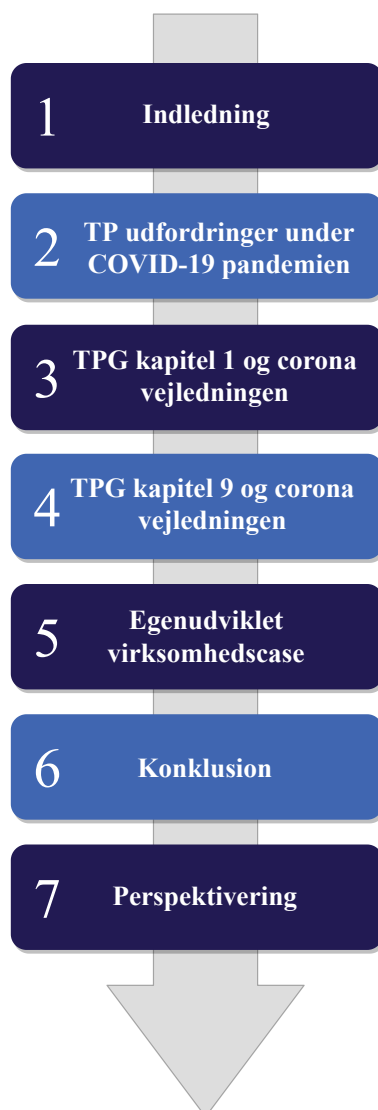
1.4.2 Struktur

Kandidatspecialets struktur er opbygget ud fra en teoretisk og praktisk tilgang, hvor de første fire kapitler vil være teoretisk opbygget, og det femte kapitel vil være praktisk opbygget. Kapitel 1 præsenterer kandidatspecialets problemformulering samt afgrænsning heraf. Hernæst vil kapitel 2

redegøre for, hvilke udfordringer danske moderselskaber står over for, når de skal overholde TPG 2017 under COVID-19 pandemien. Kapitel 3 og 4 vil analysere corona vejledningen og TPG 2017 kapitel 1, 6 og 9. Efterfølgende vil disse analyser blive brugt til kapitel 5, hvor der opstilles en egenudviklet virksomhedscase, der vil vejlede et dansk moderselskab om anvendelse af TPG 2017 under COVID-19 pandemien. Kapitel 6 vil bestå af en konklusion, hvor alle resultater i kandidatspecialets kapitel 2-5 sammenfattes til besvarelse af problemformuleringen. Endeligt vil specialet afsluttes med en perspektivering.

Kandidatspecialets struktur er illustreret i figur 1.1, hvori det fremgår hvad hvert af kandidatspecialets kapitler behandler:

Figur 1.1: Kandidatspecialets struktur



Kilde: Egen tilvirkning

Implikationerne af COVID-19 pandemien

Dette kapitel tilsigter at beskrive hvilken påvirkning COVID-19 pandemien har haft på danske moderselskaber i multinationale koncerner, og hvilke særlige TP udfordringer konsulenthusene har identificeret som de største udfordringer ved armslængdeprincippet, immaterielle aktiver og omstruktureringer under COVID-19 pandemien.

2.1 Økonomiske implikationer af COVID-19 pandemien

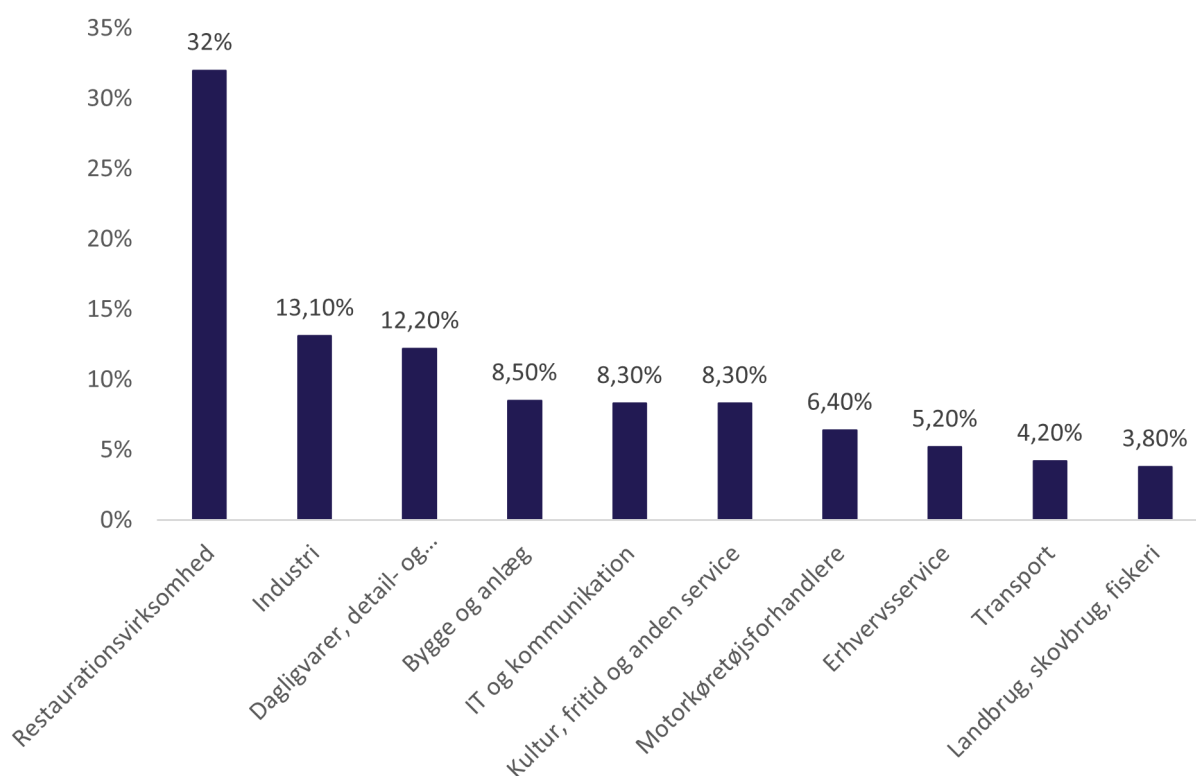
Den første dansker blev smittet af coronavirussen d. 27. februar 2020,² og siden har virussen spredt sig blandt den danske befolkning. Den danske regering har som følge af COVID-19 pandemien indført anbefalinger og restriktioner til at bekæmpe virussen, hvilket eksempelvis har resulteret i, at mange danske selskaber løbende har haft nedlukning siden den 12. marts 2020.³ Danske koncerner som hovedsageligt omsatte via fysiske butikker og lokaler forinden COVID-19 pandemien har på grund af nedlukning stået med enten reduceret eller ingen omsætning. Endvidere har danske koncerner på ingen måde kunne forudsige pandemien og dens effekt på produktion, omkostninger, omsætning og de danske forbrugsvaner. Hvad der derfor startede ud som en sundhedskrise, har nu udviklet sig til en økonomisk krise, som mange danske selskaber har haft svært ved at tilpasse.

Restriktionerne, der løbende er blevet indført og revideret under COVID-19 pandemien, har påvirket de danske koncerner forskelligt. Visse brancher er hårdere ramt end andre, eksempelvis har særligt restauratør- og detailbranchen været hårdt ramt. Mellem marts og juli 2020 mistede restaurationsbranchen 32% af branchens samlede egenkapital, mens detailbranchen mistede 12,2% af al egenkapital.⁴ Årsagen hertil er, at disse brancher afhænger af fysiske kunder til at genere omsætning, hvilket ikke har været muligt under nedlukningerne. Disse brancher har desuden svært ved at omsætte på anden vis, da mange restauranter eksempelvis ikke har haft ressourcer til at leverer mad. Af figur 2.1 fremgår en graf der illustrerer mistet egenkapital på tværs af brancher.

²Statens Serum Institut, *Første dansker testet positiv for COVID-19*.

³Regeringen, *Pressemøde 11. marts i Spejlsalen*.

⁴PWC, *COVID-19: Økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv*, s. 1.

Figur 2.1: Tab af egenkapital efter branche i de første fire måneder af COVID-19 pandemien i 2020

Kilde: Egen tilvirkning af data fra PWC⁵

Modsætningsvist findes der andre brancher, der ikke i samme grad er påvirket af COVID-19 pandemien som for eksempel konsulentbranchen. Det danske selskab KPMG P/S har opretholdt en forholdsvis normal vækst fra DKK 829 mio. i 2019 til DKK 1 mia. i 2020; en vækstrate på 22% sammenlignet med 19% i 2019 og 21% i 2018.⁶ Årsagen til, hvorfor konsulentbranchen har klaret sig bedre end restauratør- og detailbranchen, kan forklares ved, at konsulentvirksomhederne har haft lettere ved at tilpasse sig pandemien. Eksempelvis kan KPMG forholdsvis nemt og simpelt rådgive digitalt over Microsoft Teams og Zoom, da kommunikationsprogrammer ikke kræver nogen særlig infrastruktur. Det eneste der kræves, er en computer, telefon eller tablet og en internetforbindelse, hvorfor størstedelen af koncernens ansatte kan fortsætte deres arbejde. Endvidere kan ansatte logge på hjemmefra og enten rådgive klienter eller arbejde sammen med kollegaer, hvorfor KPMG fortsat under nedlukningen har kunne forblive produktive og drive virksomhed relativt normalt.

⁵PWC, COVID-19: Økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv, s. 1

⁶KPMG, Annual Report 2020, s. 7.

Visse koncerner har under COVID-19 pandemien haft overskud og vækst på trods af de restriktioner og anbefalinger, den danske regering er kommet med. Blandt andet har mange danskere fulgt regeringens anbefalinger om at handle på nettet for så vidt muligt for at minimere smitterisiko. Den danske koncern Matas A/S, der driver virksomhed med salg af produkter til personlig pleje, har i forbindelse med pandemien set ændrede forbrugsvaner. Koncernen havde allerede forinden COVID-19 en webshop i form af Matas.dk og har siden COVID-19 pandemiens start marts 2020 haft stigende omsætning, der stammer fra denne webshop. I 2020 havde Matas en vækst i onlinesalg på 76% sammenlignet med 2019. Endvidere udgjorde online salg i tredje kvartal 2020 25,8% af hele koncernens omsætning sammenlignet med 16,2% i tredje kvartal af 2019. Overordnet havde Matas i tredje kvartal 2020 en positiv vækstrate i resultat på 11,9%. Årsagen til hvorfor Matas har haft vækst under pandemien kan være fordi koncernen allerede forinden COVID-19 havde en online webshop, hvorfor de har kunne imødekomme kundernes behov for at handle online. Matas koncernen så desuden et marginalt fald i omsætning i deres fysiske butikker på 0,4%, hvilket viser at koncernen har formået at bibeholde størstedelen af deres omsætning i de fysiske butikker samt skabt mere omsætning via internettet. Endvidere har Matas kunne imødekomme den større efterspørgsel af værnemidler som mundbind og håndsprit, hvilket blandt andet kan ses i form af, at Matas' Health & Wellbeing produkter har realiseret vækst på 23,3%.⁷

Tilsvarende har den danske koncern LEGO A/S ligeledes haft vækst under COVID-19 pandemien. Koncernen oplevede en vækst i 2020 på 13% sammenlignet med 2019 samtidig med, at det direkte salg til forbrugere er steget med 21% sammenlignet med det forrige år. En mulig forklaring kunne være, at LEGO koncernen siden 2018 har foretaget en række strategiske investeringer, som blandt andet har haft til formål at skabe flere salgskanaler – her særligt online salgskanaler. En anden forklaring kan være, at familier har tilbragt mere tid sammen under nedlukningerne. Forældre har derfor haft mere tid sammen med deres børn, som blandt andet har kunne været brugt på leg, eksempelvis Lego.⁸

En koncern, der har været hårdt ramt af pandemien, er den skandinaviske koncern SAS A/B. SAS havde i første kvartal af 2020 en omsætning på SEK 9.707 mia., mens koncernen i første kvartal af 2021 havde en omsætning på blot SEK 2.282 mia., hvilket svarede til et fald i omsætning på 76%. Dette fald i omsætning skyldes i stor grad, at SAS har haft 84% færre rejsende i første kvartal af 2021 end i 2020. En forklaring herpå kan være, at mange lande har indført rejseforbud eller kommet med

⁷Matas A/S, *Delårsrapport – 9M 2020/21*, 2 og 8.

⁸LEGO A/S, *LEGO Koncernen leverede stærk vækst i 2020*.

anbefalinger om at udskyde al unødvendig rejse.⁹

COVID-19 restriktionerne har resulteret i utilsigtet konkurrenceforvridning, da regeringens tiltag ikke altid rammer alle koncerner lige. Eksempelvis kom regeringen i december 2020 med nye restriktioner om, at butikker i storcentre og stormagasiner har skulle lukke ned. Betydningen heraf er, at en butik der var placeret et i storcenter skulle nedlukke, mens en tilsvarende butik uden for storcenteret måtte holde åbent. Endvidere kan der også ses konkurrenceforvridning blandt butikker placeret inde i de danske storcentre og stormagasiner, da Erhvervsstyrelsen tillader butikker med direkte adgang ude fra storcenteret via eksempelvis en bagdør i at åbne op.¹⁰

Samtlige danske koncerner har haft COVID-19 specifikke omkostninger og tab, som eksempelvis køb af værnemidler, hyppigere rengøring og lønomkostninger til hjemsendte ansatte. Til at afhjælpe koncernselskaberne indførte den danske regering i marts 2020 en landsdækkende lønkompensationsordning, der løbende er blevet revideret og fornyet. Ordningen har blandt andet betydet, at danske koncerner frem for at afskedige ansatte har kunne hjemsende deres medarbejdere med fuld løn. Lønomkostninger bliver i den forbindelse delvist dækket af staten – her er der tale om 75% af lønudgiften såfremt der er tale om funktionærer og 90% af ikke-funktionære lønomkostninger, dog med et loft på DKK 30.000 pr. ansat.¹¹ Koncernselskaberne har derfor selv skulle finansiere den resterende andel af lønomkostningerne, hvilket kan være katastrofalt for et allerede presset selskab, eksempelvis SAS der i første kvartil 2021 har mistet 74% af al omsætning sammenlignet med første kvartil 2020.

2.2 Transfer Pricing implikationer af COVID-19

I forbindelse med COVID-19 pandemien udgav OECD den 18 december 2020 corona vejledningen, som var særligt efterspurgt af skattemyndigheder, skatterådgivere og skatteydere, da der var tvivl om, hvordan armslængdeprincippet og TPG 2017 skulle anvendes i konteksten af COVID-19 pandemien. Corona vejledningen har til formål at vejlede MNE'er i, hvordan armslængdeprincippet skal anvendes i perioder påvirket af COVID-19 pandemien.

Koncernselskaber skal – uanset effekten af COVID-19 pandemien – kunne dokumentere, at gevinst eller tab er korrekt allokeret internt i koncernen i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

⁹SAS AB, *SAS INTERIM REPORT NOVEMBER 2020–JANUARY 2021*, s. 1.

¹⁰Erhvervsstyrelsen, *Forretninger, der skal holde lukket*.

¹¹Virk, *Lønkomensation*.

Spørgsmålet blandt koncernselskaberne var dog, hvordan og i hvilken grad de økonomiske effekter af COVID-19 pandemien skulle inddrages til fordelingen af koncernernes resultat. I den forbindelse er corona vejledningens udgivelsesdato den 18. december 2020 signifikant, da vejledningen dermed er udkommet et halvt år forinden den daværende frist for indlevering af TP dokumentation den 3. juni 2021. Siden da har skatteminister Morten Bødskov offentliggjort, at skatteministeriet er indstillet på at forlænge danske virksomheders oplysningsfrist for skatteregnskabet for indkomståret 2020 til den 1. september 2021.¹² Danske moderselskaber kan derfor indtil den 1. september 2021 analysere og redegøre for COVID-19 pandemiens effekt på kontrollerede transaktioner fra indkomståret 2020 og foretage eventuelle year-end pricing adjustments, og dermed re-allokere profit eller tab i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

Corona vejledningen skal hverken ses som en forlængelse af TPG 2017 eller som værende en modifikation af TPG 2017. I forlængelse heraf understreger OECD, at MNE'er fortsat skal udarbejde TP dokumentation efter armslængdeprincippet, som det står beskrevet i TPG 2017.¹³ Endvidere skal det fremhæves, at corona vejledningen hverken er ufravigelig eller dækkende over hele TPG 2017. I forlængelse heraf kommer corona vejledningen ikke med detaljeret besvarelser til de problemstillinger den påpeger, hvilket stammer fra at armslængdevilkår og -priser altid er en kvalificeret vurdering ud fra konkrete omstændigheder, hvorfor en besvarelse aldrig ville været universel gældende. Corona vejledningens omfang i forhold til TPG 2017 er desuden begrænset. Årsagen hertil er på grund af den forholdsvise korte periode, som vejledningen er blevet udarbejdet over samt det faktum, at corona vejledningen blev udgivet som konsensus, hvorfor alle OECD's 139 kontraherende stater ikke har kunne nå enighed om alle TPG 2017's kapitler. Corona vejledningen behandler derfor i sit fulde omfang udelukkende sammenlignelighedsanalysen, tab og allokering af COVID-19 specifikke omkostninger, hjælpepakker og APA, da disse områder af TPG 2017 må vurderes til at være mest præget af udfordringer ved anvendelsen af armslængdeprincippet under COVID-19 pandemien.

Koncernselskaber bør se corona vejledningen som et nyttigt værktøj til at gennemgå, hvordan der bør tages forbehold for COVID-19 pandemien i allokeringen af profit og tab, når der udarbejdes TP dokumentation efter TPG 2017. Det ville være uhensigtsmæssigt, hvis corona vejledningen blev sidestillet med eller erstattede TPG 2017, da vejledningen ikke er relevant for koncernselskaber, der er upåvirket af COVID-19 pandemien. Derudover kan corona vejledningen per dens formål kun anvendes i perioder præget af COVID-19 pandemien, hvorfor den forældes efter COVID-19

¹²Skatteministeriet, *Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020*.

¹³OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 3.

pandemien.

2.3 Implikationerne af COVID-19 i rådgivers perspektiv

Rådgivers perspektiv til COVID-19 pandemien er særligt interessant, da konsulenthuse har et dybdegående indblik i hvordan koncernselskaberne er påvirket af COVID-19 pandemien, herunder de TP udfordringer koncernselskaberne står med. Der er til dette kandidatspeciale søgt kontakt med konsulenthuse, som har fremlagt tre praktiske udfordringer, der vil blive præsenteret i de følgende tre underafsnit.

2.3.1 Allokering af tab og omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien

Første udfordring, som konsulenthuse har identificeret i forbindelse med COVID-19 pandemien, er om koncernforbundne selskaber modtager indtægter og udgifter svarende til, hvad uafhængige parter ville finde kommercielt rationelt. I den forbindelse må det konstateres, at mange koncernselskaber har haft økonomiske omkostninger og tab direkte forbundet med COVID-19 pandemien. Eksempelvis har danske koncernselskaber skulle dække en andel af lønomkostninger til deres hjemsendte ansatte under nedlukningen.

Allokering af COVID-19 specifikke tab og omkostninger udgør en TP udfordring, da der kan opstå tvivl ved koncerners resultat- og residualfordeling – eksempelvis hvor COVID-19 specifikke tab og omkostninger skal placeres. Hertil konstaterer konsulenthuse, at der skal ske en sontring mellem decentrale og centrale koncernselskaber, da disse hver især har særskilte udfordringer under COVID-19 pandemien. Eksempelvis i forbindelse med en centraliseret koncern konstaterer TPG 2017, at low-risk selskaber ikke må opretholde tab på lang sigt – modsætningsvist er der derfor mulighed for, at et low-risk selskab må bære et kortsigtet økonomisk tab.¹⁴ Spørgsmålet er derfor, hvornår der konkret må være tab i low-risk koncernselskaber, samt hvornår risici skal placeres hos principalen. Ved en decentraliseret koncern kan tab og risici forbundet med COVID-19 pandemien ikke nødvendigvis placeres hos et moderselskab. Tab og omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien skal allokeres blandt de koncernforbundne selskaber, som har foretaget de pågældende kontrollerede transaktioner. Eksempelvis kunne en situation opstå, hvor en række selskaber har dannet koncern ud fra et ønske om at opnå blandt andet stordrifts-, monopol- og synergifordele. Hertil etableres et moderselskab, der alene fungerer som et holdingselskab uden særlige funktioner,

¹⁴OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, afsnit 1.129.

aktiver eller risici. Dette kan resultere i, at omkostninger og tab forbundet med COVID-19 pandemien bliver placeret i et datterselskab, der eventuelt ikke kan opretholde omkostningerne på lang sigt uden at blive insolvent.

Dette åbner op for spørgsmålet om, hvorvidt COVID-19 pandemien giver en koncern anledning til at ændre interne aftaler og centralisere koncernen, således at omkostninger og tab forbundet med COVID-19 pandemien bliver placeret i moderselskabet.

2.3.2 Manglende data til sammenlignelighedsanalysen

En anden udfordring konsulenthusene har identificeret stammer fra, at referencetransaktioner fra før COVID-19 pandemien ikke kan anvendes til prisfastsættelse af koncerninterne aftaler under COVID-19 pandemien, herunder grundet vidt forskellige økonomiske omstændigheder og risici. Ydermere vil data fra uafhængige selskaber for indkomstår 2020 først blive udgivet i midten af 2021, hvorfor mange danske moderselskaber ikke vil have tilstrækkelig data tilgængelig til foretagelse af den løbende TP dokumentation. Udfordringen er derfor, hvordan danske moderselskaber kan foretage TP dokumentation under COVID-19 pandemien.

2.3.3 Intern omstrukturering med fokus på immaterielle aktiver i forbindelse med nedlukning under COVID-19 pandemien

Den tredje udfordring er i forbindelse med immaterielle aktiver. Corona vejledningen behandler ikke direkte immaterielle aktiver, hvorfor danske moderselskaber kan være i tvivl om, hvordan en positiv eller negativ ændring under COVID-19 pandemien skal inddrages i værdiansættelse af et immaterielt aktiv. Det følger af TPG 2017, at immaterielle aktiver skal værdiansættes, hvilket gøres ved at se på aktivets fremtidige indtjeningsevne. Under COVID-19 pandemien har mange koncernselskaber haft en nedgang i omsætning, hvilket har påvirket værdien af koncernernes immaterielle aktiver. Rådgivere mener derfor, at det bør undersøges, hvorvidt der er tale om et varigt fald i værdien af de immaterielle aktiver, eller hvorvidt værdien vil normaliseres, efter COVID-19 pandemien er overstået.

2.4 Delkonklusion

COVID-19 pandemien har forårsaget en række særlige omstændigheder, der har resulteret i enten reduceret eller ingen omsætning for mange danske moderselskaber. Det bemærkes at pandemien,

har påvirket de danske koncerner forskelligt, hvilket kan observeres ud fra forhold som branche, geografi og forretningsstrategi. Overordnet ses at de koncernselskaber der er afhængige af fysiske kunder til, at skabe omsætning har klaret sig væsentligt værre end de koncernselskaber der fortsat har kunne omsætte under nedlukningerne. Endvidere ses, at de restriktionerne og anbefalingerne, den danske regering har udgivet til at bekæmpe spredningen af coronavirussen, kan resultere i konkurrenceforvridning i visse situationer.

OECD udgav den 18. december 2020 corona vejledningen til præcisering af, hvordan danske moderselskaber skal foretage TP dokumentation under COVID-19 pandemien. Corona vejledningen skal hverken ses som en forlængelse af TPG 2017 eller som værende en modifikation af TPG 2017. I forlængelse heraf understreger OECD, at MNE'er fortsat skal udarbejde TP dokumentation efter armslængdeprincippet, som det står beskrevet i TPG 2017. Corona vejledningen er ikke dækkende over hele TPG 2017, og er hverken ufravigelig eller detaljeret i forhold til dens løsningsforslag. Corona vejledningen skal anses som værende et nyttigt værktøj til at gennemgå, hvordan der bør tages forbehold for COVID-19 pandemien i allokeringen af profit og tab.

I forbindelse med COVID-19 pandemien effekt på TP er der til dette kandidatspeciale blevet identificeret tre praktiske udfordringer, som omhandler følgende: 1) allokering af tab og omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien, 2) manglende data til sammenlignelighedsanalysen og 3) værdiansættelse af immaterielle aktiver i forbindelse med omstruktureringer under COVID-19 pandemien.

TPG kapitel 1 og corona vejledningen - anvendelse af armslængdeprincippet i 2020

Dette kapitel tilsigter at undersøge, hvilke særlige TP udfordringer danske moderselskaber har, når de skal overholde armslængdeprincippet under COVID-19 pandemien, og hvorvidt corona vejledningen afhjælper disse forhold.

COVID-19 pandemien har resulteret i ændrede markedsforhold, som mange danske selskaber har måtte reagere på. Effekten af COVID-19 pandemien har været varierende alt efter branche, geografi og forretningsstrategi, og COVID-19 pandemien har haft betydning for de priser og vilkår, som finder sted ved transaktioner mellem uafhængige parter med modstridende interesser. Det kan derfor være problematisk for danske moderselskaber at dokumentere, at deres kontrollerede transaktioner er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

Corona vejledning belyser flere praktiske udfordringer ved overholdelse af armslængdeprincippet i 2020 og kommer med løsningsforslag til, hvordan danske moderselskaber i deres TP dokumentation kan redegøre for COVID-19 pandemiens effekt på armslængdevilkår og -priser. Dermed kan danske moderselskaber prisfastsættelse koncerninterne aftaler svarende til ved uafhængige parter.

3.1 Beskrivelse af den kontrollerede transaktion med udgangspunkt i de fem sammenlignelighedsfaktorer

COVID-19 pandemien har haft betydning for de priser og vilkår, der anvendes i transaktioner blandt uafhængige parter. Det kan derfor være uklart for danske moderselskaber, hvilken effekt COVID-19 pandemien specifikt har haft på armslængdevilkår og -priser, og hvordan denne effekt skal dokumenteres. Hertil fremgår det af corona vejledningen, at danske moderselskaber fortsat under COVID-19 pandemien skal følge armslængdeprincippet, som det står beskrevet i TPG 2017.¹⁵

¹⁵OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 3-4.

Den 15. april 2021 udgav Skatteministeren Morten Bødskov en pressemeddelelse om et lovforslag, der vil udskyde indberetningsfristen for TP dokumentation for indkomståret 2020, fra den 30. juni 2021 til den 1. september 2021.¹⁶ Uafhængige selskabers årsrapporter vil derfor være tilgængeligt for danske moderselskaber, hvilket kan have betydning for den endelige prisfastsættelse af koncernens aktiviteter. Det forventes at lovforslaget vil blive vedtaget.

Sammenlignelighedsanalysen er inddelt i to trin:

- Første trin fremgår af TPG 2017 kapitel 1 og handler om at identificere og beskrive den kontrollerede transaktion, hvor der blandt andet ses på kommercielle og finansielle forhold mellem koncernforbundne selskaber. Her anvendes fem sammenlignelighedsfaktorer, der tilsammen giver et detaljeret billede af den kontrollerede transaktion.
- Andet trin fremgår af TPG 2017 kapitel 3 og handler om at identificere og beskrive sammenlignelige uafhængige transaktioner, der anvendes som reference til armslængdevilkår og -priser.

I figur 3.1 fremgår de fem sammenlignelighedsfaktorer, MNE'er skal gennemgå i forbindelse med beskrivelsen af deres koncerninterne aftaler. Danske moderselskaber skal især være opmærksom på at deres funktionsanalyse, økonomiske omstændigheder og forretningsstrategi kan være ændret som følge af COVID-19 pandemien.

¹⁶Skatteministeriet, *Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020*.

Figur 3.1: Sammenlignelighedsfaktorerne med påvirkninger af COVID-19 pandemien



Kilde: Egen tilvirkning

Corona vejledningen fastslår, at danske moderselskaber skal være opmærksom på de udfordringer, COVID-19 pandemien har forårsaget ved udførelsen af sammenlignelighedsanalysen. Danske moderselskaber skal blandt andet være opmærksom på, at historiske data fra indkomstår før pandemien ikke nødvendigvis længere kan anvendes til fastsættelse af armslængdevilkår og -priser i 2020, da pandemien har resulteret i en række unikke forhold, der har relevans for beskrivelse af den kontrollerede transaktion. Hertil bemærker corona vejledningen, at koncernselskaber bør overveje, hvilke praktiske tilgange der kan tages for at dokumentere den effekt, COVID-19 pandemien har haft på uafhængige transaktioner, da dette har betydning for armslængdevilkår og -priser.¹⁷ I den forbindelse foreslår corona vejledningen, hvordan danske moderselskaber kan prisfastsætte koncerninterne transaktioner korrekt efter armslængdeprincippet, hvilket vil behandles i henhold til de fem sammenlignelighedsfaktorer.

3.1.1 Kontraktvilkår

Kontrollerede transaktioner vil typisk været baseret på en skriftlig aftale. Af kontrakten kan der fremgå den aftalte pris, samt hvilke vilkår der gøres gældende til den koncerninterne aftale, hvorfor parternes forpligtelser, rettigheder og risici vil være nedskrevet og tilrettelagt. Særligt i forbindelse med kontraktvilkår, der anvendes i koncerninterne transaktioner, skal danske moderselskaber i

¹⁷OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, Præmis 9.

2020 være opmærksomme på to ting: 1) om armslængdevilkår og -priser har ændret sig som følge af COVID-19 pandemien, samt 2) hvordan vilkår og priser i koncerninterne aftaler kan justeres.

Ad første punkt skal danske moderselskaber se på, hvorvidt armslængdevilkår og -priser til deres koncerninterne aftaler har ændret sig som følge af COVID-19 pandemien. Ikke alle koncerninterne aftaler er påvirket af COVID-19 pandemien, hvorfor det bør afklares, hvorvidt og i hvilken grad koncerninterne aftaler kan være påvirket. Hertil påpeger corona vejledningen, at danske moderselskaber bør revidere priser og vilkår til allerede eksisterende kontrollerede transaktioner og i den forbindelse overveje om de bør genforhandles eller annulleres som følge af COVID-19 pandemien.¹⁸ Hertil bør danske moderselskaber nøje se på alle de faktiske omstændigheder for at kunne dokumentere, hvordan armslængdevilkår og -priser kan være påvirket af COVID-19 pandemien. I den henseende fremgår endvidere af corona vejledningen, at koncernselskaber kan anvende al offentlig tilgængelig information til dokumentation af armslængdevilkår og -priser. Offentlig data kan eksempelvis være halvårslige rapporter, makroøkonomiske nøgletal og industrielle indikatorer fra centralbanker samt analyser af COVID-19 pandemiens effekt på uafhængige parter resultater.¹⁹

Uafhængige selskaber vil altid vælge den mest gunstige og langsigtede valgmulighed, når de foretager kommercielle beslutninger. Herved skal forstås at uafhængige selskaber ikke bare ser på, hvor meget egenkapital der kan erhverves her og nu, men uafhængige selskaber ser på hvor meget egenkapital der kan erhverves indenfor eksempelvis ti år. Af denne årsag vil uafhængige selskaber søge at vedligeholde og styrke kommercielle relationer samt opveje modpartens interesser og efterleve dem for så vidt muligt, da dette kan resultere i flere fremtidige aftaler og et eventuelt mere profitabel samarbejde. I forlængelse heraf står danske moderselskaber over for en udfordring, da der opstår tvivl om, hvorvidt brug af eksempelvis en force majeure klausul i koncerninterne aftaler under COVID-19 pandemien er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Endvidere kan der være tvivl om, hvorvidt armslængdeprincippet dikterer, at koncerninterne aftaler bør genforhandles under COVID-19 pandemien.

En uafhængig part vil ikke nødvendigvis handle på muligheden for at påberåbe en force majeure klausul. Corona vejledningen understreger, at COVID-19 pandemien har forårsaget sådanne omstændigheder, at det kan være juridisk muligt at påberåbe force majeure.²⁰ Dog skal koncernselskaber samtidig være opmærksomme på de potentielle langsigtede konsekvenser efter anvendelse af

¹⁸OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, Præmis 10.

¹⁹Ibid., Præmis 11.

²⁰Ibid., Præmis 37.

force majeure klausuler. Først og fremmest er den juridiske proces forholdsvis tung og kan resultere i retssager. Ydermere vil uafhængige selskaber opveje force majeure mod eventuelle konsekvenser, eksempelvis om kommercielle relationer kunne skades, hvorfor at det for parterne og eventuelle tredjepart ville være umuligt at indgå i fremtidig samarbejde, da det selskab der påberåber sig force majeure vil fremstå som utilregnelig. Brug af force majeure klausuler i koncerninterne aftaler er derfor foreneligt med armslængdeprincippet, men kun såfremt der ikke findes andre alternativer.

Danske moderselskaber bør være opmærksom på, hvorvidt armslængdeprincippet pålægger danske moderselskaber at genforhandle koncerninterne aftaler, eftersom sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige parter kan være blevet genforhandlet i forbindelse med COVID-19 pandemien. Sådanne transaktioner kan genforhandles på det grundlag, at en part – eksempelvis en distributør af industrielle maskiner – har behov for kreditforlængelse, da distributøren ikke har været i stand til at omsætte i nedlukningsperioderne. Modparten i dette scenarie – producenten af de industrielle maskiner – vil kunne nægte genforhandling, men de faktiske omstændigheder kunne være sådan, at distributøren var producentens primære handelspartner, hvor der er blevet opbygget et særligt bredt og gunstigt samarbejde. Samarbejdet har kunne resultere i, at der anvendes særligt fordelagtige vilkår og priser, der eventuelt ikke ville kunne opnås hos tredjepart. Den mest langsigtede valgmulighed for producenten ville derfor være at indgå genforhandling med den nødlidende part for at sikre, at den primære handelspartner forbliver solvent, så der fortsat kan handles med gensidige fordelagtige vilkår og priser. Danske moderselskaber skal derfor være opmærksomme på, at armslængdeprincippet kan pålægge, at koncerninterne aftaler genforhandles alt efter de faktiske omstændigheder.

Ad andet punkt er spørgsmålet, hvordan vilkår og priser i koncerninterne aftaler kan justeres, eftersom at flere oplysninger om COVID-19 pandemiens påvirkning på armslængdevilkår og -priser bliver tilgængelig. I den henseende foreslår corona vejledningen, at koncernselskaber i deres kontrollerede transaktioner anvender klausuler, der inkluderer prisjusteringsmekanismer.²¹

Prisjusteringsmekanismer bør være betinget af materielle ændringer i et prisindex over reference-transaktioner. Priser i koncerninterne aftaler vil derfor kun blive justeret, såfremt der observeres en signifikant og pludselig afvigelse af priser og vilkår mellem referencetransaktionerne og den koncerninterne aftale. Endvidere bør prisjusteringsmekanismer i koncerninterne aftaler inkludere en øvre og nedre grænse for, hvor meget priser må afvige, for at undgå at prisjusteringen resulterer

²¹OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, Præmis 30.

i uhensigtsmæssige og ulige forhold. Derfor bør en prisjusteringsmekanisme samtidig være forbundet med klausul om genforhandling, force majeure eller opsigelse af den koncerninterne aftale. Det skal fremhæves, at en klausul om prisjusteringsmekanismer i en koncernintern aftale skal overholde armslængdeprincippet, navnlig vil det sige, at klausulen bør være gensidig fordelagtig for de kontraherende koncernselskaber.

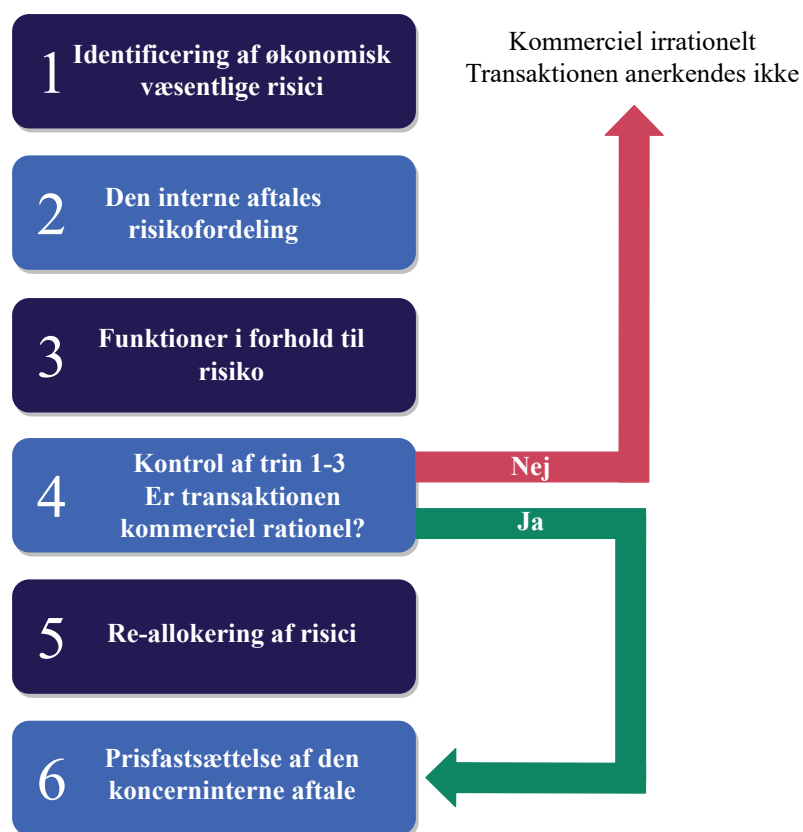
3.1.2 Funktionsanalyse og 6-trins risikoanalyse

I koncerninterne aftaler skal danske moderselskaber foretage en funktionsanalyse, hvor funktioner, aktiver og risici er placeret i en koncern – hertil testes typisk det simple koncernselskab. Funktionsanalysen tilsikrer, at koncernselskaber får den korrekte aflønning ud fra de funktioner og risici selskabet varetager.

COVID-19 pandemien har forårsaget at danske moderselskaber skal undersøge, hvorvidt FAR-profilen i dets koncernforbundne selskaber er påvirket – herunder bør det danske moderselskab særligt være opmærksom på, hvordan COVID-19 specifikke omkostninger og tab er allokeret internt i koncernen. Endvidere kan danske moderselskaber opleve, at COVID-19 pandemien har resulteret i nye risici forbundet med eksisterende funktioner og aktiver, hvilket har betydning et koncernselskabs profil over funktioner, aktiver og risici (FAR-profil), hvilket kan have betydning for aflønningen af et koncernselskab.

I funktionsanalysen skal et dansk moderselskab opstille en 6-trins risikoanalyse, til at identificere relevante risici forbundet til et koncernselskabs funktioner og aktiver. Af figur 3.2, der illustrerer hvert trin af 6-trins risikoanalysen.

Figur 3.2: 6-trins risikoanalyse for et koncernselskabs funktioner og aktiver



Kilde: Egen tilvirkning

Trin 1: Identificering af økonomiske væsentlige risici

I første trin af 6-trins risikoanalysen skal danske moderselskaber identificere de risici, der gøres gældende til funktioner og aktiver i en kontrolleret transaktion, da risici udgør usikkerheder, der kan resultere i en potentiel fremtidig omkostning. I en centraliseret koncern vil principalen varetage alle væsentlige funktioner, aktiver og risici mod forventningen om at modtage en større andel af koncernens residualfordeling. COVID-19 pandemien kan for mange danske principaler betyde, at de må forvente underskud i 2020, da deres økonomiske risici bliver realiseret. Derfor skal danske moderselskaber identificere relevante økonomiske risici, hvortil OECD i TPG 2017 har opstillet en ikke udtømmende liste over risikotyper – herunder skades og ulykkes risici.

COVID-19 pandemien udgør en skades og ulykkes risici, men corona vejledningen understreger samtidig, at der typisk vil være et overlap mellem de forskellige typer af risici. Danske moderselskaber skal derfor være opmærksom på, at COVID-19 pandemien og dens implikationer kan være fordelt blandt alle risikotyper, hvilket er illustreret i figur 3.3.

Figur 3.3: COVID-19 pandemiens påvirkning på forskellige risikotyper

Strategiske risici eller markeds risici	Fald i efterspørgslen for bestemte produkter og ydelser, eksempelvis transport og benzin da færre danskere møder fysisk på arbejde
Infrastruktur eller operationelle risici	Forstyrrelser i en koncerns supply chain, herunder nedlukning af produktionsanlæg forårsaget af COVID-19 restriktioner
Økonomiske risici	Forøget låneomkostninger for brancher særligt påvirket af COVID-19 pandemien på grund af usikkerheder
Transaktionsrisici	Prisreduktioner som følge af lavere købekraft hos forbrugerne
Skades og ulykkes risici	COVID-19 pandemien

Kilde: Egen tilvirkning med data fra corona vejledningen²²

Når et dansk moderselskab prisfastsætter en koncernintern aftale, vil der tages forbehold for kendte og sandsynlige skade og ulykke risici. Eksempelvis kunne der tages forbehold for risici for orkaner og oversvømmelse, hvis et datterselskab var placeret i det sydøstlige USA, hvor orkaner opstår hyppig og regelmæssig. Men mange danske moderselskaber har til prisfastsættelser ikke taget forbehold for en global pandemi lig COVID-19 pandemien, da der i vesten ikke har været en tilsvarende sundhedskrise i nyere tid. Det anbefales derfor, at danske moderselskaber skal analysere eksisterende koncerninterne aftaler og vurdere, om priser og vilkår er påvirket af COVID-19 pandemien. Såfremt det konstateres, at en eksisterende kontrolleret transaktion er påvirket i en ikke uvæsentlig grad af COVID-19 pandemien, bør det danske moderselskab foretage en ny sammenlignelighedsanalyse med inddragelse af de økonomiske risici forårsaget af COVID-19 pandemien. Det danske moderselskab vil derfor kunne foretage en year-end adjustment med henblik på korrekt prisfastsættelse efter armslængdeprincippet.

Det fremgår af corona vejledningen, at data fra tidligere kriser ikke kan anvendes analogt til at prisfastsætte koncerninterne aftaler under COVID-19 pandemien, da kriserne ikke nødvendigvis kan sammenlignes.²³ Til forskel for COVID-19 pandemien og finanskrisen i 2008-2009, er blandt

²²OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 7

²³Ibid., præmis 24.

andet nedlukninger, hvor store dele af erhvervslivet har måtte stoppe aktivitet midlertidig.²⁴ Endvidere har den danske regering indført forskellige unikke tiltag under COVID-19 pandemien, der ikke blev indført under andre kriser, herunder indrejserestriktioner hvorfor flybranchen har været særligt påvirket under COVID-19 pandemien. Forskellen mellem COVID-19 pandemien og andre kriser er at COVID-19 pandemien primært er en sundhedskrise, der er så omfattende at den er udviklet til en økonomiske krise.²⁵ Under finanskrisen i 2009 havde SAS 14,1% færre passagerer end 2008, mens SAS i 2020 under COVID-19 pandemien havde 57,6% færre passagerer end i 2019.²⁶²⁷

COVID-19 pandemien og finanskrisen 2008-2009 er derfor ikke direkte sammenlignelige, og det er derfor ikke er vanskeligt at bruge data fra finanskrisen 2008-2009 til at dokumentere armslængdevilkår og -priser under COVID-19 pandemien. Finanskrisen kan dog eksempelvis bruges som belæg til en forventning om, at COVID-19 pandemien vil have økonomiske senfølger på danske moderselskaber, hvilket skal indgå i prisfastsættelse af koncerninterne aftaler. Det anbefales derfor at danske moderselskaber ikke anvender finanskrisen analogt til at prisfastsætte koncerninterne aftaler i 2020, eftersom omstændighederne på finanskrisen og COVID-19 pandemien er yderst forskellige. Danske moderselskaber bør udelukkende bruge data fra finanskrisen til supplement af øvrig data.

Trin 2: Den interne aftale

Den interne aftale skal være udarbejdet før den kontrollerede transaktion finder sted. Ved først at foretage TP dokumentation efter den koncerninterne har fundet sted, kan et dansk moderselskab bagatellisere de risici dets datterselskab har påtaget sig. Danske moderselskaber kan, som følge af COVID-19 pandemien ændre forretningsstrategi, hvorfor eksempelvis immaterielle aktiver bliver mere central for koncernens værdiskabende aktiviteter. Hertil ville det danske moderselskab kunne pålægge dets datterselskaber, at stoppe funktioner og sælge aktiver, hvorfor deres risici reduceres, hvilket skal afspejles i en revideret koncernintern aftale.

Under COVID-19 kan det forekomme, at uafhængige parter vælger at genforhandle deres aftaler. Det fremgår i corona vejledningen, at danske moderselskaber ligeledes kan overveje at genforhandle koncerninterne aftaler, udarbejdet før COVID-19 pandemien indtraf for at undgå indkomstjusteringer.²⁸ Danske moderselskaber kan derfor ændre koncerninterne aftaler, hvor risici kan re-allokeres

²⁴Statsministeriet, *Pressemøde 11. marts i Spejlsalen*.

²⁵Udenrigsministeriet, *Rejsevejledninger*.

²⁶SAS AB, *SAS Annual Report 2009*, s. 2.

²⁷SAS AB, *SAS ANNUAL AND SUSTAINABILITY REPORT FISCAL YEAR 2020*, s. 5.

²⁸OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 42.

væk fra datterselskaberne. Eksempelvis kunne en koncernintern aftale mellem et dansk moderselskab og et datterselskab omhandle erhvervslejemål. Den oprindelige aftale har risici for manglende betalingsevne og nedlukninger af butikken placeret hos datterselskabet. Det danske moderselskab kan vælge at genforhandle den interne aftale, hvortil eventuelle betalingsfrister udskydes og dertilhørende morarenter for misligholdelse reduceres.²⁹

Trin 3: Koncernselskabernes funktioner i forhold til risiko

Corona vejledningen påpeger, at danske moderselskaber nøjagtigt og præcist skal beskrive de faktiske omstændigheder om den kontrollerede transaktion. Endvidere understreger corona vejledningen, at koncernselskaber ikke må udvise adfærd uforeneligt med deres interne aftale i forbindelse med koncernintern allokering af funktioner, aktiver og risici. Eksempelvis må et dansk moderselskab ikke varetage risici allokeret hos et low-risk koncernselskab, uden først at foretage en koncernintern omstrukturering.

Danske moderselskaber skal være opmærksom på, at skattemyndigheder under COVID-19 pandemien, vil have særligt fokus på at realitetsbehandle koncerninterne aftaler med fokus på koncernselskabers faktisk adfærd. Danske moderselskaber der under COVID-19 pandemien ønsker, at få re-allokeret datterselskabers risici, bør derfor først foretage en koncernintern omstrukturering for at undgå en indkomstjustering, hvor skattemyndighederne vil aflønne de pågældende koncernselskaber efter den faktiske adfærd.³⁰

Der kan under COVID-19 pandemien opstå yderligere risici end hvad der er identificeret og beskrevet i den interne aftale. Danske principaler skal derfor sikre, at low-risk koncernselskaber forsat er i stand til at kontrollere aktiver og funktioner. Et low-risk koncernselskab kan udelukkende kontrollere aktiv og funktioner, hvis koncernselskabet i henhold til aktivet 1) har den reelle kontrol, 2) påtager sig økonomisk tab og gevinst, samt 3) har finansiell kapacitet til at bære økonomisk tab. Såfremt det vurderes, at low-risk koncernselskabet eksempelvis ikke længere har den nødvendige finansielle kapacitet, skal aktivet og de dertilhørende risici re-allokeres væk fra low-risk koncernselskabet.

Koncernselskaber skal have finansiell kapacitet svarende til uafhængige parter, hvorfor low-risk koncernselskaber godt kan have korte perioder, hvor de ikke har finansiell kapacitet til at bære alle

²⁹Dorte Ipsen Boddum, "Stor erhvervsudlejer udskyder huslejebetalinger".

³⁰OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 36.

omkostninger og tab forbundet med alle aktiver – ligeledes kan skattemyndigheder ikke forlange sådan en finansiell kapacitet hos et low-risk koncernselskab at konkurs umuliggøres, da uafhængige selskaber altid har en risiko for konkurs.

Trin 4: Kontrol af trin 1-3

Corona vejledningen understreger, at et koncernselskab skal være i stand til, at varetage COVID-19 specifikke ekstraordinære omkostninger forbundet med dets allokerte funktioner og aktiver.³¹ Endvidere vil et uafhængigt selskab vil ikke indgå aftaler, hvor det ikke kompenseres yderligere for risici forårsaget af COVID-19 pandemien.

For at en koncernintern aftale kan anerkendes af nationale skattemyndigheder, skal den være kommerciel rationel. Heri indebære at et koncernselskab skal kunne varetage og kontrollere dets allokerte funktioner, aktiver og risici og samtidig aflønnes svarende til ved uafhængige parter med modstridende interesser. Såfremt en koncernintern aftale ikke er kommerciel rationel, vil skattemyndighederne nægte fradrag.

Trin 5: Re-allokering af risici

Et dansk moderselskab kan i fjerde trin i en 6-trins risikoanalyse opdage, at risici herunder omkostninger eller indtjening til en koncernintern aftale ikke er allokert korrekt. Derfor skal disse re-allokeres således, at den koncerninterne aftale reflekterer armlængdevilkår og -priser. Under COVID-19 pandemien vil nye risici kunne opstå, hvorfor disse ligeledes skal fordeles intern i koncernen svarende til ved uafhængige parter.

OECD's corona vejledning påpeger, at allokering af COVID-19 specifikke tab og omkostninger skal ske på armlængdevilkår, hvortil der kræves en uddybende behandling af hvornår noget er ordinære og ekstraordinære omkostninger. Sondringen er vigtig, da ekstraordinære omkostninger ikke påvirker en koncerns endelige resultatfordeling, hvilket er som følge af, at ekstraordinære omkostninger ikke udgør ændrede forhold i en koncerns risikofordeling – medmindre sammenlignelige uafhængige selskaber vælger at justere priser og vilkår.³²³³

Danske moderselskaber skal opgøre hvorvidt deres koncerns COVID-19 specifikke omkostninger udgør nye ordinære omkostninger eller om der er tale om ekstraordinære omkostninger. En ny

³¹OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 48.

³²Ibid., præmis 52.

³³Ibid., præmis 36.

ordinær omkostning kan opstå efter en ændring i forretningsstrategien eller den interne arbejdsstruktur som følge af COVID-19 pandemien – hertil kan eksempelvis nævnes de ansattes mulighed for at kunne arbejde hjemmefra, og omkostningen til bærbare og arbejderbetalt internetforbindelser. En forandret forretningsstrategi eller interne arbejdsstruktur vil medføre, at COVID-19 specifikke omkostninger bliver en del af koncernselskabets ordinære omkostninger, og de dertilhørende omkostninger vil ligeledes blive en central del af koncernselskabets daglige drift. Ekstraordinære omkostninger omfatter omkostninger og tab der er af midlertidig karakter – herunder brug af mundbind og reduceret omsætning under nedlukningerne. Danske moderselskaber kan forvente, at disse omkostninger vil forsvinde efter pandemien, hvorfor at der er tale om ekstraordinære omkostninger.³⁴

Trin 6: Prisfastsættelse

Før COVID-19 pandemien har danske moderselskaber som udgangspunkt gjort brug af TNMM til prisfastsættelse af koncerninterne aftaler ved low-risk koncernselskaber. TNMM bygger på at nettoresultatet ved sammenlignelige og uafhængige transaktioner der anvendes som reference til at prisfastsætte koncerninterne aftaler. Under COVID-19 pandemien er udfordringen for mange danske moderselskaber, at deres økonomiske omstændigheder er blevet påvirket af COVID-19 pandemien, hvorfor indtjeningsintervaller fra referencetransaktionerne i forrige indkomstår ikke er anvendelige i 2020. Ligeledes kan det for danske moderselskaber være vanskeligt at finde aktuel og sammenlignelig data fra under COVID-19 pandemien, da nettoresultater fremgår af årsrapporter der udgives fem måneder efter regnskabsårets udløb, hvilket normalt vil være den 31. maj – derudover er der for indkomståret 2020 forventet at årsrapporter først skal indleveres seks måneder efter regnskabsårets udløb.³⁵

Da det er vanskeligt under COVID-19 pandemien at prisfastsætte koncerninterne aftaler for low-risk koncernselskaber via TNMM, foreslår corona vejledningen at der kan anvendes flere prisfastsættelsesmetoder til understøttelse af TNMM.³⁶ CUP er særlig fordelagtigt såfremt koncernen sælger standardprodukter, men kræver nær identisk produktlighed, hvilket i praksis kun er muligt når en transaktion omhandler standardprodukter såsom olie og korn – COVID-19 pandemien har dog vist at priserne for standardprodukter kan være meget svingende. Endvidere kan marginale produktforskelle have væsentlig indflydelse på prisfastsættelsen af et produkt, hvorfor metoden har begrænset

³⁴OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 49.

³⁵Skatteministeriet, *Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020*.

³⁶OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 24.

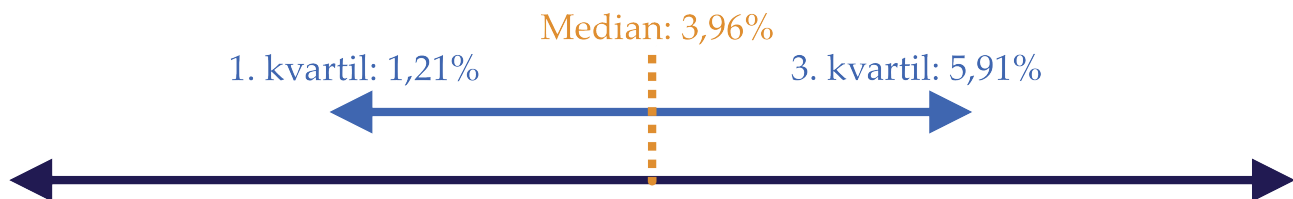
anvendelighed i praksis. Ydermere kunne danske moderselskaber supplere TNMM med RPM – også kaldt videresalgsmetoden. Videresalgsmetoden anvender bruttoavancen hos sammenlignelige uafhængige selskaber, hvilket ikke er tilgængeligt for danske moderselskaber, da et selskabs bruttoavancer oftest er en forretningshemmelighed, hvorfor det for danske moderselskaber er vanskeligt at anvende RPM til prisfastsættelse af low-risk koncernselskaber i 2020. Derudover er det ikke muligt at anvende hverken PSM eller Cost Plus Metoden. PSM kræver at der bidrages med værdiskabende funktioner, aktiver og risici hos det simple selskab – low-risk koncernselskaber har ingen væsentlige funktioner eller aktiver at bidrage med. Ydermere vil Cost Plus metoden ej heller kunne anvendes til supplement, da metoden aflønner baseret på bruttoavanceniveau, hvilket typisk vil være en forretningshemmelighed. Corona vejledningen anerkender derfor en TP udfordringer danske moderselskaber har under COVID-19 pandemien, men vejlednings løsningsforslag afhjælper ikke danske moderselskaber, da det under COVID-19 pandemien ikke er muligt at gøre brug af flere prisfastsættelsesmetoder i 2020, da ingen af metoderne løser udfordringen omkring manglende aktuel og sammenlignelig data til prisfastsættelse.³⁷

En konkret løsning til prisfastsættelse kunne dog være, at danske moderselskaber identificerer sammenlignelige interne uafhængige transaktioner, og anvender tilsvarende priser og vilkår ved den kontrollerede transaktion. Det danske moderselskab kan i den forbindelse dokumentere, at en uafhængig part med modstridende interesser har kunne acceptere sådanne vilkår og priser, hvorfor det må være i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Danske moderselskaber skal dog være opmærksomme på, at skattestyrelsen stiller større sammenlignelighedskrav når interne transaktioner anvendes som reference til armslængdevilkår og -priser.

I normale indkomstår vil en dansk principal prisfastsætte en koncernintern transaktion efter TNMM, hvor der efter nettoavancen i uafhængige sammenlignelige selskaber, udarbejdes et indtjeningsinterval til prisfastsættelse af den kontrollerede transaktion. Et indtjeningsinterval er illustreret i figur 3.1:

³⁷OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 11.

Figur 3.4: Indtjeningsinterval 2017-2019. Indtjeningsintervallet løber fra 1,21%-5,91% med en median på 3,96%



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af tal fra tabel 3.1

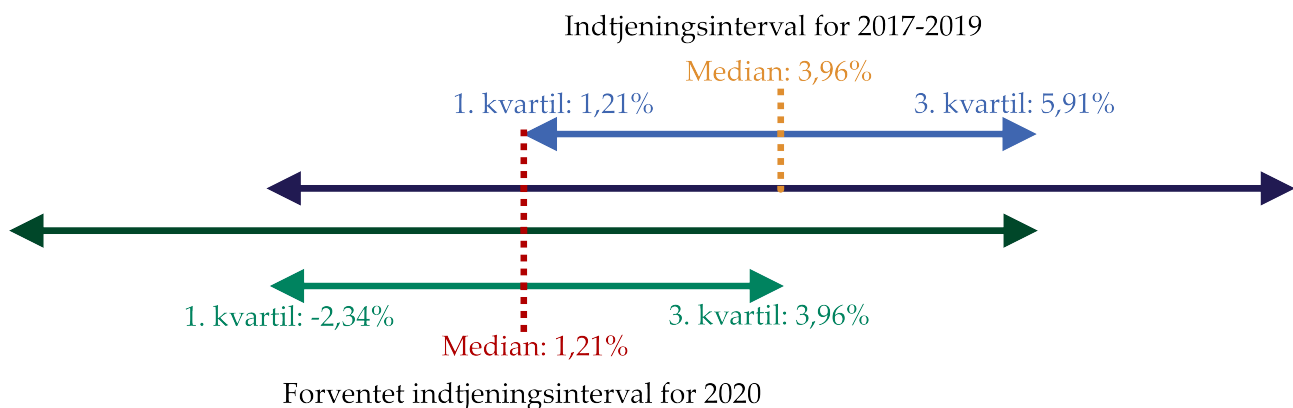
Tabel 3.1: Skema over referencetransaktioner 2017-2019

Resultatoversigt - dækningsgrad	2017	2018	2019	Vægtet gennemsnit
Referencetransaktioner	30	30	30	30
Nedre grænse	-4,09%	-2,18%	-0,74%	-2,34%
1. kvartil	0,86%	1,25%	1,51%	1,21%
Median	3,43%	4,21%	4,23%	3,96%
3. kvartil	5,92%	5,72%	6,1%	5,91%
Øvre grænse	10,28%	9,24%	11,61%	10,38%

Kilde: Egen tilvirkning

Medianen er udgangspunktet når danske moderselskaber skal prisfastsætte koncerninterne aftaler for et low-risk salgsselskab. Der kan dog være konkrete omstændigheder som gør, at den kontrollerede transaktion bør have en højere eller lavere dækningsgrad. Med udgangspunkt i kandidatspeciales kapitel 2, så har mange uafhængige danske selskaber haft en lavere nettoindtjening i 2020 end i 2017-2019. Danske moderselskaber der har haft tab direkte forbundet med COVID-19 pandemien kan derfor forvente, at sammenlignelige uafhængige salgsselskaber ligeledes har haft tilsvarende tab. Danske moderselskaber kan derfor i 2020 forvente et indtjeninginterval, der løber fra -2,34% (første kvartil) til 3,96% (tredje kvartil) med en median svarende første kvartil i indtjeningsintervallet for 2017-2019, hvilket er 1,21%. Det forventet indtjeningsinterval for 2020 er illustreret i figur 3.5 sat op mod indtjeningsintervallet for 2017-2019:

Figur 3.5: Blå og orange farver repræsenterer indtjeningsinterval for 2017-2019. Grønne og røde farver repræsenterer estimeret indtjeningsinterval



Kilde: Egen tilvirkning

Danske moderselskaber negativt påvirket af COVID-19 pandemien kan derfor aflønne et low-risk salgsselskab efter første kvartil i indtjeningsintervallet for 2017-2019, hvorfor low-risk salgsselskabet vil få en dækningsgrad på 1,21%. Her fordi det kan forventes at medianen gældende for 2020 – som der endnu ikke er konkret data for – er svarende til første kvartil for årene 2017-2019. Danske moderselskaber skal dog kunne supplere sådan en prisfastsættelse, hvilket blandt andet kan gøres ved brug af makroøkonomiske analyser eller uafhængige interne aftaler. Endvidere bør den koncerntinterne aftale inkludere en prisjusteringsmekanisme, så det forventet indtjeningsinterval for 2020 kan justeres løbende med, at ny data om uafhængige selskaber bliver tilgængeligt. Hvis et low-risk salgsselskab under COVID-19 pandemien skal allokeres ekstraordinære tab og omkostninger, skal danske moderselskaber være opmærksomme på, at skattemyndigheder forventer et højere fremtidige afkastkrav, for at opveje det underskud low-risk salgsselskabet har måtte bære som følge af dets risici.

Corona vejledningen foreslår, at danske moderselskaber kan anvende data fra halvårslige rapporter som grundlag til prisfastsættelse af koncerntinterne aftaler.³⁸ De færreste uafhængige selskaber udgiver kvartalsvise rapporter, og brug af halvårslige rapporter til reference af armslængdevilkår og -priser vil medføre en statistisk usikkerhed, da der er få halvårslige rapporter tilgængelige i 2020 fra uafhængige selskaber. Samtidig må det forventes at skattemyndigheder vil stille større dokumentationskrav ved kvart- og halvårslige rapporter. OECD anerkender derfor problemet med manglende data til sammenlignelighedsanalysen, men det lykkes ikke at afhjælpe denne udfordring igennem

³⁸OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 11, pkt. 6.

dette løsningsforslag.

Corona vejledningen foreslår endvidere, at danske moderselskaber kan anvende budgetterede data udarbejdet før COVID-19 pandemien i vurderingen af hvor stor en andel af residualfordelingen et low-risk salgsselskab kan forvente at modtage. Et low-risk salgsselskab vil blive stærkt påvirket af nedgang i omsætning, dog vil et low-risk salgsselskab ikke have allokeret alle risiciene forbundet med en nedgang i omsætning, som eksempelvis prisfastsættelsen af produkterne og debitorrisiko. Dog vil et low-risk salgsselskab alligevel være påvirket af risici denne ikke har allokeret, eksempelvis volumen af varer og råvareomkostninger. Budgetterede data kan derfor bruges til opgøre, hvor mange omkostninger og risici et low-risk salgsselskab foruden COVID-19 pandemien stod til at varetage. Alle ekstra risici og omkostninger er opstået som følge af COVID-19 pandemien vil derfor resulterer i en year-end pricing adjustment, hvor low-risk salgsselskabet bør modtage større andel af koncernens residualfordeling. Dog anbefales det at danske moderselskaber alene bruger budgetterede data som et supplement til den øvrig prisfastsættelse, da budgetterede data har usikkerheder da de ikke er blevet realitetstestet, hvorfor de måske ikke har været realistiske.³⁹

3.1.3 Produktets eller ydelsens egenskaber

Det er relevant for danske moderselskaber at identificere, hvilket produkter og ydelser der indgår til koncerninterne aftaler, da egenskaber som eksempelvis beskyttelse af immaterielle aktiver har relevans for prisfastsættelse. Danske moderselskaber skal derfor ligeliges kunne dokumentere at referencetransaktionerne er sammenlignelige ved, at de omhandler identiske eller tilsvarende produkter og ydelser. I den forbindelse skal danske moderselskaber være opmærksomme på, at produkter og ydelser skal opdeles i følgende: 1) Fysiske aktiver, 2) immaterielle aktiver og 3) ydelser og services.

Under COVID-19 pandemien er forskellige typer produkter påvirket i forskellig grad, hvorfor at danske moderselskaber skal være særlig opmærksom på, hvorvidt at produktet kan sammenlignes uden større justeringer – eksempelvis kan et patent med en resterende levetid på 10 år ikke sammenlignes med et patent der udløber under en nedlukning som følge af COVID-19 pandemien. Endvidere afhænger immaterielle aktiver ofte af fysiske aktiver eller ydelser, hvilket betyder at hvis et aktiv ikke kan bruges under COVID-19 pandemien, at et immaterielt aktiv ligeledes heller ikke kan anvendes. Immaterielle aktiver som strikkeopskrifter er bundet til fysiske aktiver som eksem-

³⁹OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 12.

pelvis garn. Garn bliver stadig solgt under nedlukningen, da aktivet nemt kan købes over nettet – det immaterielle aktiv kan derfor forsat anvendes under pandemien. Immaterielle aktiver som software til kasseapparater er bundet til selve kasseapparatet. Under nedlukningen har butikker ikke kunne holde åbent, hvorfor det immaterielle aktiv ligeledes heller ikke er blevet anvendt. Danske moderselskaber skal derfor være opmærksom på, at immaterielle aktiver ikke nødvendigvis er sammenlignelige.

3.1.4 Økonomiske omstændigheder

Når danske moderselskaber ser på de økonomiske omstændigheder der gøres gældende til en koncernintern aftale, så er det nødvendigt at identificere det relevante marked, hvor den kontrollerede transaktion finder sted. Herunder fordi markedsvilkår som eksempelvis størrelsen af markedet, geografisk placering, konkurrence, tilgængeligheden af identiske og tilsvarende varer eller services har en overvejende betydning på de priser og vilkår der anvendes i en given transaktion. Hertil skal danske moderselskaber følge TPG 2017, men samtidig skal det danske moderselskab være opmærksomme på den effekt COVID-19 pandemien har haft på de økonomiske omstændigheder der må gøres gældende ved kontrollerede transaktioner.

Sammenligning af økonomiske omstændigheder er vanskeligt i 2020, da blandt andet markedsvilkår kan være blevet påvirket af pandemien. Der er for det første opstået en række ekstraordinære omkostninger, som har haft betydning for mange koncerners resultat. Eksempelvis omkostninger forbundet med den tid og de ressourcer der har måtte bruges i forbindelse med omrokering af arbejdsområde til at imødekomme nationale tiltag om passende afstand mellem ansatte for at mindske spredningen af COVID-19 virussen. Endvidere er visse markeder skrumpet i forbindelse med COVID-19 pandemien, som blandt andet ses i flyvebranchen, hvor flyselskaberne og lufthavene har tabt en estimeret \$485 milliarder i indtjening i 2020.⁴⁰ Et skrumpende marked kan resultater i, at uafhængige selskaber med overvejende sandsynlighed reagerer ved, at reducerer udadgående cashflow samt søge at genforhandle allerede eksisterende aftaler.⁴¹ I den forbindelse vil uafhængige selskaber forhandle til så lav en pris som muligt, og være mere selektive over for hvilke risici de vil lide til at varetage. Armslængdevilkår og -priser kan derfor være meget svingende, hvilket gør det vanskeligt for danske principaler at fastsætte koncerninterne aftaler. Danske principaler kan derfor forvente, at skulle foretage year-end pricing adjustments for 2020. Corona vejledning understreger

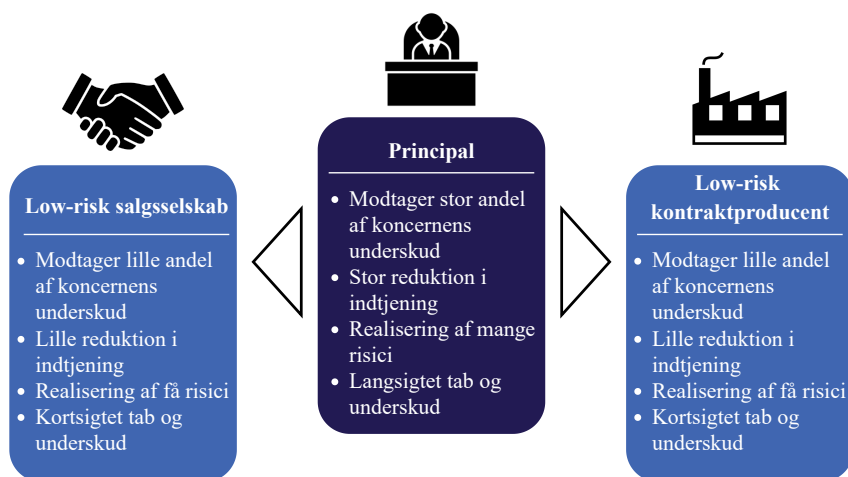
⁴⁰UN's air transportation agency, *Air travel down 60 per cent, as airline industry losses top \$370 billion*.

⁴¹Fran Howarth, "Shrinking Market Size: How to Keep Your Business Running".

endvidere, at det i den forbindelse kan være fordelagtigt for danske moderselskaber, at inkludere prisjusteringsmekanismer i koncerninterne aftaler.⁴² Således vil priser i koncerninterne aftaler kunne justeres automatisk, såfremt der observeres signifikante og pludselige materielle afvigelser af priser og vilkår mellem referencetransaktioner og den koncerninterne aftale. Ydermere bør danske moderselskaber under COVID-19 pandemien tage kontakt til penge- og kreditinstitutter for at sikre koncernens likviditet.

Endnu et økonomisk markedsvilkår der er af særlig betydning for danske moderselskaber i 2020 er allokering ekstraordinære omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien. Disse ekstraordinære omkostninger skal placeres blandt de parter der indgår i en kontrolleret transaktion svarende til armlængdevilkår, men da der i 2020 er begrænset oplysninger om hvordan uafhængige selskaber allokere ekstraordinære omkostninger, står danske moderselskaber med en udfordring om hvor sådanne ekstraordinære omkostninger skal placeres. Corona vejledningen understreger danske moderselskaber på trods af COVID-19 pandemien skal udarbejde TP dokumentation efter armlængdeprincippet, som det står beskrevet i TPG 2017.⁴³ Centraliseret koncerner kan i 2020 forvente, at være påvirket af COVID-19 pandemien som illustreret i figur 3.6.

Figur 3.6: Central beslutningstager



Kilde: Egen tilvirkning

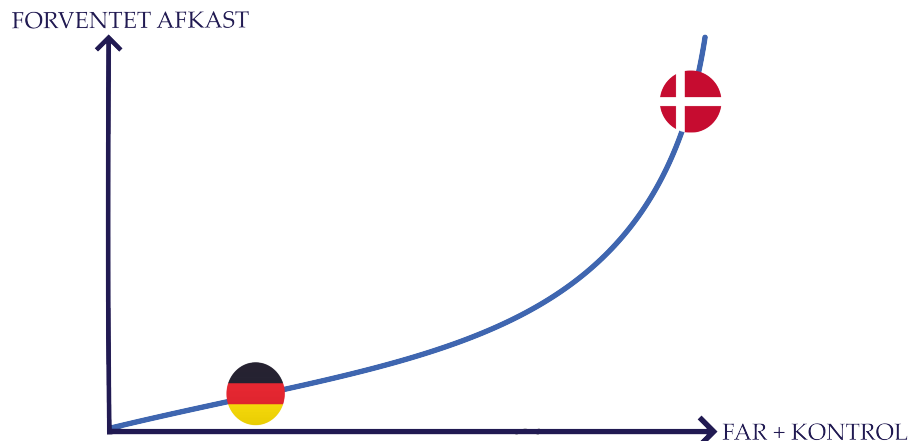
Danske moderselskaber der handler som central beslutningstager kan i almindelige indkomstår med overskud forvente at modtage størstedelen af en koncerns samlet resultat, da størstedelen af funktioner, aktiver og risici er placeret hos principalen. Modsætningsvist vil low-risk selskaber i så-

⁴²OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, Præmis 30.

⁴³Ibid., præmis 3.

dan en koncern modtage en lille andel af koncernens resultat. I normale indkomstår med overskud vil en koncerns resultat fordeles som illustreret i nedenstående figur 3.7.

Figur 3.7: FAR profiler i normale indkomstår. Dansk principal med tysk low-risk salgsselskab

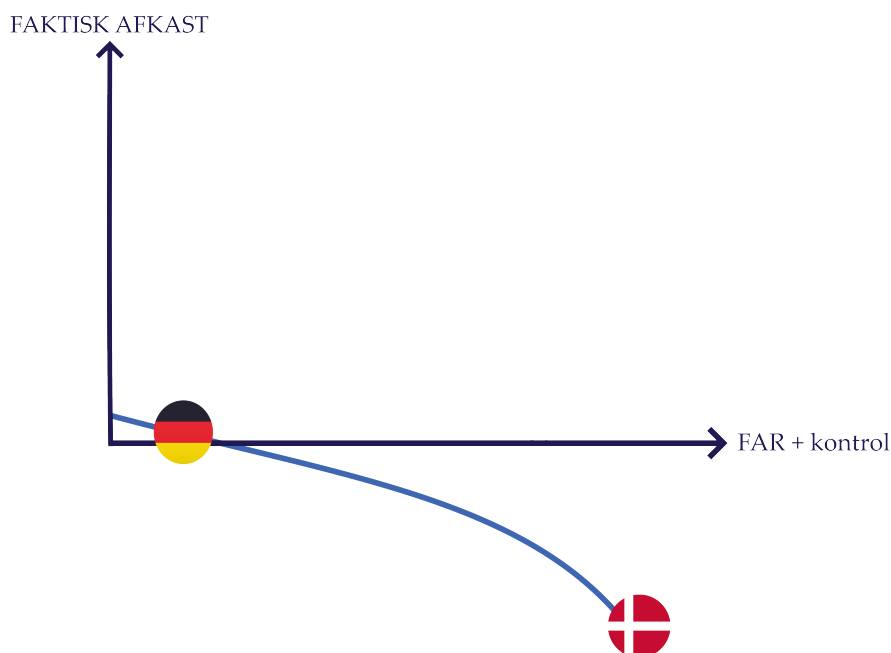


Kilde: Egen tilvirkning

Figur 3.8 viser hvordan ekstraordinære COVID-19 omkostninger skal bæres af det danske moderselskab, hvorfor det danske moderselskab i 2020 ligeledes må forvente at få en negativ residualfordeling. Low-risk salgsselskabet må forvente at have en faldende dog forsat positiv residualfordeling. Det danske moderselskab kan forsøge at begrænse tab ved enten, at stoppe visse aktiviteter eller ved at foretage en koncernintern omstrukturering i overensstemmelse med armslængdeprincippet, hvor funktioner og aktiver i en koncern samles til fordel for eksempelvis stordrifts- og synergifordele. Det danske moderselskab kan endvidere ved hjælp af en intern omstrukturering i overensstemmelse med armslængdeprincippet vælge at placerer visse funktioner, aktiver og risici hos low-risk salgsselskabet, som så ville skulle bære de ekstraordinære omkostninger. Dog skal det danske moderselskab være opmærksom på, at low-risk salgsselskabet ikke må bære tab på lang sigt.⁴⁴ Det danske moderselskab bør derfor sikre sig, at low-risk salgsselskabet kan kontrollere det pågældende aktiv, hvorfor low-risk salgsselskabet skal 1) have den reelle kontrol, 2) påtage sig økonomisk tab og gevinst samt 3) have den finansielle kapacitet til at kunne bære de økonomiske tab.

⁴⁴OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, afsnit 1.129.

Figur 3.8: FAR profiler i koncernselskaber negativt påvirket af COVID-19 pandemien. Dansk principal med tysk low-risk salgsselskab



Kilde: Egen tilvirkning

3.1.5 Forretningsstrategi

Til beskrivelse af koncerninterne aftaler skal danske moderselskaber også inddrage forretningsstrategien, hvor at forretningsstrategien mellem reference selskaber og koncernselskaberne sammenlignes. Et uafhængigt selskab og et koncernselskab kan være sammenlignelige i forbindelse med størrelse og alle funktioner, aktiver og risici, men kan som følge af forskellige forretningsstrategier have vidt forskellige overskud – eksempelvis kan et selskab have en konservativ forretningsstrategi, hvorfor det har en stabil og let stigende markedsposition, mens et andet selskab forsøger at øge sin markedsposition, hvorfor det midlertidigt kører med underskud. Danske moderselskaber skal derfor være opmærksom på, hvorvidt at de selv har ændret forretningsstrategi som følge af COVID-19, og i så fald justere hvilke uafhængige parter man inddrager i indtjeningsintervallet.

3.2 Delkonklusion

COVID-19 pandemien har resulteret i ændrede markedsforhold, hvilket har haft betydning for de priser og vilkår, der finder sted imellem uafhængige parter med modstridende interesser. Danske moderselskaber skal kunne redegøre for den effekt, COVID-19 pandemien har haft på armslæng-

devilkår og -priser samt dokumenterer korrekt prisfastsættelse af koncerninterne aftale – her både nye koncerninterne aftaler, men relevant er også den effekt COVID-19 pandemien har haft på armslængdevilkår og -priser i eksisterende koncerninterne aftaler. OECD's corona vejledning belyser flere praktiske udfordringer ved overholdelse af armslængdeprincippet i 2020 og kommer med løsningsforslag til, hvordan danske moderselskaber adresserer disse udfordringer. Det påvises, at ikke alle disse løsningsforslag er i stand til at afhjælpe danske moderselskaber.

Fortrinsvis afklarer corona vejledningen enhver tvivl danske moderselskaber kunne have om anvendeligheden af armlængdeprincippet i OECD's TPG 2017 under COVID-19 pandemien, da der understreges armlængdeprincippet fortsat fungerer hensigtsmæssigt og skal anvendes, som det står beskrevet i TPG 2017. Ydermere understreger corona vejledningen at danske moderselskaber ikke nødvendigvis kan anvende referencetransaktioner fra indkomstår før 2020, såfremt disse og ligeledes den koncerninterne aftale er påvirket af COVID-19 pandemien – eksempelvis i form af COVID-19 specifikke ekstraordinære tab og omkostninger. Herfor påpeger OECD's corona vejledning, at danske moderselskaber bør revidere eksisterende koncerninterne aftaler og vurderer hvorvidt samt i hvilken grad de koncerninterne- og referencetransaktionerne er påvirket af COVID-19 pandemien. Hertil bør danske moderselskaber nøje se på alle de faktiske omstændigheder for at kunne dokumentere, hvordan armslængdevilkår og -priser kan være påvirket af COVID-19 pandemien. I den henseende fremgår det endvidere af corona vejledningen, at danske moderselskaber kan anvende al offentlig tilgængelig information samt overveje hvorvidt der behov for year-end pricing adjustments eller genforhandling af koncerninterne aftaler. Endvidere forslår corona vejledningen, at danske moderselskaber inkluderer prisjustering mekanismer betinget af materielle udsving i armslængdepriser, så den koncerninterne aftale fremtidssikres mod potentielle ændringer senere i COVID-19 pandemien. Men corona vejledninger understreger samtidig at data fra tidligere kriser ikke kan anvendes analogt til at prisfastsætte koncerninterne aftaler under COVID-19 pandemien, blandt andet fordi COVID-19 pandemien både udgør en økonomisk- og sundhedskrise.

Det forventes, at der for indkomståret 2020 vil ske en forlængelse af danske moderselskabers frist for indlevering af TP dokumentation. En forlængelse af fristen vil kunne afhjælpe mange af problematikkerne omkring manglende data i forbindelse med fastsættelse af armslængdevilkår og -priser.

Danske principaler kan i 2020 forvente, at ekstraordinære omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien skal placeres hos dem, da de kontrollerer størstedelen af en koncern funktioner, aktiver og risici.

Det konkluderes at corona vejledningen belyser mange praktiske udfordringer ved anvendes af armslængdeprincippet i TPG 2017 kapitel 1 i 2020, og kommer med løsningsforslag der i tilstrækkelig grad afhjælper danske moderselskaber. Men undtagelse af at corona vejledningen foreslår brug af kvartalsvise rapporter samt brug af flere prisfastsættelsesmetoder til at supplere TNMM. Dog afhjælper dette ikke danske moderselskaber tilstrækkeligt. En mere konkret løsning for et dansk moderselskab ville derfor være, at se på egne interne uafhængige transaktioner der er sammenlignelige og så anvende tilsvarende priser og vilkår ved den koncerninterne aftale. Ydermere kan det danske moderselskab prisfastsætte en koncernintern aftale ud fra første kvartil i et 2017-2019 indtjeningsinterval, da det må forventes at indtjeningen i 2020 vil være lavere end i 2017-2019. Corona vejledningen understreger desuden, at danske moderselskaber kan anvende data fra halvårlige eller kvartalsvise rapporter som grundlag til prisfastsættelse af koncerninterne aftaler.

TPG kapitel 9 og corona vejledningen- omstrukturering i 2020 med fokus på immaterielle aktiver

Dette kapitel tilsigter at beskrive, hvilke særlige TP udfordringer danske moderselskaber har, når de skal foretage interne omstruktureringer, der medfører nedlukning af koncern aktivitet, og i den forbindelse hvorvidt corona vejledningen afhjælper disse forhold. Endvidere vil det undersøges, om COVID-19 pandemien giver anledning til omstrukturering, og hvilke forhold påvirker størrelse af en eventuel kompensation ved nedlukning af koncern aktivitet.

Koncerninterne omstruktureringer bliver behandlet i TPG 2017 kapitel 9. Dog findes der ingen entydig definition af, hvad en koncernintern omstrukturering udgør, men i TPG 2017 beskrives omstrukturering som værende, når en koncern foretager grænseoverskridende omfordeling af funktioner, aktiver og risici, der typisk vil medføre en flytning af gevinst og tab mellem koncernforbundne selskaber⁴⁵ – dog bemærkes det, uagtet OECD's formulering, at omstruktureringer alene blandt danske koncernselskaber er omfattet af det modificerede armslængdeprincip i LL § 2.⁴⁶ OECD's corona vejledning behandler ikke direkte spørgsmålet om interne omstruktureringer, men det bemærkes, at de overordnede momenter omkring armslængdeprincippet i corona vejledning ligeledes gøres gældende ved omstruktureringer og en eventuel efterfølgende aflønning.

Danske moderselskaber skal indsamle data omkring den forventede omstrukturering – herunder informationer omkring den hidtil allokering, forventede re-allokering og transaktionen. Ligeledes skal der udarbejdes en sammenlignelighedsanalyse som enhver anden kontrolleret transaktion. Koncernen skal dog være opmærksom på, at det ikke er muligt at finde identiske uafhængige transaktioner, samt at det er vanskeligt at finde uafhængige transaktioner af høj sammenlignelighed, da omstruktureringer forekommer sjældent sammenlignet med øvrige transaktioner, samt at interne omstruktureringer i høj grad er baseret på koncernens interne forhold, herunder et ønske om at centralisere

⁴⁵OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* 2017, afsnit 9.1.

⁴⁶Skatteforvaltningen, C.D.11.7.1.3 *Den skattemæssige behandling af en omstrukturering*.

eller decentralisere koncernen samt at re-allokere funktioner, aktiver og risici. Til sammenlignelighedsanalysen er det især vigtigt at fokusere på hvordan koncernen re-allokerer funktioner, aktiver og risici, idet at dette udgør den største påvirkning af prisfastsættelsen.

Det ses ofte at der ved koncerninterne omstruktureringer bliver overdraget immaterielle aktiver, blandt andet som følge af, at de typisk udgør en væsentlig værdi og indtjeningspotentiale i koncernselskabet. Det vil derfor være relevant at se på hvordan behandlingen af koncerninterne omstruktureringer skal foregå under COVID-19 pandemien, når der overdrages immaterielle aktiver, og i hvilket omfang det er muligt for koncernselskaber at overdrage immaterielle aktiver med en højere eller lavere værdiansættelse som følge af COVID-19 pandemiens påvirkningen af det immaterielle aktiv.

Årsagen til en koncernintern omstrukturering kan være mangfoldig og er ikke ensbetydende med, at man ønsker at centralisere koncernen, således at principalen står med størstedelen af funktioner, aktiver og risici. Ligeledes som en koncern kan centralisere, så kan en koncern også decentralisere, og dermed flytte funktioner, aktiver og risici væk fra principalen. Hertil skal behandlingen foregå på samme måde.

4.1 Klassificering af immaterielle aktiver og beskatningen heraf

Ved koncerninterne omstruktureringer, skal koncernen først og fremmest vurdere, hvorvidt at der sker overførsel af immaterielle aktiver. Ved overdragelse af immaterielle aktiver skal der som alt overvejende udgangspunkt kompenseres for overdragelsen. Såfremt der ikke er tale om immaterielle aktiver, og i øvrigt ikke tale om andre aktiver eller ydelser, så er der ikke hjemmel til beskatning, hvorfor at det kan overdrages vederlagsfrit.

Definitionen af et immaterielt aktiv kan findes i TPG 2017 kapitel 6 og lyder således:

[...] the word “intangible” is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances [...] ⁴⁷

⁴⁷OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* 2017, afsnit 6.6.

Der er derfor fire krav til hvornår noget er et immateriel aktiv. 1) Det må ikke være et fysisk eller finansielt aktiv, 2) Man skal kunne eje eller kontrollere aktivet, 3) Det skal kunne bruges kommercielt, og 4) Uafhængige selskaber med modstridende interesser ville aftale en kompensation for aktivet.

Til illustration af hvordan at immateriel aktiv kan miste klassifikationen om at være et immateriel aktiv, kan det analyseres hvordan et dansk moderselskab i forbindelse med overdragelse af immaterielle aktiver ved nedlukning under særlige omstændigheder kan være undtaget for at skulle kompensere for et immateriel aktiv. Eksempelvis hvis et immateriel aktiv ikke længere opfylder de fire betingelser. Danske moderselskaber skal dog være opmærksom på, at skattemyndighederne har særlig fokus på forsøg af omgåelse af LL § 2 og TPG 2017 ved omstruktureringer og armslængdeprincippet, hvorfor at danske moderselskaber skal være særlig opmærksom på, hvorvidt at omstruktureringen anvender armslængdevilkår og -priser. OECD's corona vejledning behandler ikke yderligere om omstruktureringer end TPG 2017 behandler, hvorfor ingen modificerede momenter gøres gældende.

Et eksempel på ovenstående problematik kan være, at et dansk moderselskab primo 2020 har opkøbt et F&U-selskab i Polen, der ejer et patent på en fremstillingsteknologi der udløber under nedlukningen. En konkurrent har varslet en kopi af fremstillingsteknologien, som er identisk på alle parametre dog bare til en brøkdel af prisen. Det danske moderselskab har siden opkøbet haft til hensigt at centralisere alle patenter, og under COVID-19 er det et oplagt tidspunkt, da F&U-selskabet ikke har samme aktivitet. Som følge af, at patentet som effektiviserer fremstillingen af bestemte varer, har den før nedlukningerne haft en værdi. Under nedlukningerne har patentet ikke kunne bruges, da ingen nuværende eller fremtidige kunder vil købe produktet som patentet beror på, da kunderne ikke er i stand til at kunne producere varer og dermed er teknologien unødvendig – endvidere ønsker kunderne at vente på konkurrentens kopi. Patentet har derfor mistet sin værdi som følge af, at ingen kunder ønsker at betale for et produkt de ikke kan bruge og som bliver overflødig inden de skal bruge det, hvorfor at fjerde betingelse om krav om kompensation blandt uafhængige parter ikke længere er opfyldt. Det danske moderselskab vil derfor være i stand til at kunne overdrage aktivet uden at skulle kompensere F&U-selskabet.

4.2 Omstrukturering under COVID-19 og corona vejledningens påvirkning på omstruktureringer

Danske moderselskaber skal vurdere om, hvorvidt de kan overdrage et immateriel aktiv under COVID-19 pandemien til en højere eller lavere compensation, end en koncernintern omstrukturering der fandt sted før COVID-19 pandemien. Derfor skal danske moderselskaber vurdere hvorvidt at COVID-19 pandemien har haft en påvirkning på det immaterielle aktiv, og i så fald hvor stor en påvirkning.

Det følger af armslængdeprincippet, at det immaterielle aktiv skal overdrages med en betaling der tilsvarende hvad uafhængige selskaber med modstridende interesser ville betale for det immaterielle aktiv – derfor følger det, at det danske moderselskab skal lave en korrekt og præcis prisfastsættelse af det immaterielle aktiv.

Uafhængige selskaber vil ved en værdiansættelse gøre brug af en absolut værdiansættelsesmetode, hvor der laves et fremtidigt indtjeningsinterval. Indtjeningsintervallet tilbagediskonteres med en rente, hvorfor at langsigtet forventede indtjening ikke har en lige så stor påvirkning på værdien som kortsigtet forventede indtjening har. En værdiansættelse beror på en række antagelser og value drivers som kan påvirke værdiansættelsen. Det er vigtigt for danske moderselskaber at tilsikre sig, at de antagelser og value drivers er i overensstemmelse med virkeligheden – eksempelvis vil en forventning om et 80% omsætningsfald i flyindustrien i de næste 10 år på grund af COVID-19 pandemien ikke være realistisk.

På tabel 4.1 vises et eksempel på en prisfastsættelse før COVID-19 pandemien. Det følgende aktiv ville blandt uafhængige selskaber blive solgt til 721.000 kr. hvorfor at koncernselskabet ligeledes kan overdrage aktivet til samme pris.

Tabel 4.1: Eksempel på værdiansættelse hvis COVID-19 pandemien ikke indtraf. Tallene er afrundet. Patentet forventes at være værdiløs efter 6 år

Periode tkr.	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Cashflow	150	150	150	150	150	150
Nutidsværdi	144	134	124	115	106	98
8% diskontering						
Akkumuleret nutidsværdi	144	278	402	517	623	721

Kilde: Egen tilvirkning

Under COVID-19 pandemien vil der for mange koncernselskaber forekomme ændringer i den forventede indtjening på aktiver, både kortsigtet og langsigtet. Nogle immaterielle aktiver vil få en større fremtidig indtjeningsevne, hvorfor at det værdiansættelsen forøges, hvorimod andre immaterielle aktiver er særligt påvirket af tvunget nedlukninger og dermed får en lavere værdiansættelse. Et patent på 3D teknologi ved produktion af flyvemaskiner⁴⁸ i en periode hvor at både Airbus og Boeing midlertidigt stoppede produktionen,⁴⁹ medfører at den gevinst patentet ville havde opnået under de midlertidige produktions nedlukninger, ikke længere vil være til stede idet at ingen uafhængig aktør ville drage nytte eller købe et tilsvarende patent med den hidtil værdiansættelse. I sådan et tilfælde, vil patentet havde mistet en værdi, som skal afspejles i betalingen på patentet ved en koncernintern omstrukturering. Modsætningsvis kan der nævnes varemærket for Microsoft Teams der under COVID-19 pandemien har oplevet vækst, blandt andet fordi møder har skulle foretages digitalt, som følge af nedlukningerne. Microsoft Teams havde i 2019 20 millioner brugere, og 115 millioner brugere i 2020 – en vækst på 475%. Mellem 2018 og 2019 oplevede Teams en vækst på 12 millioner brugere, svarende til en vækst på 150%.⁵⁰ Værdien af Teams varemærket er derfor steget, hvor at COVID-19 pandemien kan medregnes i årsagen til værdistigningen.

I tabel 4.2 vises hvordan et immateriel aktivs værdiansættelse bliver påvirket af, at aktivet ikke kan bruges under tvunget nedlukninger samt at det danske moderselskab har besluttet, at produktionen skal ophøre indtil år 2022, hvorefter produktionen langsomt forøges i takt med at efterspørgslen stiger.

⁴⁸Airbus Operations GmbH, *3D printet fly patent*.

⁴⁹NPR, "Boeing And Airbus Halt Production; Future Of Airplane Manufacturing Uncertain".

⁵⁰David Curry, *Microsoft Teams Revenue and Usage Statistics (2021)*.

Tabel 4.2: Eksempel på en værdiansættelse foretaget under COVID-19 pandemien, hvor at det immaterielle aktiv er negativt påvirket. Tallene er afrundet. Patentet forventes at være værdiløs efter 6 år

Periode tkr.	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Cashflow	0	25	100	150	150	150
Nutidsværdi	0	22	82	115	106	98
8% diskontering						
Akkumuleret nutidsværdi	0	22	104	219	325	423

Kilde: Egen tilvirkning

Danske moderselskaber kan som følge af den markant ændret værdiansættelse af et immateriel aktiv, hvilket der ses i tabel 4.2 til at være et fald på 41%, alligevel er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. OECD's corona vejledning behandler ikke direkte denne problematik, men understreger derimod at koncernselskaber skal fuldkommen belyse transaktionen og de økonomiske omstændigheder af det immaterielle aktiv samt overdrage aktivet i overensstemmelse med armslængdeprincippet.⁵¹ Det danske moderselskab skal tilsikre sig, at de antagelser og value drivers der bruges til værdiansættelsen af immaterielle aktiver, er korrekte. Et eksempel på value drivers som i høj grad påvirker værdiansættelsen er forventning om fremtidig nedlukning og varigheden heraf. Forventer det danske moderselskab en tredje coronabølge svarende til situationen i Italien,⁵² vil værdien af det immaterielle aktiv forværres. Hvis der ikke sker en tredje coronabølge, risikerer det danske moderselskab en indkomstjustering, som følge af en væsentlig forkert værdiansættelse. Det følger af corona vejledningen, at skattemyndighederne bør give koncernerne fleksibilitet i forhold til anvendelse af de data de har til rådighed. Såfremt adskillige andre lande har oplevet en tredje coronabølge, kan det forekomme naturligt for et dansk moderselskab at forvente det samme sker i Danmark, når Danmark er begyndt at åbne op i foråret, 2021⁵³ samt at den danske regering har stoppet brugen af AstraZeneca vaccinen som følge af potentielle blodpropper. Danske moderselskab skal gøre brug af de data de har til rådighed, samt lægge væsentlig vægt på de nyere informationer der er udgivet, heraf som følge af at påvirkningen af COVID-19 pandemien i høj grad ændres jævnlige. Danske moderselskaber bør overveje hvorvidt at deres antagelser omkring udviklingen af COVID-19 pandemien er retvisende med opdateret data.

⁵¹OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, præmis 10.

⁵²BBC, "Covid-19: Italy returns to strict lockdown for Easter".

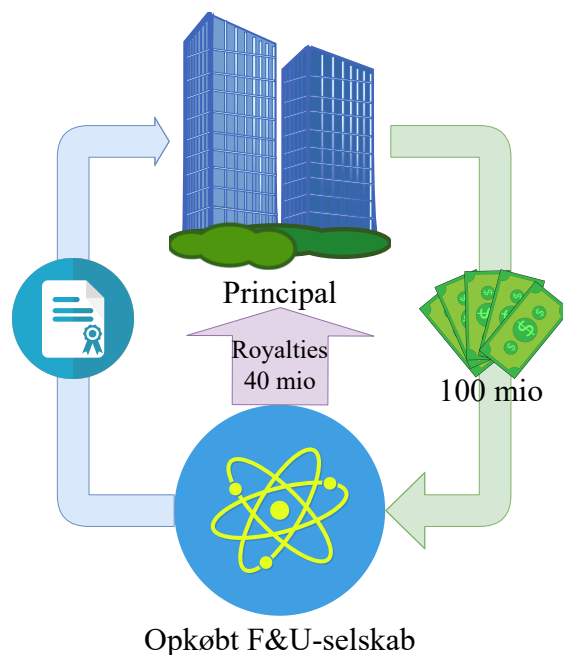
⁵³Emil Eller og Anders Byskov Svendsen, "Ny aftale om genåbning: Danmark skal være næsten åbent, når alle over 50 år har fået tilbudt vaccine".

I værdiansættelsen skal koncernen derudover tage højde for tidshorisonten på aktivet. Tidshorisonten på et patent har en begrænsning på 20 år, jf. Patentlovens § 40. Dette medfører, at tidshorisonten modsat andre typer immaterielle aktiver, herunder knowhow, har en værdi i maksimalt 20 år – som følge af, at patentet mister værdi desto tættere patentet er på at udløbe. Derfor vil det ikke være foreneligt med armslængdeprincippet, såfremt en koncern vælger en tidshorisont der er længere end 20 år, eller en tidshorisont som er kortere end det immaterielle aktivs resterende beskyttelse – eksempelvis vil en fastsættelse af en tidshorisont på 2 år på et patent som fortsat vil have værdi i 10 år ikke være foreneligt med armslængdeprincippet. Dog kan særlige omstændigheder tillade en kortere tidshorisont, eksempelvis en forventning om konkurrerende produkter gør patentet overflødigt, hvorfor patentet mister sin værdi helt eller delvist inden beskyttelsen af patentet er ophørt definitivt.

4.3 Hvornår anerkendes en omstrukturering ikke af skattemyndighederne?

Koncernen skal være særlig opmærksom på, hvorvidt at den interne omstrukturering vil blive anerkendt som kommerciel rationel. Det følger af armslængdeprincippet, at omstruktureringen og eventuelt den efterfølgende aflønning skal ske på armslængde vilkår og -priser – derfor er det et krav, for at omstruktureringen er kommercielt rationel, at det er noget uafhængige selskaber ville gå med til. Omstruktureringen vil ikke blive anerkendt af skattemyndighederne såfremt omstruktureringen ikke er kommercielt rationel eller hvis at den efterfølgende aflønning medfører en væsentlig skævvridning. Aflønningen af en omstrukturering kan være væsentlig skævvredet ved at aflønnningen sker til langt under markedspris, eksempelvis som følge af at man gør brug af den bogførte værdi i stedet for at bruge markedsværdien, som typisk er en lille brøkdel af markedsværdien. Ved at bruge den bogførte værdi medregner man ikke den værdiskabelse at koncernselskabet har haft, og dermed heller ikke den reelle pris, som uafhængige selskaber ville acceptere. I nedenstående eksempel ses det at et opkøbt F&U-selskab og en principal indgår en aftale om at overdrage adskillige patenter til principalen i led af en omstrukturering. I den forbindelse skal F&U-selskabet modtage et honorar svarende til markedsværdien af patenterne.

Figur 4.1: Egen tilvirkning. Eksempel med skævvridning i købesummen og den efterfølgende aflønning



Kilde: Egen tilvirkning

Efterfølgende betaler F&U-selskabet royalties til principalen, for at kunne gøre brug af patenterne, hvilket ses på figur 4.1. Dog stemmer royalties betalingen ikke overens med købesummen for patenterne. De pågældende royalties udgør årligt 40% af købesummen, hvilket tyder på en væsentlig skævvridning af aflønningen – enten en for lille købesum eller en for høj royalty. I dette tilfælde vil transaktionen ikke blive anerkendt, og der skal ske en justering af priserne, således de er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Hvorvidt det skal være en forøgelse i købesummen eller en reduktion i royalties beror på en konkret vurdering af tilsvarende immaterielle rettigheder i forbindelse med sammenlignelighedsanalysen.

4.3.1 Kan pandemien være en tilstrækkelig årsag til en omstrukturering?

Som følge af COVID-19 pandemien og de dertilhørende nedlukninger, kan det for visse koncernselskaber være fordelagtigt at udnytte nedlukningerne til at foretage en koncernintern omstrukturering. Uagtet om en omstrukturering er planlagt eller spontan som følge af COVID-19 pandemien, kan danske moderselskaber i de brancher hvor der er tvunget nedlukninger bruge perioden til at have et særligt fokus på omstruktureringen, uden at det vil være på bekostningen af kunderne.

Men i 2020 er der ikke udsigt til flere nedlukninger som følge af flere danskere bliver vaccineret, hvorfor at muligheden for en omstrukturering i 2021 snart udløber. Ved en omstrukturering under

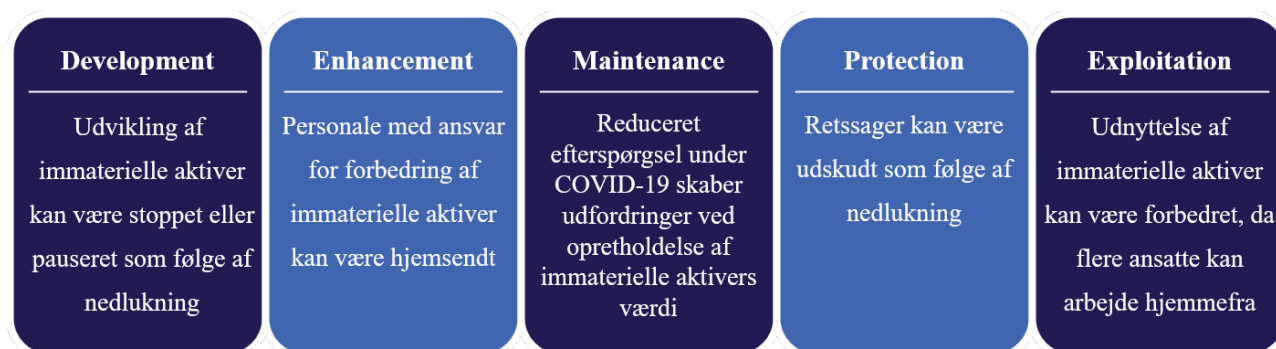
nedlukning undgår danske moderselskaber at forværre relationer til kunder, eksempelvis ved at medarbejderne ikke er i stand til at kunne bruge IT-systemerne korrekt under flytningen eller at der internt er tvivl om hvem der varetager reklamationssager, hvilket kan medføre længere ventetid for kunden. Dog bemærkes det, at konsekvenserne af COVID-19 pandemien ikke er endt, hvorfor at det danske moderselskab fortsat kan forberede en eventuel omstrukturering, og dermed satse på hvorvidt der vil komme en ny nedlukning. Alternativt kan det danske moderselskab gennemtvinge omstruktureringen alligevel, og forsøge at vælge en periode hvor at effekten af COVID-19 pandemien er mindst. I brancher hvor at COVID-19 pandemien ikke har haft en negativ påvirkning på koncernselskaberne der ønskes omstruktureret, vil en omstrukturering alene som følge af COVID-19 pandemien ikke være fordelagtig, da koncernen ikke er i stand til at udnytte alle de fordele COVID-19 pandemien har på omstruktureringer.

Danske moderselskaber har set vidtgående konsekvenser af COVID-19 pandemien, herunder påvirkning på koncernens supply chain, usikkerhed af nedlukninger i udlandet samt vanskelighed ved at arrangere arbejdsgange på tværs af grænserne. Konsekvenserne på koncernselskaberne kan betyde at danske moderselskab ønsker at varetage flere af koncernens væsentlige funktioner, aktiver og risici, idet at det danske moderselskab i mindre grad vil blive påvirket af eksterne forhold i udenlandske lande – eksempelvis vil det danske moderselskab i hovedsagen kun skulle bekymre sig om nedlukninger i Danmark når der forsøges at arrangere møder og fremvisninger af eksempelvis produktion. Det danske moderselskabs ønske om at centralisere medfører således at der sker en re-allokering fra datterselskabet til principalen. Dertil vil datterselskabet blive konverteret til et low-risk datterselskab som ikke har væsentlige funktioner, aktiver og risici.

4.4 DEMPE-funktioner

Aflønningen af en koncernintern transaktion af immaterielle aktiver, skal allokeres til det koncernselskab, der udfører og varetager udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver. Disse kaldes for DEMPE-funktioner, og kan under COVID-19 pandemien været påvirket som illustreret i figur 4.2:

Figur 4.2: DEMPE-funktioner



Kilde: Egen tilvirkning

Danske moderselskaber skal i forbindelse med en koncernintern omstrukturering analyse hvordan et koncernselskab varetager udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver, da allokeringen og dermed også retten til det finansielle resultat af de immaterielle aktiver tilfalder det koncernselskab som varetager DEMPE-funktionerne. Der ses bort fra det juridiske ejerskab af de immaterielle aktiver, hvorfor at alene DEMPE-funktionerne medregnes i vurderingen af, hvorvidt at de immaterielle aktiver er allokeret til det ene eller andet koncernselskab. Et juridisk ejerskab af immaterielle aktiver, medfører derfor ikke at det koncernselskab, typisk principalen, skal have allokeret hverken helt eller delvist et overskud som de immaterielle aktiver generer.

Det kan forekomme under COVID-19 pandemien, at der som følge af nedlukninger og restriktioner, at der kan opstå tvivl om, hvorvidt at et koncernselskab varetager DEMPE-funktionerne af et immaterielt aktiv. Det kan herunder nævnes, at visse immaterielle aktiver som er baseret på eksempelvis produktionslinje som er stoppet under COVID-19, ikke længere udvikles eller forbedres, hvorfor at det kan være vanskeligt at vurdere hvilket koncernselskab har DEMPE-funktionerne.⁵⁴⁵⁵ Derudover, kan det ligeledes nævnes, at nedlukningerne og rejserestriktioner har forårsaget at koncerner i højere grad er nødt til at arbejde hjemmefra via online chat-programmer såsom Teams eller Zoom – hvilket medføre ligeledes en udfordring om, hvorvidt at DEMPE-funktionerne skal allokere til eksempelvis Sverige, hvor en Tysk virksomheds bestyrelsesmedlemmer er bosat under COVID-19 pandemien og samtidig udfører bestyrelsesopgaver. Styresignalet om fast driftssted under COVID-19 pandemien fra Skattestyrelsen fastslår at ledelsens sæde ikke er flyttet, hvis at udøvelsen af bestyrelsesopgaver og beslutninger sker i et andet land som følge af rejserestriktioner.

⁵⁴NPR, "Boeing And Airbus Halt Production; Future Of Airplane Manufacturing Uncertain".

⁵⁵Airbus Operations GmbH, *3D printet fly patent*.

Såfremt bestyrelsesmedlemmerne fortsat opholder sig i Sverige og foretager beslutninger omkring virksomhedens drift i selv efter rejserestriktioner er ophørt, så vil der skulle laves en vurdering af, hvorvidt at ledelsens sæde er blevet flyttet. Det anbefales derfor at danske moderselskaber tilsikrer sig, at bestyrelsesmedlemmerne efter rejserestriktionernes ophør, genoptager beslutningstagen i Danmark.⁵⁶

4.5 Delkonklusion

COVID-19 pandemien har haft en betydelig påvirkning på danske moderselskaber, særligt i forbindelse med koncerninterne omstruktureringer. OECD's corona vejledning behandler ikke direkte immaterielle aktiver eller koncerninterne omstruktureringer, men danske moderselskaber bør bruge corona vejledningen som værktøj til korrekt at aflønne immaterielle aktiver og interne omstrukturering efter armslængdeprincippet, da momenterne for armslængdeprincippet er en gennemgående faktor i hele TPG 2017. OECD's corona vejledning anses derfor for tilstrækkelig at afhjælpe danske moderselskaber i brugen af TPG 2017 kapitel 6 og 9 i 2021. Fremgangsmåden for hvordan en immateriel aktiv værdiansættelse er under COVID-19 pandemien ikke forandret, dog kan immaterielle aktiv være påvirket af COVID-19 pandemien – eksempelvis manglende salg af varer der beror på et patent – som medfører at det immaterielle aktivs fremtidig cashflow er reduceret, hvorfor at værdien af det immaterielle aktiv ligeledes er reduceret. Konsekvensen heraf er at det danske moderselskab i forbindelse med et opkøb af et F&U-selskab, vil være i stand til at kunne overdrage immaterielle aktiver der er påvirket af COVID-19 pandemien, til en lavere købesum uden at prisen strider imod armslængdeprincippet. Det bemærkes dog at det danske moderselskab skal være særlig påpasselig med overdragelse af immaterielle aktiver under COVID-19 pandemien, da skattemyndighederne vil være særlig omhyggelig med at vurdere om overdragelsen er sket i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Det kan forekomme at immaterielle aktiver med kort levetid har mistet hele sin værdi som følge af COVID-19 pandemien. Det immaterielle aktiv opfylder derfor ikke længere opfylder kravene til at være et immaterielt aktiv, hvorfor at der kan se vederlagsfri overdragelse til et dansk moderselskab. Det anbefales ikke at danske moderselskaber alene som følge af COVID-19 pandemien foretager koncerninterne omstruktureringer, derimod bør danske moderselskaber der ønsker at foretage en koncernintern omstrukturering forberede omstruktureringen på forhånd, hvorfor omstruktureringen kan foretages samtidig med en eventuel

⁵⁶Skatteforvaltningen, *Skat.dk*.

nedlukning eller andet tidspunkt med reduceret brug af de immaterielle aktiver.

YarnStash koncernen - egenudviklet case

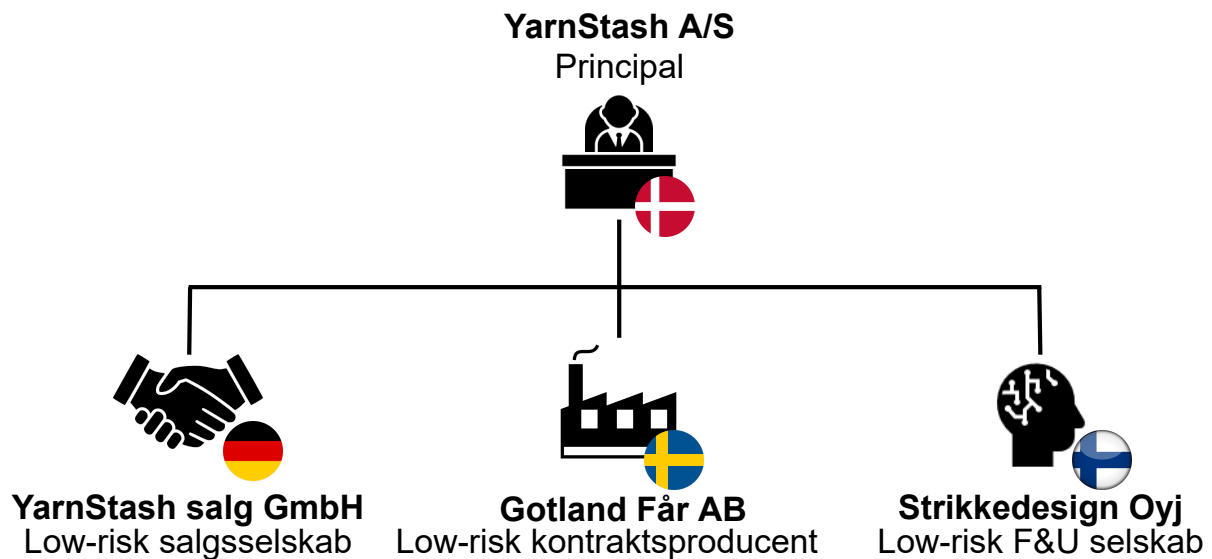
Dette kapitel tilsigter at illustrere teoretisk viden fra kandidatspeciales kapitel 2-4 i en egenudviklet virksomhedscase, der viser de forhold, et dansk moderselskab skal overholde ved en intern omstrukturering under COVID-19 pandemien i 2021. Den egenudviklet case vil omhandle den danske koncern YarnStash (på dansk GarnLageret), hvor casen vil illustrere en praktisk tilgang til, hvordan danske moderselskaber i 2020 og 2021 kan overholde armslængdeprincippet i henhold til TPG 2017 kapitel 1, 6 og 9.

5.1 YarnStash koncernen indtil 2020

Det danske moderselskab YarnStash A/S blev stiftet i 2010 med fokus på at sælge garn og strikkeopskrifter. YarnStash koncernen har aktiviteter på global plan og er særligt kendt blandt danske forbrugere for deres unikke og smukke designs samt bæredygtigt og dyrevenligt garn.

YarnStash koncernen består af det danske moderselskab YarnStash A/S, den svenske low-risk kontraksproducent Gotland Får AB, det tyske low-risk salgsselskab YarnStash salg GmbH og det finske low-risk F&U selskab Strikkedesign Oyj. Koncernen er centraliseret, og det danske moderselskab YarnStash A/S handler som central beslutningstager. Alle low-risk koncernselskaberne er 100% ejet af den danske principal. Tidligere varetog det danske moderselskab YarnStash A/S alle aktiviteter, men har løbende opkøbt og oprettet førnævnte low-risk koncernselskaber, der varetager rutinemæssige funktioner. Alle væsentlige funktioner, aktiver og risici er dog fortsat placeret i det danske moderselskab. YarnStash koncernen opgør årsregnskab efter kalenderåret. Koncernstrukturen er illustreret i figur 5.1.

Figur 5.1: Low-risk koncernselskaber 100% ejet af dansk principal



Kilde: Egen tilvirkning

5.1.1 Det danske moderselskab YarnStash A/S

Det danske moderselskab YarnStash A/S blev stiftet i 2010 i Aarhus af to veninder, Dung og Sheena, der begge altid har elsket strik. Dung og Sheena gik begge på medicinstudiet på Aarhus Universitet, men valgte begge at pausere deres uddannelser for at forfølge deres fælles drøm, som var at opstarte en strikkevirksomhed.⁵⁷ I løbet af studietiden havde Dung og Sheena begge haft fritidsjob, hvorfor de havde opsparet nok penge til at stifte et aktieselskab. Det besluttes, at Dung blev den administrerende direktør, mens Sheena blev økonomidirektøren. YarnStash A/S voksede hurtigt, hvorfor YarnStash A/S allerede efter tre år begyndte at stifte og opkøbe low-risk koncernselskaber som følge af stor efterspørgsel af YarnStash A/S' produkter. Det danske moderselskab har hovedsageligt B2C salg.

YarnStash A/S har altid haft fokus på, at deres garn fremskaffes af uld, høstet fra får der trives, samt at silke høstes, uden at silkeorme bliver dampet ihjel. Ydermere fokuserer YarnStash A/S på, at garn bør være miljøvenligt, hvorfor deres produkter er produceret med minimal mængde kemikalier og vand. Det danske moderselskab brander sig på at gå op i dyrevelfærd og miljø, hvilket har haft god respons blandt koncernens kunder. Alt garn, som YarnStash A/S sælger er produceret fra uld i enten dets low-risk produktionsselskab Gotland Får AB eller købt fra uafhængige selskaber,

⁵⁷Marie Duedahl, "Hun var næsten færdiguddannet læge, men skiftede spor. Nu sælger hun til hele verden".

der opfylder bestemte krav om dyrevelfærd og miljø. YarnStash A/S distribuerer dets garn til kunder via dets low-risk salgsselskab YarnStash salg GmbH. Udover garn sælger YarnStash A/S også strikkeopskrifter, som designes gennem low-risk F&U selskabet Strikkedesign Oyj.

Det danske moderselskab YarnStash A/S kontrollerer alle koncernens væsentlige funktioner, aktiviteter og risici. Hertil indgår blandt andet promovring af produkter, al kundekontakt, det primære varelager, tilrettelæggelse og godkendelse af alle salgsaftaler samt produktionsplaner og leverandøraftaler. YarnStash A/S har allokeret rutinefunktioner til dets low-risk koncernselskaber, men er den centrale beslutningstager i alle processer. Endvidere ejer YarnStash A/S alle koncernens immaterielle aktiver som designs og varemærker.

5.1.2 Den svenske low-risk kontraktproducent Gotland Får AB

Den svenske low-risk kontraktproducent Gotland Får AB blev stiftet i 2013 på Gotland, Sverige. Gotland Får AB varetager koncernens egen produktion af garn. Gotland Får AB er en kontraktproducent, der varetager rutinefunktioner som fodring af får, varetagelse af fårens helbred og velfærd samt høstning af uld. Gotland Får AB er underlagt instruks om produktion af YarnStash A/S, som løbende fører strenge kontroller af dyrenes velfærd samt uldens kvalitet. Alle væsentlige risici samt styring af risici er placeret i det danske moderselskab YarnStash A/S. Alle væsentlige anlægsaktiver er ejet af det danske moderselskab YarnStash A/S, og alt materiale og maskineri samt services fra dyrlæger bliver ligeledes købt og leveret igennem det danske moderselskab. Årsagen til at services fra dyrlæger betales igennem det danske moderselskab er, at YarnStash A/S i forbindelse med deres kontrol af dyrevelfærd ønsker en uafhængig parts vurdering af dyrenes helbred. Gotland Får AB sælger uld direkte til YarnStash A/S.

Beslutningen om at etablere en low-risk kontraktproducent på Gotland i Sverige var dels ud fra et ønske om at koncernselskabet burde placeres tæt på Danmark, hvorfor det danske moderselskab YarnStash A/S let kunne føre kontrol med low-risk kontraktproducenten. Ydermere kunne YarnStash koncernen opnå locations savings ved at placere low-risk koncernselskabet på Gotland, da prisen i 2013 for landbrugsarealer på Gotland (region Småland med öarna) var € 4.970 pr. hektar, mens den var € 15.330 i Region Midtjylland.⁵⁸ En anden årsag var, at det gotlandske pelsfår var særligt eftertragtet til brug som garn, da det blandt andet var af høj kvalitet herunder at bevare pasform og farve, efter at det er færdigstrikket, vasket og brugt, hvorfor YarnStash A/S fandt det

⁵⁸Union, *Statistics* | *Eurostat*.

attraktivt at producere deres eget garn baseret på gotlandske pelsfår.⁵⁹

5.1.3 Det tyske low-risk salgsselskab YarnStash salg GmbH

Det tyske low-risk salgsselskab YarnStash salg GmbH blev etableret i 2014 ved, at YarnStash A/S opkøbte et nødlidende uafhængigt distributionsselskab, hvorefter alle væsentlige funktioner, aktiver og risici blev re-allokeret til YarnStash A/S, og distributionsselskabet blev omdannet til YarnStash salg GmbH. Købet var særligt attraktivt, da det uafhængige selskab allerede var anlagt til distribution og havde dertilhørende know-how og aktiver, som det danske moderselskab kunne gøre brug af. Endvidere beror beslutningen om at etablere et low-risk salgsselskab i Hamborg på, at byen er et knudepunkt for transport, samt at der er adgang til havet via en port, hvorfor YarnStash A/S' produkter nemt og hurtigt kunne transporteres globalt med tog, lastbil eller containerskibe.

YarnStash salg GmbH fungerer som en low-risk distributør og varetager rutinemæssige salgsaktiviteter som pakning og distribution af varer. YarnStash salg GmbH har et begrænset lager, som indeholder gængse varer. Alle aktiviteter i YarnStash salg GmbH styres af det danske moderselskab YarnStash A/S, som løbende fører kontrol med blandt andet, om leveringstider overholdes, og at pakker har korrekt indhold. Alle væsentlige risici samt styring af risici er placeret i det danske moderselskaber YarnStash A/S.

5.1.4 Det finske low-risk F&U selskab Strikkedesign Oyj

Under studietiden mødte Dung og Sheena to finske udvekslingsstuderende, Anastasia og Kirsi, der også havde strik som hobby. Alle fire begyndte at møde hyppigt for at strikke og snakke design, hvor særligt Anastasia og Kirsi begyndte at designe strik. Efter endt studie rejste både Anastasia og Kirsi hjem til Finland, hvor de var læger i nogle år. Dog var hverken Anastasia eller Kirsi tilfredse med deres jobtilværelser, hvorfor de i 2015 valgte at opsøge Dung og Sheena for at undersøge muligheden for at indgå i YarnStash koncernen. Efter forhandling mellem YarnStash og Anastasia og Kirsi blev det finske low-risk F&U selskab Strikkedesign Oyj stiftet i 2016 i Helsinki, hvor de eneste to ansatte var Anastasia og Kirsi. Løbende har Strikkedesign Oyj dog hyret flere ansatte til at bidrage med at udarbejde strikkedesigns.

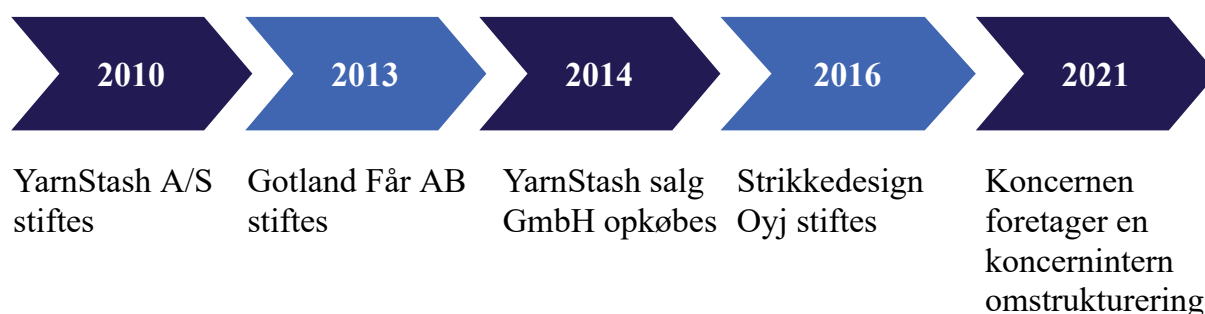
Strikkedesign Oyj er et low-risk F&U koncernselskab, der foretager kontraktudvikling af strikkedesigns. Det danske moderselskab YarnStash A/S får ejerskab over alle strikkedesigns. YarnStash

⁵⁹Michel Mehlby Holst Kristensen, *gotlandsk pelsfår*.

A/S har personale i Danmark, der løbende holder sig opdateret med strikkemode og kundeefterspørgsler, hvorefter de sender retningslinjer til strikkedesign Oyj om, hvad der skal designes. Dette er dog en langvarig og bureaukratisk proces – samtidig skal Anastasia og Kirsi udvikle og teste deres design, hvorfor Strikkedesign Oyj altid har været lidt bag moden. Strikkedesign Oyj har derfor aldrig levet op til YarnStash A/S' forventninger, da Strikkedesign Oyj – på trods af deres unikke og anerkendte designs – aldrig har opnået meget kommercielt succes.

Udviklingen af YarnStash koncernen er illustreret igennem tidslinjen i figur 5.2.

Figur 5.2: Illustrering af den historiske udvikling af YarnStash koncernen



Kilde: Egen tilvirkning

5.1.5 Produktegenskaber

YarnStash koncernen sælger to typer produkter, som er henholdsvis garn og strikkeopskrifter. Alle YarnStash koncernens fysiske produkter er kendt for at være af den højeste kvalitet, da det beholder sin pasform og farve efter mange års vask og brug. YarnStash koncernen producerer selv garn fra det gotlandske pelsfår – gotlandske pelsfår er naturligt grå, men selv efter farvning beholder garnet et gråt skær, hvilket resulterer i et smukt farvespil, hvorfor gotlandsk pelsuld er meget eftertragtet.⁶⁰

Foruden sin egenproducerede uld opkøber YarnStash koncernen også uld fra uafhængige producenter som eksempelvis mohairuld og silke der omdannes til garn. Mohairgarn er særligt populært i Nordeuropa og er kendt for blandt andet dets antibakterielle egenskaber, hvorfor det ikke absorberer svedlugt. Endvidere er mohair meget modtagelig over for farvestof, hvorfor bearbejdelsen af gedepels til mohair er meget bæredygtigt og miljøvenligt, da der behov for mindre vand og farvestof.⁶¹ I årene op til 2019 har der været i stigende efterspørgsel af garn fra det gotlandske pelsfår.

⁶⁰Garnværkstedet, *Gotlandsk pelsuld, Filcolana*.

⁶¹Yarno, *Hvad er specielt ved Mohair garn - Hvorfor Mohair garn*.

YarnStash A/S' low-risk produktionsselskab Gotland Får AB har ikke kunne følge med den stigende efterspørgsel, hvorfor YarnStash A/S er begyndt at opkøbe uld fra gotlandske pelsfår fra uafhængige produktionsselskaber.

Silkegarn har en høj brudstyrke og en afkølende effekt. Silkegarn kan produceres fra enten spundet silke og dampet silke. Forskellen mellem de to typer silkegarn er, at silkeormene bliver dampet ihjel ved dampet silke. Fordelen ved dette er, at trådene ikke bliver brudt, hvorfor de er mere glatte. Ved spundet silke høster man først silken efter, at silkeormen er sprunget ud af sin kokon, hvorfor silken bliver brudt og derfor mere rug – samtidig er spundet silke dyrere at bearbejde. YarnStash koncernen sælger alene spundet silkegarn, som dog stadig er glat og let sammenlignet med uld.⁶²

YarnStash strikkeopskrifter er kendt for sine design med unikke farver og mønstre hos forbrugerne – dog har strikkeopskrifterne svært ved at følge med på nutidens mode. Alle opskrifter er beregnet til bestemte YarnStash garnprodukter, men i princippet kan alt tilsvarende garn fra andre mærker bruges. I alle opskrifter er der dertilhørende videoer, hvor diverse teknikker forklares, hvorfor selv nybegyndere har let ved YarnStash opskrifter. Når YarnStash udgiver nye versioner af en opskrift – enten på grund af fejl eller ved tilføjelse af flere størrelser – sendes den opdateret udgave gratis ud til de kunder, der købte den originale opskrift.⁶³

Alle der bestiller fra YarnStash, modtager desuden en besked, hvor de takkes for købet og bliver oplyst om dyrevelfærden og forskellige grupper på sociale medier, som deler tips og billeder af YarnStash produkter. Alle YarnStash opskrifter udgives på otte forskellige sprog, hvilket har bidraget til en global succes.⁶⁴

5.1.6 Økonomiske omstændigheder

Siden stiftelsen af YarnStash A/S, er der blevet observeret en opadgående tendens i antal personer, der strikker – samtidig er strikketøj begyndt at indgå i kollektioner hos de store modehuse, hvilket har forstærket denne opadgående tendens.⁶⁵ Den pludselige interesse i strik stammer særligt fra de yngre generationer. En forklaring hertil er, at unge går mere og mere op i miljø, dyrevelfærd og bæredygtighed. Ved at strikke eget tøj får man større indsigt i strikketøjets bearbejdelseskæde,

⁶²PashminaWear, *Silke og dens oprindelse. Hvordan producerer man ægte silke?*

⁶³PetiteKnit, *Opdateringer*.

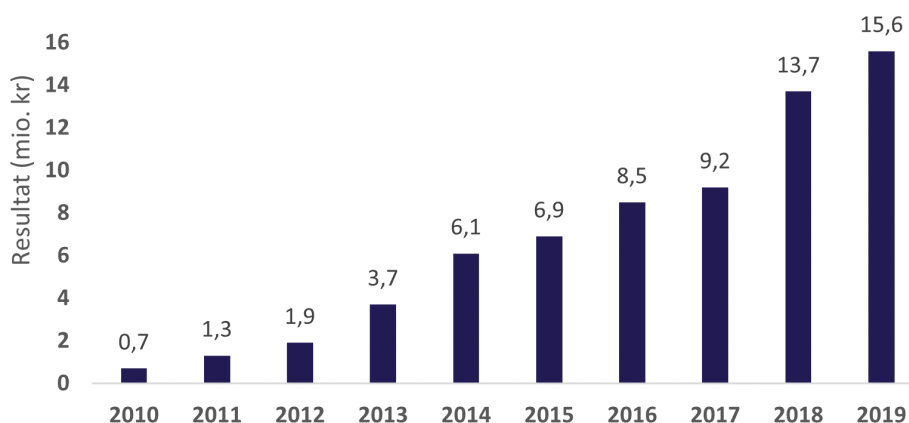
⁶⁴PetiteKnit, *About PetiteKnit*.

⁶⁵Sofus Sten Hansen, "Mette lever af strikkeopskrifter på seks forskellige sprog".

hvorfor det kan undgås at støtte virksomheder, der mishandler dyr, bruger børnearbejde eller forurener miljøet. Endnu en forklaring kan være, at strik på grund af dets repetitive natur er terapeutisk, hvorfor det er en god rekreativeaktivitet. En anden betydelig fordel med strik er muligheden for at tilpasse tøjet i form af farve, garn og proportioner. Ydermere har strik fået et større socialt element, da mange unge bruger de sociale medier til at danne online strikkeklubber, som har fået særlig stor tilvækst som følge af nedlukningerne i COVID-19 pandemien.

YarnStash har siden dets stiftelse i 2010 haft en hurtigt stigende vækst og positive resultater, hvilket fremgår af figur 5.3:

Figur 5.3: Illustrering af YarnStash koncernens resultatopgørelse fra 2010-2019



Kilde: Egen tilvirkning

I 2019 havde YarnStash et resultat på DKK 15.6 mio. Størstedelen af dette resultat stammer fra koncernens salg af garn, mens kun 8% stammer fra salg af YarnStashes egne strikkeopskrifter. YarnStash begrundet deres succes til at være på grund af det stigende brug af sociale medier der har gjort strikkere opmærksomme på koncernens fokus på dyrevelfærd og miljø. Samtidig har der op til udgangen af 2019 været højkonjunktur, hvorfor folk har haft penge til at opstarte strik som ny hobby.

YarnStash koncernen har i 2019 en af de førende positioner på det globale marked for bæredygtigt og dyrevenligt garn, hvilket er som resultat af at YarnStash i 2010 var en af de første på markedet. YarnStash forventer løbende at få mere konkurrence, men overordnet i 2019 står intet andet selskab til at overtage YarnStashes markedsposition. YarnStash sælger deres produkter globalt, hvorfor koncernens produkter har flere potentielle købere. YarnStash koncernen har i 2019 planer om at deltage i forskellige strikkemesser i 2020 arrangeret af forskellige strikkeforeninger for at markedsføre deres

produkter – blandt andet i Sydkorea, Kina og Canada. Hertil skal YarnStash A/S, Gotland Får AB og Strikkedesign Oyj deltage hvorfor koncernen har betalt DKK 1,5 mio. i depositum for båse, som ikke kan refunderes. I 2019 er det dog blevet klart at YarnStash A/S' egne strikkeopskrifter ikke kan konkurrere med uafhængige designere, som løbende promoverer dem selv over de sociale medier og hurtigt er i stand til at komme med nye designs, hvorfor de altid er med på moden.

5.1.7 Forretningsstrategi

YarnStash koncernens forretningsstrategi er rettet mod globalt salg samt mod yngre strikkere, der særligt anvender sociale medier til at fremvise deres hobby – på den måde kan YarnStash A/S anvende dets kunder til at promovere for deres produkter, hvilket er en central del af koncernens markedsføringsstrategi. YarnStash A/S bruger derudover sociale medier til kundekontakt, hvor det danske moderselskab løbende kommer med opdateringer og nyheder om kommende garnprodukter og strikkeopskrifter. YarnStash A/S afholder endvidere konkurrencer og begivenheder på sociale medier, hvor folk skal strikke bestemte opskrifter eller anvende bestemt garn. Det bedste strik bliver kåret som vinder, hvor vinderen får fremsendt gratis YarnStash produkter. YarnStash A/S omsætter dets produkter via dets online salgshjemmeside www.YarnStash.com.

YarnStash A/S anvender for så vidt muligt egen produktion i form af low-risk produktionsselskabet Gotland Får AB til fremstilling af produkter, hvorfor der lettere kan føres kontrol med blandt andet dyrevelfærd, miljø og at der ikke anvendes børnearbejde. YarnStash A/S anvender i mindre grad uafhængige producenter, men disse er underlagt skarp kontrol i henhold til koncernens værdier.

YarnStash A/S' forretningsstrategi er centreret omkring de ni kerneværdier illustreret i figur 5.4:

Figur 5.4: Illustrering af YarnStash koncernens forretningsstrategi

Kilde: Egen tilvirkning

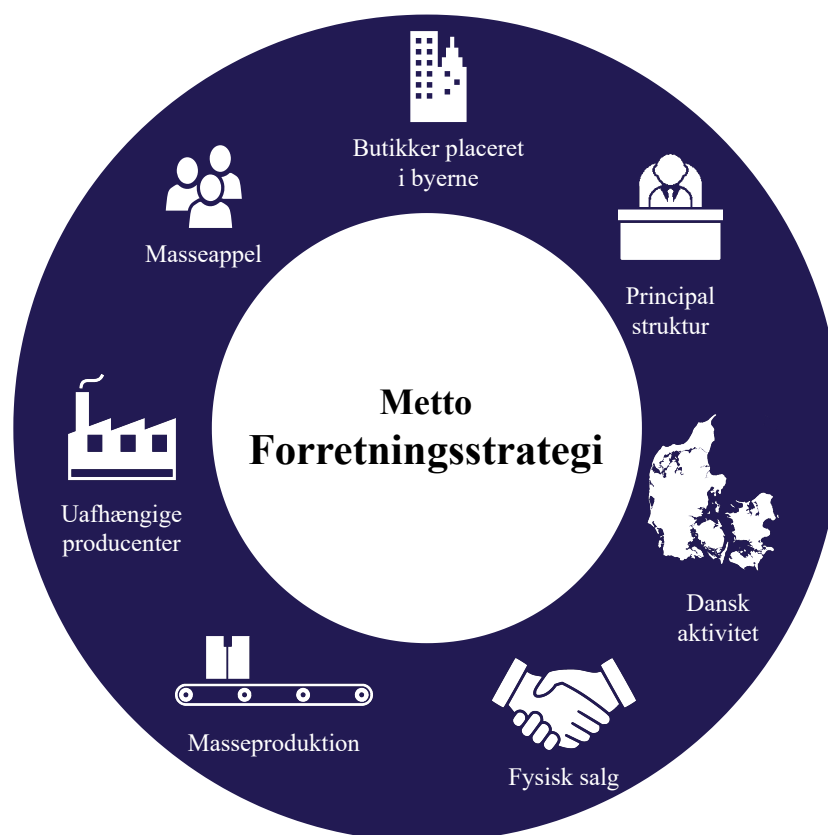
Kundeoplevelsen hos YarnStash A/S er bygget op omkring, at en kunde kan købe YarnStash produkter velvidende om, at det er etisk fremstillet, hvorfor hverken mennesker, dyr eller miljø har lidt overlast. Derfor har alle YarnStash produkter det såkaldte internationale anerkendte GOTS (The Global Organic Textile Standard) certifikat, hvortil kravene for opnåelse er strenge. Dette medfører, at alle processer i hele forsynings- og produktionskæden skal opfylde bestemte krav som eksempelvis forbud mod brug af visse kemikalier, retfærdige arbejdsvilkår og krav til mængde og udledning af spildevand.⁶⁶ Endvidere dokumenterer YarnStash A/S over dets hjemmeside samt sociale medier, hvordan de løbende fører kontrol af dyrevelfærd under egen produktion samt ved YarnStash A/S' uafhængige producenter.

Der er ingen direkte konkurrent på strikkemarkedet af samme størrelse som YarnStash koncernen med fokus rettet mod miljø, dyrevelfærd og yngre strikkere. Dog sælger supermarkeds kæden Metto garn i et sammenligneligt omfang som YarnStash A/S. Metto skelner sig fra YarnStash ved at sælge

⁶⁶Eco Branding, *GOTS Certificering*.

garn ud fra forretningsstrategien illustreret i figur 5.5.

Figur 5.5: Illustrering af konkurrenten Mettos forretningsstrategi



Kilde: Egen tilvirkning

Metto omsætter kun garn i fysiske butikker placeret i de større byer. Metto opkøber garn fra uafhængige producenter, hvor fokuset er på kvantitet over kvalitet. Derudover fører Metto hverken kontrol med miljø, dyrevelfærd eller arbejdsvilkår. YarnStash A/S har foretaget en analyse af kundesegmenter, og dertil blev det vurderet, at Metto og YarnStash A/S har to forskellige kundekredse. YarnStash A/S vurderer derfor ikke, at der er udsigt til, at de bliver udkonkurreret af Metto eller andre garnsælgere i 2021 og 2022.

YarnStash A/S' fokus på kvalitet samt dyrevelfærd og miljø er forbundet med en række ordinære omkostninger – eksempelvis i forbindelse med kontrol af forholdene for fårene ved low-risk salgsselskabet Gotland Får AB samt uafhængige producenter. Ydermere er spundet silkegarn dyrere end dampet silkegarn. YarnStash A/S har dog erfaring med, at kunder er villige til at betale en højere pris for deres produkter, da kunderne har haft positive oplevelser med kvaliteten af YarnStash produkter og glæde ved at vide, at YarnStash produkter er GOTS certificeret. YarnStash A/S er derudover hurtig og rimelig i forbindelse med at imødekomme kunders eventuelle utilfredsheder.

5.2 YarnStash koncernen under COVID-19 pandemien

COVID-19 pandemien begyndte i Danmark den d. 27. februar 2020,⁶⁷ og blev efterfulgt af national nedlukning første gang d. 12. marts. YarnStash A/S forventede ligesom resten af Danmarks erhvervsliv en reduceret omsætning, men mod al forventning oplevede YarnStash koncernen en vækst på 25%.⁶⁸ YarnStash A/S forventer, at denne vækst afstedkommer fra kombinationen af tilkomst af nye strikkere, og at strikkere har haft mere fritid, som de har kunne bruge på flere strikkeprojekter. YarnStash A/S har observeret en vækst på 15% i salg af strikkeopskrifter til begyndere, hvorfor det antages, at mange under COVID-19 pandemien er begyndt at strikke for første gang.

YarnStash A/S har i 2020 oplevet ekstraordinære omkostninger og tab som følge af COVID-19 pandemien. Eksempelvis kunne YarnStash koncernen ikke deltage i de planlagte strikkemesser, da værtslandene for messerne har haft nedlukning og indrejseforbud. Strikkeforeningerne har lagt ressourcer i messerne, hvorfor de nægter at tilbagebetale depositum for boder til YarnStash koncernen. YarnStash A/S overvejede retsforfølgning, men vurderede, at det vil forårsage dårlig PR, og at omkostningerne langt vil overgå beløbene for de betalte depositum. YarnStash koncernen har derfor valgt at acceptere det ekstraordinære tab på DKK 1,5 mio. Der er dog tvivl om, hvordan dette tab på DKK 1,5 mio. skal allokere mellem YarnStash A/S, Strikkedesign Oyj og Gotland Får AB. Ydermere har COVID-19 pandemien medført at YarnStash A/S haft problemer med deres supply chain i form af manglende eller forsinket levering af mohairuld, hvorfor YarnStash A/S har opsoget nye uafhængige producenter. YarnStash A/S har sendt personale fra Gotland Får AB til de nye potentielle samarbejdspartnere for at sikre kvaliteten af ulden og dyrevelfærd. Hertil er der opstået DKK 250.000 i ekstraordinære COVID-19 omkostninger, som skal allokere mellem YarnStash A/S og Gotland Får AB.

YarnStash A/S har i 2020 løbende holdt øje med succesen hos uafhængige strikkedesignere samtidig med, at det er blevet åbenlyst, at koncernens low-risk F&U selskab Strikkedesign Oyj ikke kan udkonkurrere de uafhængige strikkedesignere. YarnStash A/S har derfor valgt at foretage en omfattende undersøgelse om, hvorvidt Strikkedesign Oyj bør nedlukkes til fordel for at opkøbe immaterielle rettigheder direkte fra de uafhængige strikkedesignere. Undersøgelsen finder, at det vil være mere rentabelt og med færre risici, hvis YarnStash A/S nedlukker Strikkedesign Oyj og opkøber rettigheder til opskrifter direkte fra uafhængige strikkedesignere. I den forbindelse er Anastasia

⁶⁷Statens Serum Institut, *Første dansker testet positiv for COVID-19*.

⁶⁸Kasper Hovmand, "Krisen har ikke ramt Karen".

og Kirsi villige til at flytte tilbage til Danmark, hvor de vil bruge deres know-how om strik og design til at finde og opkøbe rettigheder til strikkedesigns. YarnStash A/S er dog i tvivl om, hvordan Strikkedesign Oyj skal nedlukkes, samt hvordan know-how i Strikkedesign Oyj skal flyttes over til det danske moderselskab.

5.2.1 Risikoanalysen

Trin 1: Identificering af økonomiske væsentlige risici

YarnStash A/S sælger dets produkter via sin salgshjemmeside. Risiciene forbundet hertil er i hovedsagen hos principalen, da YarnStash A/S blandt andet varetager hovedlageret og tilrettelægger salgsaftaler. YarnStash salg GmbH har dog visse risici forbundet med koncernens salg, da det har et mindre varelager, for at tilsikrer hurtig leveringstid til koncernens kunderne. YarnStash salg GmbH varetager ikke yderligere væsentlige risici.

Gotland Får AB varetager rutinefunktioner med høstningen af uld og varetagelse af egne får på Gotland. Gotland Får AB påtager risici ved at have egen bestand af får, da der er risiko for at fårene dør – typisk på grund af sygdom eller rovdyr. Gotland Får AB har siden stiftelsen i 2013 ikke har store problemer med hverken sygdom eller rovdyr, hvorfor risikoen vurderes til at være uvæsentlig. Gotland Får AB har ikke måtte stoppe driften under COVID-19 pandemien, da fårene færdes på store landarealer og stalde, hvorfor der er minimal risiko for smitte blandt de ansatte – herunder at ingen ansatte er blevet testet positive med COVID-19. Gotland Får AB sælger uld direkte til YarnStash A/S, der kræver at ulden skal være af høj kvalitet. Gotland Får AB har derfor en risiko forbundet med, at uld af utilstrækkelig kvalitet ikke kan sælges, hvor Gotland Får AB må bære tabet. Der er ikke yderligere væsentlige risici forbundet med produktionen i Gotland Får AB.

Strikkedesign Oyj har ansættelsesretlige risici, der primært udgør lønninger for dets 10 ansatte – lønningerne er faste og der ydes ikke bonuskompensation. YarnStash A/S står for tilrettelæggelse af opgaverne til Strikkedesign Oyj, hvorfor at Strikkedesign Oyj ikke varetager risici forbundet med manglende aktivitet. Strikkedesign Oyj har ikke yderligere væsentlige risici forbundet med aktiviteten.

Trin 2: De interne aftaler

YarnStash A/S har lavet dybdegående aftaler med både YarnStash salg GmbH og Gotland Får AB, som beskriver de funktioner, aktiver og risici koncernselskaberne har allokeret, herunder hvor stor

en aflønning af rutinefunktionerne der er blevet tildelt. De interne aftaler er udarbejdet i primo 2019 og har en varighed på tre år.

I den interne aftale fremgår det, at YarnStash salg GmbH foretager rutinemæssig distribution og ikke-værdiskabende aktiviteter såsom pakning af varer til videresendelse til koncernens kunder. Det fremgår endvidere af aftalen, at YarnStash salg GmbH ingen væsentlige risici har, og at YarnStash A/S varetager alle risici forbundet med forsendelse, leveringstid, reklamation og tilsvarende, over for koncernens kunder. YarnStash salg GmbH har ingen væsentlige immaterielle aktiver eller anlægsaktiver allokeret – det bemærkes dog, at YarnStash salg GmbH har et begrænset varelager, som bruges for at tilsikre sig, at der ikke forekommer ventetid med udsendelse af varer fra Tyskland. Koncernens kunder er bestemt af YarnStash A/S, som på forhånd har forhandlet kontrakter med koncernens kunder, som derefter videresendes af YarnStash salg GmbH på vegne af YarnStash A/S – det fremgår derudover, at det ikke forventes at YarnStash salg GmbH skal varetage nogen kunde-kontakt selv, hvorfor al kundekontakt gøres igennem YarnStash A/S. Da der alene bliver fortaget rutinemæssige opgaver med et begrænset varelager, anses YarnStash salg GmbH for en limited-risk distributør.

Den koncerninterne aftale mellem YarnStash A/S og Gotland Får AB bygger på, at Gotland Får AB producerer uld som videresendes til YarnStash A/S i Danmark, hvorefter det forarbejdes og behandles således at det bliver produceret til garn. YarnStash A/S har som følge af sin høje kvalitetskrav til ulden, et krav om at fårene altid bliver fodret en korrekt supplerende diet med proteiner og vitaminer hvor mængderne af proteiner og vitaminer der gives fårene, er blevet perfektioneret over flere år af Gotland Får AB's ansatte. Derudover kræves det også, at fårene går ude i markerne til enhver rimelig tid, således at fårene kun ganske undtagelsesvist holdes indenfor. Gotland Får AB får en fast kilopris på alt den uld der opfylder kvalitetskravene – resten kasseres som følge af de store omkostninger forbundet med at sortere og sælge et begrænset parti uld af lav kvalitet til uafhængige selskaber.

Strikkedesign Oyj udvikler strikkedesign efter instruks fra YarnStash A/S. Instruksen omfatter et overordnet tema og idé til strikkedesignet som skal følges. Efter et strikkedesign er blevet udarbejdet overføres det til YarnStash A/S hvorefter Strikkedesign Oyj honoreres for designet med en rutine aflønning. YarnStash A/S kan til enhver tid kræve revidering af designs, hvilket honoreres svarende til ved uafhængige selskaber. YarnStash A/S fører jævnlig kontrol med udviklingen af strikkedesigns. Såfremt YarnStash A/S er utilfreds med et design, kan de helt eller delvist pålæg-

ge Strikkedesign Oyj at stoppe udviklingen af det pågældende strikkedesign – i den forbindelse påkræves der ifølge den koncerninterne aftale en kompensation svarende til Strikkedesign Oyjs omkostninger. Den koncerninterne aftale er for Strikkedesign Oyjs en eksklusivitetsaftale, hvorfor de kun kan handle med deres principal.

Trin 3: Funktioner i forhold til risiko

YarnStash salg GmbH varetager enkelte kundekontakt for at smidiggøre processen for kunden – hertil sender YarnStash salg GmbH informationer direkte til koncernens kunde omkring selve leveringen. YarnStash salg GmbH foretager ikke yderligere kontakt med kunderne, hverken nuværende som potentielle kunder. YarnStash salg GmbH videresender produkter efter instruks af YarnStash A/S uden direkte beregning til kunden. Det er YarnStash A/S der bestemmer hvem der skal modtage produkter, hvornår de skal modtage produkterne og hvordan de skal modtage produkterne – YarnStash salg GmbH kan ikke bestemme hvem de handler med, og YarnStash A/S har strikse krav til leveringstider. YarnStash salg GmbH har et mindre varelager der tillader dem at sende 95% af varerne ud senest en arbejdsdag efter ordren fra YarnStash A/S er modtaget. YarnStash salg GmbH varetager udelukkende funktioner som anses for at være rutinefunktioner og er derfor et low-risk distributionsselskab. YarnStash salg GmbH varetager derfor kun begrænset risici, primært som følge af deres begrænset varelager.

Gotland Får AB producerer uld med egne får på egne lokationer i Gotland med delvis instruks fra YarnStash A/S over hvor stort et omfang uld der skal leveres, hvilket kvalitet ulden skal være i, og hvordan samt hvornår det skal leveres. YarnStash A/S bestemmer kvalitetsnormerne og at Gotland Får AB skal opfylde kravene for GOTS certifikatet – i 2020 var 2% af ulden af ringe kvalitet, hvorfor det blev kasseret på Gotland Får AB's egen regning. Gotland Får AB har kun et meget begrænset varelager, som alene bruges til opbevaring af uld og føde indtil næste forsendelse finder sted. Gotland Får AB har i 2020 mistet 1% af deres bestand af får som følge af sygdom og ingen som følge af rovdyr – denne risici er pålagt Gotland Får AB, og de får ikke kompensation for døde får. Alle væsentlige beslutninger varetages derfor af principalen, YarnStash A/S. Kun enkelte funktioner varetages af Gotland Får AB hvorfor Gotland Får AB foretager rutinefunktioner, og er et low-risk produktionsselskab. Gotland Får AB varetager risici i forbindelse med et begrænset varelager og kvalitetskravene til ulden og risikoen for døde får.

Strikkedesign Oyj producerer månedligt adskillige nye designs som baserer sig på instrukser fra

YarnStash A/S. De pågældende designs bliver ofte revideret hvilket forlænger udviklingsprocessen, og kommunikationen frem og tilbage er typisk langtrukken – det er ikke unormalt at et specifikt design kan være mange måneder i udvikling før det overføres til YarnStash A/S. Der forekommer ofte at YarnStash A/S beder Strikkedesign Oyj om at stoppe udvikling af specifikke strikkedesigns, og derimod fokusere på andre designs der antages at være vigtigere. Strikkedesign bliver kompenseret for al den tid der bruges på de kasserede strikkedesigns. Strikkedesign har ikke øvrige kunder end YarnStash A/S.

Trin 4: Kontrol af trin 1-3

I dette trin skal der sikres, at der er kommercielt rationalitet blandt koncernselskabernes reelle adfærd, samt at adfærden stemmer overens med den interne aftale. Blandt koncernselskaberne ses det at den faktiske adfærd er i overensstemmelse med den interne aftale – der bliver ikke foretaget funktioner den interne aftale ikke har aftalt, samtidigt bliver der heller ikke pålagt risici på nogle af koncernselskaberne uden en aflønning heraf. Det bemærkes endvidere, at Gotland Får AB og YarnStash salg GmbH ikke varetager væsentlige risici.

Trin 5: Re-allokering af risici

Da der i trin 4 er konkluderet, at allokeringen af risici er korrekt, som følge af at den faktiske adfærd stemmer overens med den interne aftale, skal der ikke foretages en re-allokering af risiciene – dog skal man alligevel foretage en ny prisfastsættelse som følge af de ændrede forhold under COVID-19 pandemien, hvorfor at man skal gå videre til trin 6.

Trin 6: Prisfastsættelse

Trin 6 udgør vurderingen af, hvor stor en residualfordeling at hvert koncernselskab bør modtage som følge af de allokerede funktioner, aktiver og risici, og dermed hvilken FAR-profil selskaberne har. En større FAR-profil medfører en større aflønning.

YarnStash A/S har i 2020 fundet det vanskeligt, at identificerer armlængdevilkår og -priser til anvendelse i koncernens interne aftaler. Årsagen hertil er, at der er begrænset data tilgængeligt for hvordan prisfastsættelsen af sammenlignelige uafhængige transaktioner, er påvirket af COVID-19 pandemien. YarnStash A/S har derfor taget kontakt til et konsulenthus, der vejleder YarnStash A/S i at anvende referencetransaktionerne fra indkomstårene 2017-2019. Samtidig konstaterer konsulent-

huset en række udfordringer, hvis YarnStash A/S alene vælger at gøre brug af referencetransaktionerne fra indkomstårene 2017-2019 til prisfastsættelse af koncernens interne aftaler. Konsulenthuset henviser herfor til corona vejledningen, da den kommer med løsningsforslag til hvordan YarnStash A/S kan overkomme disse udfordringerne. Konsulenthuset gør derudover YarnStash A/S opmærksom på, at COVID-19 pandemien kan have påvirket koncernens eksisterende interne aftaler, hvorfor YarnStash A/S inden indleveringsfristen for TP dokumentation derfor bør revidere eksisterende koncerninterne aftaler. YarnStash A/S har vurderet, at flere af koncernens interne aftaler med overvejende sandsynlighed ikke længere er svarende til priser og vilkår der anvendes i 2020 mellem uafhængige parter med modstridende interesser. Med udgangspunkt i corona vejledningen og TPG 2017 foretager YarnStash A/S nye sammenlignelighedsanalyser for de eksisterende koncerninterne aftaler og vil foretage year-end pricing adjustments i overensstemmelse med armslængdeprincippet for at undgå indkomstjustering fra skattemyndighederne. Konsulenthuset vejleder i den forbindelse YarnStash A/S om, at inkluderer prisjustering mekanismer betinget af materielle udsving i armslængdepriser, så de koncerninterne aftaler fremtidssikres mod potentielle ændringer senere i COVID-19 pandemien. YarnStash A/S forventer en forlængelse af fristen for udarbejdelsen af year-end pricing adjustment i forbindelse med indlevering af TP dokumentation, til den 1. september, men som følge af at lovforslaget endnu ikke er vedtaget, vælger YarnStash A/S alligevel at udarbejde TP dokumentation på det grundlag de har til rådighed. Såfremt forlængelsen træder i kræft, vil de revidere TP dokumentationen med de nye data der vil være til rådighed.

Aflønning YarnStash salg GmbH

YarnStash salg GmbH varetager kun enkelte funktioner i form af at videresende varer på ordre fra principalen, YarnStash A/S. De varetager kun enkelte ikke-væsentlige aktiver, der bruges til den daglige drift – der varetages ingen immaterielle aktiver eller andre væsentlige aktiver. Derudover varetager de kun begrænset risici, i form af det begrænset varelager de varetager, hvoraf principalen står for sit eget varelager som løbende sender nye varer til YarnStash salg GmbH – lagerets omsætningshastighed er derfor meget kort, hvorfor at risiciene forbundet med lageret er meget begrænset.

YarnStash salg GmbH kan ikke gøre brug af CUP-metoden som følge af, at der ikke handles med standardvarer. Derudover er det vanskeligt for YarnStash salg GmbH at bruge RPM, da RPM kræver data omkring bruttoavancen, hvilket i indkomståret 2020 har været vanskeligt at få data om. Der vælges TNMM da YarnStash salg GmbH udelukkende foretager rutinefunktioner og ikke varetager

DEMPE-funktioner – derudover er TNMM også mindre prislelsom, hvilket styrker koncernens ønske om at undgå indkomstjusteringer. Der anvendes TNMM EBIT som følge af, at der er tale om et distributionsselskab hvilket giver det mest retvisende resultat for denne type virksomhed. For indkomstårene 2017-2019 ser resultatoversigten ud som følgende ved referencetransaktionerne.

Tabel 5.1: Skema over referencetransaktioner 2017-2019 for YarnStash salg GmbH

Resultatoversigt - TNMM EBIT	2017	2018	2019	Vægtet gennemsnit
Referencetransaktioner	50	50	50	50
Nedre grænse	-0,88%	-0,67%	-0,22%	-0,59%
1. kvartil	0,92%	1,01%	1,08%	1,00%
Median	1,65%	1,66%	1,81%	1,71%
3. kvartil	2,14%	2,10%	2,45%	2,23%
Øvre grænse	5,00%	5,76%	5,99%	5,58%

Kilde: Egen tilvirkning

I tidligere indkomstår ville YarnStash salg GmbH skulle aflønnes efter medianen, men YarnStash A/S har vurderet denne til ikke længere i 2020 at være i overensstemmelse med armlængdeprincippet, da YarnStash koncernen har oplevet en vækst på 25%. YarnStash A/S antager at sammenligne uafhængige selskaber har oplevet en tilsvarende vækst, hvorfor det danske moderselskab prissætter den kontrollerede transaktion med YarnStash salg GmbH med udgangspunkt i det vægtet gennemsnit for 3. kvartil – nettoavancen skal derfor være på 2,23% i indkomståret 2020. For at undgå indkomstjusteringer fra de tyske skattemyndigheder, har YarnStash A/S dokumenteret i koncernens TP dokumentation, at aflønningen for et begrænset antal sammenlignelige uafhængige selskaber er forøget som følge af de uafhængige selskabers vækst i 2020. YarnStash A/S har dokumenteret, at de uafhængige selskaber samlet har et gennemsnitligt EBIT-procent på 2,23% – hvilket stemmer overens med det vægtet gennemsnit på 3. kvartil for indkomståret 2017-2019. De sammenlignelige uafhængige selskaber har ikke væsentlige forskelle i funktioner, aktiver og risici, og YarnStash A/S skal derfor ikke foretage yderligere sammenlignelighedsjusteringer.

Aflønning Gotland Får AB

Gotland Får AB varetager enkelte funktioner i forbindelse med produktion af Gotland uld, hvor de i hovedsagen kun varetager produktionen af uld ved at høste det fra deres får. De eneste væsentlige aktiver Gotland Får AB besidder, er deres får bestand som udgør hovedparten af deres aktiver –

derudover har de ingen yderlige væsentlige aktiver, og de varetager ingen DEMPE-funktioner. De risici Gotland Får AB har er primært som følge af fårene og deres eventuelle undergang i forbindelse med eksempelvis sygdom eller rovdyr – der er færre risici ved eksempelvis lavkvalitets uld, men da kun 2% af ulden i 2020 var af ringe kvalitet er denne risici marginal.

Gotland Får AB's får er af en særlig høj kvalitet og GOTS certificeret, hvorfor at der skal sammenlignes med tilsvarende produkter med dertilhørende certifikater og kvalitet. Gotland Får AB har kun et meget begrænset varelager som udelukkende består af uld der afventer afhentning til forsendelse til principalen YarnStash A/S – risiciene med lageret er derfor ikke signifikant.

Det er ikke muligt at gøre brug af CUP-metoden som følge af de forskellige karakteristika på markedet omkring uld, hvor at der for Gotlandsk pelsfår uld ikke handles på en børs og derudover er der kvalitetsforskel i ulden som blandt andet beror på hvordan fårene fodres og om bestanden har været ramt af sygdom. Cost Plus Metoden kræver data fra produktionsomkostningerne fra uafhængige parter, hvilket i indkomståret 2020 ikke har været muligt at finde sammenlignelige uafhængige transaktioner. Gotland Får AB er derfor nødt til at bruge TNMM net cost plus, da TNMM net cost plus tager udgangspunkt i omkostningerne der giver det mest retvisende resultat for en produktionsvirksomhed som Gotland Får AB. Koncernen laver endvidere en kontrol med TNMM på aktiverne som giver et tilsvarende resultatet – brugen af TNMM net cost plus anses derfor ikke for at være irrationelt.

Som følge af de manglende data i 2020 samt at der ikke eksisterer kvartalsvise, halvårslige eller årsrapporter for 2020 fra forrige referencetransaktionerne, er Gotland Får AB nødsaget til at gøre brug af data fra 2017-2019 og foretage sammenlignelighedsjusteringer. Prisfastsættelse af YarnStash A/S koncerninterne aftaler med Gotland Får AB bygger på uafhængige interne transaktioner, da YarnStash A/S har købt uld fra uafhængige produktionsselskaber til supplerende af produktionen af Gotland Får AB. Dataene fra de uafhængige interne transaktioner viser, at priserne er steget – primært som følge af væsentlig større efterspørgsel, da markedet for uld og garn er vokset markant. Dataene bruges til at fastslå, at en aflønning på medianen for indkomstårene 2017-2019 i 2020 ikke er i overensstemmelse med armlængdeprincippet og at aflønningen skal opjusteres. Dataene fra de uafhængige interne transaktioner viser en prisstigning på ubearbejdet gotlandsk pelsuld på 125%, tilsvarende 3. kvartil i resultatoversigten fra 2017-2019. Aflønningen for Gotland Får AB skal derfor være på 6,12% i indkomståret 2020.

Tabel 5.2: Skema over referencetransaktioner 2017-2019 for Gotland Får AB

Resultatoversigt - TNMM net cost plus	2017	2018	2019	Vægtet gennemsnit
Referencetransaktioner	8	8	8	8
Nedre grænse	-6,74%	-4,43%	-2,87%	-4,68%
1. kvartil	1,54%	1,72%	1,51%	1,59%
Median	1,98%	2,05%	4,09%	2,71%
3. kvartil	5,64%	5,56%	7,15%	6,12%
Øvre grænse	9,28%	9,01%	12,54%	10,28%

Kilde: Egen tilvirkning

Aflønning af Strikkedesign Oyj

Strikkedesign Oyj er en kontraktudvikler, hvor at de alene udvikler strikkedesigns på instruks af YarnStash A/S. Dertil varetager Strikkedesign Oyj enkelte funktioner, aktiver og risici forbundet til udførsel af rutinemæssige aktiviteter, heraf primært ansættelsesretlige risici som lønninger og IT-licenser. Strikkedesign Oyj besidder ingen væsentlige aktiver som følge af, at de immaterielle aktiver i forbindelse med alle dets strikkedesigns efter endt udvikling overføres til YarnStash A/S.

CUP-metoden ville ikke kun anvendes, da der er tale om et udviklingsselskab. Derimod overvejer YarnStash A/S om hvorvidt at de skal bruge TNMM net cost plus eller Cost Plus. De store krav til data fra uafhængige selskaber om produktionsomkostningerne, vurderes ikke til at være muligt at finde i 2020. TNMM net cost plus vil derimod kunne bruges, da metoden tager udgangspunkt i nettoavancen som er nemmere at dokumentere, samt at TNMM er mindre prisfølsom over for afvigelser.

Tabel 5.3: Skema over referencetransaktioner 2017-2019 for Strikkedesign Oyj

Resultatoversigt - TNMM net cost plus	2017	2018	2019	Vægtet gennemsnit
Referencetransaktioner	6	6	6	6
Nedre grænse	-4,64%	-4,25%	-2,53%	-3,81%
1. kvartil	1,12%	1,46%	2,23%	1,60%
Median	1,22%	1,70%	3,79%	2,24%
3. kvartil	3,45%	2,99%	4,01%	3,48%
Øvre grænse	7,52%	5,12%	6,88%	6,51%

Kilde: Egen tilvirkning

Der eksisterer kun et begrænset antal referencetransaktioner for 2017-2019 der kan bruges til Strikkedesign Oyj. Selvom der kun eksisterer gennemsnitligt 6 referencetransaktioner årligt, medfører det dog ikke, at YarnStash A/S ikke kan bruge det til TP dokumentationen. Men for at forbedre TP dokumentationen vælger YarnStash A/S at foretage sammenlignelighedsjusteringer, hvilket medfører at indtjeningsintervallet skal justeres. Det vurderes at der som følge af væsentlig vækst hos YarnStash koncernen og dermed også Strikkedesign Oyj, at det vægtede gennemsnit for 3. kvartil skal bruges fremfor medianen. Aflønningen skal derfor være på 3,48% i 2020.

Aflønning af YarnStash A/S

YarnStash A/S varetager alle funktioner, aktiver og risici, hvoriblandt der kan nævnes at YarnStash A/S har allokeret al markedsrisikoen, det primære varelager, står for kundekontakt og salg m.m. Derudover er det YarnStash A/S som har den finansielle kapacitet til at varetage disse væsentlige risici, og ligeledes YarnStash A/S som får overskuddet når funktionen eller aktivet er rentabelt, samt dækker underskud og tab forbundet hermed. YarnStash A/S har al kontrollen, og er det koncernselskab som er beslutningstageren. Dermed må YarnStash A/S anses for at være en principal, hvilket medfører at den resterende residualaflønning skal tilfalde YarnStash A/S.

I forbindelse med aktiviteten i 2020 har YarnStash A/S givet en for lille residualfordeling til Gotland Får AB, YarnStash salg GmbH og Strikkedesign Oyj, hvorfor der foretages en korrigering i aflønningen af koncernselskaberne – residuallet tilfalder derefter YarnStash A/S.

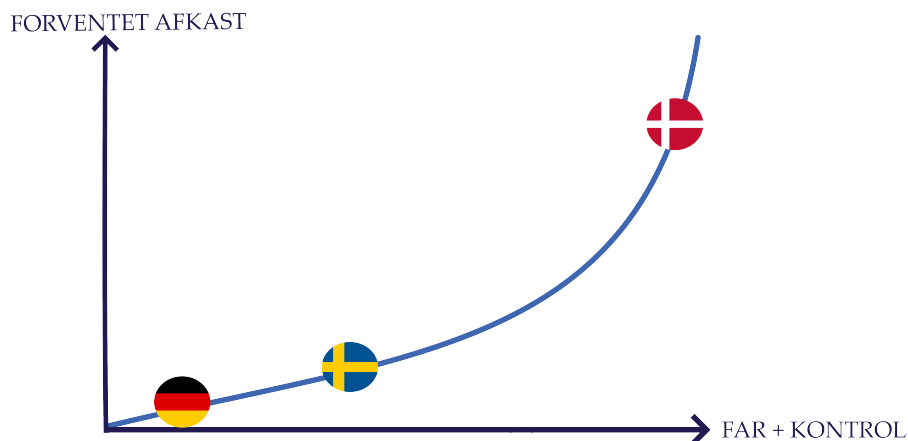
Det selskab som har allokerede risiciene skal dække de ekstraordinære omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien. Det er på YarnStash A/S' initiativ at der skal deltages i messer, og som

følge af, at YarnStash A/S ønsker at markedsføre sine produkter på international plan. De øvrige koncernselskaber er med på YarnStash A/S' instruks, for at bidrage med deres ekspertise. Derudover har YarnStash A/S sendt ansatte fra Gotland Får AB til potentielle samarbejdspartnere for at tilsikre sig, at samarbejdspartnerens uld er af høj kvalitet. Som følge af, at det er YarnStash A/S som bestemmer hvem der skal deltage på messerne og YarnStash A/S som står med den primære fordel i forbindelse med markedsføring og at finde nye samarbejdspartnere som skal supplere Gotland Får AB, vurderes det også til, at det er YarnStash A/S som skal varetage risiciene forbundet hermed. YarnStash A/S skal derfor dække alle de ekstraordinære omkostninger på 1,75 mio. kr.

5.2.2 Behandling af koncernens interne omstrukturering i 2021

YarnStash A/S foretager i 2021 en koncernintern omstrukturering, hvor funktioner, aktiver og risici fra Strikkedesign Oyj – herunder knowhow og to nøglemedarbejdere, Anastasia og Kirsi – re-allokeres til YarnStash A/S, hvorefter Strikkedesign Oyj bliver lukket ned. Den koncernintern omstrukturering påvirker hverken Gotland Får AB eller YarnStash Salg GmbH.

Figur 5.6: YarnStash koncernens FAR-kurve efter omstruktureringen. YarnStash koncernens forventede fordeling af resultat i 2021 mellem det tyske low-risk salgsselskab YarnStash salg GmbH, den svenske low-risk producent Gotland Får AB og den danske principal YarnStash A/S



Kilde: Egen tilvirkning

YarnStash A/S kan efter COVID-19 pandemien forvente et større overskud har re-allokeret FAR fra Strikkedesign Oyj over til dem selv, hvorfor det danske moderselskab får højere aflønning som følge af den forøget FAR profil.

Værdiansættelsen af den koncerninterne omstrukturering

Den koncerninterne omstrukturering skal være på armslængdevilkår for at undgå indkomstjustering fra de finske skattemyndigheder. For at minimere kompensationen YarnStash A/S skal betale til Strikkedesign Oyj for den koncerninterne omstrukturering, bliver Strikkedesign Oyj pålagt at nedskalere dets aktiviteter. Herunder indebar det at Strikkedesign Oyj skulle reducere omkostninger, hvorfor alle ikke-nøgle medarbejdere, leasingaftaler og licensaftaler til IT-systemer blev opsagt. Endvidere frasolgte Strikkedesign Oyj alle aktiver der ikke var omfattet af omstruktureringen, herunder kontorartikler og inventar.

Værdiansættelsen af den koncerninterne omstrukturering og den dertilhørende nedlukning af Strikkedesign Oyj, blev udarbejdet ud fra en analyse hvor Strikkedesign Oyjs fremtidige indtjeningsevne frem til år 2026 blev tilbagediskonteret. Analysen forventer at Strikkedesign Oyj opnår en vækst på 25% i 2021. Der forventes en aftagende vækst på henholdsvis 20% i 2022 og 18% i 2023, eftersom at COVID-19 restriktionerne udløber, hvorfor strikkere vender tilbage til arbejde, uddannelser og andre fritidsaktiviteter. I 2024 forventes en vækst svarende til 10%. I 2025 og 2026 forventes, at Strikkedesign Oyj har fået en stærk markedsposition samtidig med at markedet afmattes. Til disse år forventes derfor en marginal vækst på henholdsvis 8% og 5%. Værdiansættelsen for Strikkedesign Oyj afspejles i tabel 5.4.

Tabel 5.4: Værdiansættelse af Strikkedesign Oyj. Tallene er afrundet.

Periode (tkr.)	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Cashflow	1.950	2.340	2.761	3.037	3.280	3.444
Nutidsværdi	1.806	2.006	2.192	2.233	2.233	2.171
8% diskontering						
Akkumuleret nutidsværdi	1.806	3.812	6.004	8.236	10.469	12.639

Kilde: Egen tilvirkning

Der kan forventes en uenighed blandt danske og finske skattemyndigheder omkring kompensationens størrelse af den koncerninterne omstrukturering.

Danske skattemyndigheder vil være af den overbevisning, at YarnStash A/S kun flytter enkelte nøglemedarbejdere, og samtidig fyrer de fleste. Derudover gør YarnStash A/S ikke brug af nogle af de aktiver at Strikkedesign Oyj havde, men beder dem derimod om at sælge alt inventaret. Væksten for

Strikkedesign Oyj er stigende, men den aftager hurtigt, og allerede i 2025 matcher væksten med diskonteringsrenten på 8% – dette medfører, at i efterfølgende år, at der forventes at have tilbagegang. Tilbagegangen er efter danske skattemyndigheders argumentation, et særlig vigtigt element, da den viser at virksomheden kun vil vækste i enkelte år. Samtidig henviser de danske skattemyndigheder til, at sammenlignelige uafhængige udviklingsselskaber klare sig væsentlig bedre end Strikkedesign Oyj.

Finske skattemyndigheder er uenige med de danske skattemyndigheders argumentationer, og mener derimod at de nøglemedarbejdere der blev flyttet, er hele essensen for virksomheden, da det var deres know-how, udgjorde størstedelen af koncernselskabets værdiskabende aktivitet. Nøglemedarbejderne var endvidere med til at stifte Strikkedesign Oyj, og har derfor et meget omfattende kendskab til hele processen omkring designs, og har derfor også en særlig værdi for det danske moderselskab. Derudover anser de Strikkedesign Oyjs aftagende vækst som et resultat af YarnStash A/S' instrukser. De finske skattemyndigheder argumenterer for, at instrukserne fra YarnStash A/S er uhensigtsmæssig bureaukratiske, hvorfor Strikkedesign Oyj ikke kan leve op til det fulde potentiale.

Det vurderes at de finske skattemyndigheder har det stærkere argument, hvorfor der foretages kompensation for den koncerninterne omstrukturering, da det vurderes at den manglende succes hos Strikkedesign Oyj er som følge af instruksen fra YarnStash A/S

5.3 Delkonklusion

Formålet med den egenudviklet case er at illustrere teoretisk viden fra kandidatspeciales kapitel 2-4, hvorfor den egenudviklet case belyser en praktisk tilgang til anvendelse af TPG 2017 kapitel 1, 6 og 9 med supplement fra OECD's corona vejledning. Den egenudviklet case omhandler den danske YarnStash koncern, hvor der anvendes principalstruktur. YarnStash A/S er koncernens centrale beslutningstager og har kontrol over koncernens væsentligste funktioner, aktiver og risici – herunder DEMPE-funktioner. YarnStash A/S driver virksomhed ved salg af egenudviklet strikkeopskrifter og egenproduceret garn. I den forbindelse har YarnStash A/S siden 2010 opkøbt og stiftet low-risk koncernselskaber, som er henholdsvis low-risk distributøren YarnStash salg GmbH, low-risk producenten Gotland Får AB og low-risk F&U selskabet Strikkedesign Oyj. Alle koncernens low-risk koncernselskaber varetager rutinemæssige funktioner og har kontrol over dertilhørende aktiver og risici.

Sammenlignelighedsanalysen for YarnStash koncernen fra før COVID-19, illustrerer at koncernen har fokus på økologi, dyrevelfærd og bæredygtighed, hvilket herunder er afspejlet i koncernens forretningsstrategi, økonomiske omstændigheder og produkttegenskaber. YarnStash koncernen har hovedsageligt referencetransaktioner fra selvstændige kapitalselskaber uden tilhørsforhold til koncerner, hvorfor der er foretaget sammenlignelighedsjusteringer herunder for koncernsynergier og stordriftsfordele. Endvidere viser risikoanalysen, at YarnStash salg GmbH, Gotland Får AB og Strikkedesign Oyj skal aflønnes efter TNMM EBIT Og TNMM net cost plus, da de kun varetager rutinefunktioner med begrænset risici. YarnStash A/S aflønnes derefter af den resterende andel af koncernens residualindtjening.

I 2020 har YarnStash koncernen oplevet afvigelser fra koncernens budgetterede data som følge af COVID-19 pandemien. YarnStash koncernen har vækstet med 25% i 2020, hvilket har gjort det vanskeligt for YarnStash A/S, at finde referencetransaktioner for prisfastsættelse af koncerninterne aftaler i 2020. Samtidig har YarnStash A/S foretaget en koncernintern omstrukturering, hvor det danske moderselskaber re-allokerede funktioner, aktiver og risici fra low-risk F&U koncernselskabet Strikkedesign Oyj – herunder know-how fra nøglemedarbejdere. Som første led i den koncerninterne omstrukturering reducerede Strikkedesign Oyj dets omkostninger og frasolgte alle ikke-nødvendige aktiver, eksempelvis kontorartikler. Til værdiansættelsen af den koncerninterne omstrukturering blev det påvist, at compensationen til Strikkedesign Oyj var påvirket af COVID-19 pandemien, grundet koncernselskabets forventet fremtidig vækst og den forøget efterspørgsel for strikkeopskrifter i 2021 og følgende år. På grund af det stigende indtjeningspotentiale var købesummen for Strikkedesign Oyj og dets compensation for overførsel af funktioner, aktiver og risici skulle derfor væsentligt højere end forventet for at være foreneligt med armslængdeprincippet.

YarnStash A/S har i 2020 skulle prisfastsætte dets koncerninterne aftaler – herunder dets eksisterende såvel som nye koncerninterne aftaler. Strikkedesign Oyj har som følge af den koncerninterne omstrukturering ophørt med at eksisterer, hvorfor YarnStash A/S alene i 2020 skal aflønnes Gotland Får AB og YarnStash salg GmbH. Fælles for YarnStash A/S og dets low-risk koncernselskaber er, at alle har oplevet en vækst på 25%. Af samme årsag er det derfor vanskeligt at anvende referencetransaktioner fra indkomstår 2017-2019. Samtidig er der en begrænset mængde information omkring aflønning for sammenlignelige uafhængige selskaber. YarnStash A/S forventer at sammenlignelige uafhængige selskaber har oplevet en tilsvarende vækst, hvorfor YarnStash A/S prisfastsættelser ud fra de løsningsforslag der fremgår af OECD's corona vejledning. YarnStash koncernen har

i 2020 påtaget sig ekstraordinære tab og omkostninger for DKK. 1,75 mio. som følge af COVID-19 pandemien. Det understreges hertil at principalen varetager størstedelen af koncernens funktioner, aktiver og risici, hvorfor YarnStash A/S ligeledes skal forvente at stå for størstedelen af de ekstraordinære tab og omkostninger COVID-19 pandemien har forårsaget.

Konklusion

Dette kandidatspeciale har til formål at undersøge, hvilke TP udfordringer danske moderselskaber har haft, når de under COVID-19 pandemien skal anvende OECD's TP vejledning til prisfastsættelse af koncerninterne aftaler og overførsel af immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering i 2021.

2021 kan betegnes som et år præget af ekstraordinære omstændigheder. COVID-19 pandemien har for mange danske moderselskaber resulteret i væsentlige ændrede forhold sammenlignet med årene før COVID-19 pandemien. Blandt andet har danske moderselskaber i restaurationsbranchen oplevet nedlukninger, skiftende forbrugervaner og reduceret eller ingen omsætning, mens andre danske moderselskaber som Matas A/S og Lego A/S har oplevet en vækst direkte forbundet med COVID-19 pandemien. Herfor konkluderes det, at COVID-19 pandemien har påvirket de danske koncerner forskelligt, hvilket særligt er tydeligt, når der ses på branche, geografi og forretningsstrategi. OECD's Guidance on transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic (corona vejledning) understreger, at danske moderselskaber forsat skal udarbejde TP dokumentation efter armslængdeprincippet som beskrevet i TPG 2017. Samtidig skal danske moderselskaber påvirket af COVID-19 pandemien bruge corona vejledningen som et nyttigt værktøj til at gennemgå, hvordan der bør tages forbehold for COVID-19 pandemiens påvirkning på armslængdeprincippet – herunder allokeringen af en koncerns ekstraordinære omkostninger og tab. Samtidig står mange danske moderselskaber med en række praktiske udfordringer, når de skal dokumentere korrekte prisfastsættelser af koncerninterne aktiviteter. Hertil har danske moderselskaber søgt rådgivning hos konsulenthusene, hvor tre praktiske udfordringer er blevet belyst i kandidatspecialets kapitel 2.

Danske moderselskaber skal kunne redegøre for den effekt, COVID-19 pandemien har haft på armslængdevilkår og -priser samt dokumentere korrekte prisfastsættelser af koncerninterne aftaler for både nye- og eksisterende koncerninterne aftaler. I kandidatspecialets kapitel 2 konkluderes, at danske moderselskaber skal anvende TPG 2017 kapitel 1 med supplement fra OECD's corona vejledning til prisfastsættelse af koncerninterne aftaler.

Når danske moderselskaber foretager koncerninterne omstruktureringer, skal immaterielle aktiver og den interne omstrukturering kompenseres efter armslængdeprincippet. OECD's corona vejledning behandler ikke direkte immaterielle aktiver eller koncerninterne omstruktureringer, men danske moderselskaber kan med fordel bruge corona vejledningen som værktøj hertil, da corona vejledningen grundigt behandler armslængdeprincippet, hvilket er kernen i hele TPG 2017. Danske moderselskaber skal være opmærksom på, at immaterielle aktiver kan være påvirket af COVID-19 pandemien, hvorfor værdiansættelsen kan falde eller stige som følge af et ændret indtjeningspotentiale. Endvidere kan det være fordelagtigt for danske moderselskaber at foretage koncerninterne omstruktureringer under COVID-19 pandemien, da koncernselskabets aktiviteter er pauseret under COVID-19 nedlukningerne, hvorfor koncernselskabets pengestrøm ikke vil forstyrres yderligere, end hvad COVID-19 pandemien allerede har forårsaget.

I kandidatspecialets kapitel 5 er der opstillet en egenudviklet case omkring den danske koncern YarnStash (på dansk GarnLageret). Den egenudviklet case anvender og implementerer den teoretiske viden fra kandidatspecialets kapitel 2-4, hvorfor den egenudviklet case illustrerer, hvordan en dansk koncern er blevet påvirket af COVID-19, samt hvordan danske moderselskaber skal anvende TPG 2017 kapitel 1, 6 og 9 i 2021. YarnStash koncernen er centraliseret, hvor principalen er YarnStash A/S, som er central beslutningstager med tre low-risk datterselskaber, Gotland Får AB, Strikkedesign Oyj og YarnStash salg GmbH. Risikoanalysen for YarnStash koncernen viser, at hvert low-risk koncernselskab varetager rutinefunktioner med begrænset risici, hvorfor YarnStash salg GmbH skal aflønnes efter TNMM EBIT, og Gotland Får AB skal aflønnes efter TNMM net cost plus. YarnStash koncernen foretager d. 1. januar 2021 en koncernintern omstrukturering, hvor FAR fra Strikkedesign Oyj re-allokeres over til principalen samtidig med, at al aktivitet i low-risk F&U selskabet Strikkedesign Oyj ophører. Strikkedesign Oyj skal kompenseres for den koncerninterne omstrukturering, hvorfor low-risk koncernselskabet skal værdiansættes svarende til, hvad uafhængige parter vil betale for Strikkedesign Oyj. Værdiansættelsen er påvirket af COVID-19 pandemien, da YarnStash koncernens omsætning er steget med 25% under 2020 og 2021, hvorefter der forventes en reduceret vækst. Det forventes, at væksten for Strikkedesign Oyj ligeledes er på 25% i 2021, og derefter forventes en reduceret vækst, hvorfor Strikkedesign Oyjs compensation for den interne omstrukturering ligeledes skal stige for at være i overensstemmelse med armslængdeprincippet. I 2021 har koncernen ekstraordinære omkostninger forbundet med COVID-19 pandemien, hvor den danske principal kan forvente at skulle bære disse, da YarnStash A/S har alle koncernens væsentligste funktioner, aktiver og risici samt kontrol over DEMPE.

Det konkluderes, at danske moderselskaber i 2021 står over for en række udfordringer ved anvendelse af TPG 2017 kapitel 1, 6 og 9, men med OECD's corona vejledning kan disse udfordringer afhjælpes i tilstrækkelig grad.

Perspektivering

I gennem dette kandidatspeciale er det blevet påvist, at COVID-19 pandemien kan forårsage ændringer i danske moderselskabers økonomiske omstændigheder. Ligeledes har mange danske moderselskaber reageret på COVID-19 pandemien ved at ændre koncernernes forretningsstrategi. Derfor er det uklart for danske moderselskaber, hvorledes COVID-19 pandemien har påvirket deres koncerninterne transaktioner, samt hvordan de kan identificere sammenlignelige referencetransaktioner i 2021. OECD's corona vejledning afhjælper mange af de praktiske udfordringer, danske moderselskaber kan stå over for ved korrekt prisfastsættelse af koncerninterne aftaler, men vejledningen beskæftiger sig alene med sammenlignelighedsanalysen, tab og allokering af COVID-19 specifikke omkostninger, hjælpepakker og advance pricing agreements (APA). I dette kandidatspeciale er det dog fastslået, at COVID-19 pandemien har forårsaget praktiske udfordringer ved værdiansættelsen af immaterielle aktiver i danske koncerner, hvorfor det findes relevant at perspektivere til, hvordan COVID-19 har forandret immaterielle aktivers rolle i danske koncernselskaber – herunder om immaterielle aktiver bør værdiansættes højere i fremtiden, samt hvorvidt der er et større behov for APA'er i relation til immaterielle aktiver under COVID-19 pandemien.

COVID-19 pandemien har forårsaget, at flere danskere arbejder hjemme fra end nogensinde før. Danske moderselskabers attitude til hjemmearbejde er samtidig blevet ændret, da det er erfaret, at medarbejdere fortsat får udført deres arbejde og trives mere ved hjemmearbejde. Endvidere kan bestemte aktiver sparres væk – herunder fysiske arbejdspladser og kontorinventar. Immaterielle aktivers rolle i danske moderselskaber kan derfor være ændret, da de vil udgøre en større andel af en koncerns samlede aktivitet. Ydermere kan COVID-19 pandemien betyde, at immaterielle aktiver bliver mere essentiel for en koncerns værdiskabende aktiviteter. Blandt andet fordi at immaterielle aktiver er mere fleksible og resistente imod eksterne forhold, hvorfor det er mere sikkert at investere i immaterielle aktiver. Eksempelvis kræves få ressourcer til vedligeholdelse og opdatering af en online salgshjemmeside. Ydermere kan en online salgshjemmeside være tilgængelig for kunder 24 timer i døgnet og samtidig være uberørt af eksempelvis naturkatastrofer og slitage. Modsætningsvist vil en fysisk butik typisk have begrænsede åbningstider og kræve en stor mængde personale,

kapital og vedligeholdelse til at operere. Det fremkommer derfor sandsynligt, at immaterielle aktiver i årene efter COVID-19 pandemien vil få en større rolle i danske koncerners værdiskabende aktiviteter.

Det er usikkert, hvor mange indkomstjusteringer de danske skattemyndigheder vil foretage for indkomstår 2020, men det må forventes at være øget sammenlignet med forrige indkomstår som følge af, at COVID-19 pandemien har medført uklarheder omkring, hvordan immaterielle aktiver skal værdiansættes. Eksempelvis da udnyttelse potentialet af et immaterielt aktiv kan være påvirket under COVID-19 pandemien samtidig med, at corona vejledningen ikke behandler immaterielle aktiver direkte. OECD kan reducere uklarhederne omkring TP behandlingen af immaterielle aktiver ved at udgive en ny TPG vejledning eller udvide den eksisterende corona vejledning til at dække over immaterielle aktiver. I mellemtiden kan danske moderselskaber anmode om en APA, hvilket de danske skattemyndigheder har hjemmel til igennem Danmarks DBO'er.

En APA er en forhåndsaftale mellem to eller flere landes kompetente skattemyndigheder, der fastlægger kriterier og principper for interne afregningspriser for en konkret virksomheds koncerninterne transaktioner i de pågældende lande – APA'er er nærmere beskrevet i TPG 2017 kapitel 5 samt corona vejledningens kapitel 4. Fordelene for danske moderselskaber, der indgår i en APA, er, at der undgås dobbeltbeskatning og langvarige samt omfattende kontroller fra skattemyndigheder, der potentielt resulterer i indkomstjusteringer. Ydermere opnår danske moderselskaber ved en APA sikkerhed i, at skattemyndighederne anerkender dets fremtidige koncerninterne aftaler – typisk for en periode på fem år, hvorefter der er mulighed for genforhandling af APA'en. Danske moderselskaber skal dog samtidig være opmærksom på ulemperne ved APA'er herunder, at indgåelse af en APA er en langvarig proces, der kræver, at nationale skattemyndigheder skal nå enighed om APA'ens vilkår. Ydermere forårsager APA'er infleksibilitet for en koncern, da afgørende forudsætninger løbende skal være opfyldt som betingelse af indgåelse af en APA.

Danske koncerner vil derfor kunne anmode om en APA, hvor to skattemyndigheder aftaler, hvilke vilkår og priser de vil anerkende for en koncerns interne transaktioner vedrørende immaterielle aktiver. Med forudsætning om, at skattemyndighederne når enighed om APA'en, og dens afgørende forudsætninger opfyldes, vil et dansk moderselskab kunne undgå indkomstjusteringen som følge af uklarheder ved anvendelsen af TPG kapitel 6.

Litteraturliste

Artikler

Dorte Ipsen Boddum. "Stor erhvervsudlejer udskyder huslejebetalinger". da. I: *FINANS* (mar. 2020).

URL: <https://finans.dk/erhverv/ECE12016086/stor-erhvervsudlejer-udskyder-huslejebetalinger/> (bes. 11.04.2021).

Fran Howarth. "Shrinking Market Size: How to Keep Your Business Running". I: (sep. 2018). URL:

<https://www.adp.com/spark/articles/2018/09/shrinking-market-size-how-to-keep-your-business-running.aspx> (bes. 11.04.2021).

NPR. "Boeing And Airbus Halt Production; Future Of Airplane Manufacturing Uncertain". en. I:

NPR.org (apr. 2020). URL: <https://www.npr.org/sections/coronavirus-live-updates/2020/04/06/828462989/boeing-and-airbus-halt-production-future-of-airplane-manufacturing-uncertain> (bes. 22.04.2021).

BBC. "Covid-19: Italy returns to strict lockdown for Easter". en-GB. I: *BBC News* (apr. 2021). URL:

<https://www.bbc.com/news/world-europe-56621342> (bes. 29.04.2021).

Emil Eller og Anders Byskov Svendsen. "Ny aftale om genåbning: Danmark skal være næsten åbent,

når alle over 50 år har fået tilbudt vaccine". da. I: *DR* (mar. 2021). Section: nyheder:politik. URL: <https://www.dr.dk/nyheder/politik/ny-aftale-om-genaabning-danmark-skal-vaere-naesten-aabent-naar-alle-over-50-aar-har> (bes. 29.04.2021).

Marie Duedahl. "Hun var næsten færdiguddannet læge, men skiftede spor. Nu sælger hun til hele

verden". I: (dec. 2020). URL: <https://jyllands-posten.dk/jpaarhus/aarhus/ECE12645240/hun-har-strikket-opskriften-paa-succes/> (bes. 11.05.2021).

Sofus Sten Hansen. "Mette lever af strikkeopskrifter på seks forskellige sprog". da. I: (jan. 2019).

Section: Livsstil. URL: <https://www.tv2ostjylland.dk/aarhus/mette-lever-af-strikkeopskrifter-pa-seks-forskellige-sprog> (bes. 11.05.2021).

Kasper Hovmand. "Krisen har ikke ramt Karen: Hun sælger masser af garn". da. I: *TV2 ØSTJYLLAND* (jan. 2021). Section: Erhverv. URL: <https://www.tv2ostjylland.dk/tv-midtvest/krisen-har-ikke-ramt-karen-hun-saelger-masser-af-garn> (bes. 11.05.2021).

OECD

OECD. *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*. en. Series: OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). Dec. 2020. DOI: 10.1787/731a59b0-en. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic_731a59b0-en (bes. 28.01.2021).

– OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. en. OECD, jul. 2017. ISBN: 978-92-64-26273-7 978-92-64-26512-7. DOI: 10.1787/tpg-2017-en. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en (bes. 21.01.2021).

Hjemmesider

Skatteministeriet og Morten Bødskov. *TP forhøjelser 2010-2019*. Nov. 2020. URL: <https://www.ft.dk/samling/20191/almdel/sau/spm/781/svar/1716717/2286004/index.htm> (bes. 05.02.2021).

Statens Serum Institut. *Første dansker testet positiv for COVID-19*. da. Feb. 2020. URL: https://www.ssi.dk/aktuelt/nyheder/2020/02_27_foerste-tilfaelde-af-ny-coronavirus-i-dk (bes. 08.03.2021).

Regeringen. *Pressemøde 11. marts i Spejlsalen*. da. Mar. 2020. URL: <https://www.regeringen.dk/nyheder/2020/pressemoede-11-marts-i-spejlsalen/> (bes. 11.03.2021).

LEGO A/S. *LEGO Koncernen leverede stærk vækst i 2020*. da. Mar. 2021. URL: <https://www.lego.com/da-dk/aboutus/news/2021/march/2020-annual-results/> (bes. 22.03.2021).

Erhvervsstyrelsen. *Forretninger, der skal holde lukket*. URL: https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/temaer/coronavirus_og_din_virksomhed/ydelser/krav-og-anbefalinger-til-udvalgswarebutikker/98da4241-d47b-4eaf-a888-122db01e0859/ (bes. 22.03.2021).

Virk. *Lønkompensation*. URL: https://virk.dk/myndigheder/stat/ERST/selvbetjening/Midlertidig_loenkompensation_som_foelge_af_coronavirus__covid-19/ (bes. 23.03.2021).

Skatteministeriet. *Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020*. da. Apr. 2021. URL: <https://www.skm.dk/aktuelt/presse-nyheder/pressemeddelelser/skatteminister-klar-til-at-forlaenge-virksomheders-oplysningsfrister-for-indkomstaaret-2020/> (bes. 16.05.2021).

Statsministeriet. *Pressemøde 11. marts i Spejlsalen*. da. Mar. 2020. URL: <https://www.regeringen.dk/nyheder/2020/pressemoeede-11-marts-i-spejlsalen/> (bes. 13.04.2021).

Udenrigsministeriet. *Rejsevejledninger*. Mar. 2021. URL: <https://um.dk/da/rejse-og-ophold/rejse-til-udlandet/rejsevejledninger/> (bes. 13.04.2021).

UN's air transportation agency. *Air travel down 60 per cent, as airline industry losses top \$370 billion: ICAO*. en. Jan. 2021. URL: <https://news.un.org/en/story/2021/01/1082302> (bes. 11.04.2021).

Airbus Operations GmbH. *3D printet fly patent*. Maj 2016. URL: <http://appft.uspto.gov/netacgi/nph-Parser?Sect1=PT01&Sect2=HITOFF&d=PG01&p=1&u=%2Fnetacgi%2FPT01%2Fsrchnum.html&r=1&f=G&l=50&s1=%2220160136891%22.PG.NR.&OS=DN/20160136891&RS=DN/20160136891> (bes. 22.04.2021).

David Curry. *Microsoft Teams Revenue and Usage Statistics (2021)*. en. Aug. 2020. URL: <https://www.businessofapps.com/data/microsoft-teams-statistics/> (bes. 18.05.2021).

Union, European. *Statistics | Eurostat*. Feb. 2021. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/apri_lprc/default/table?lang=en (bes. 11.05.2021).

Michel Mehlby Holst Kristensen. *gotlandsk pelsfår*. da. Jan. 2009. URL: https://denstoredanske.lex.dk/gotlandsk_pelsf%C3%A5r (bes. 11.05.2021).

Garnværkstedet. *Gotlandsk pelsuld, Filcolana*. da. URL: <https://garnvaerkstedet.dk/gotlandsk-pelsuld-filcolana> (bes. 11.05.2021).

Yarno. *Hvad er specielt ved Mohair garn - Hvorfor Mohair garn*. da-DK. Nov. 2020. URL: <https://www.yarno.dk/mohair-garn-info/> (bes. 11.05.2021).

PashminaWear. *Silke og dens oprindelse. Hvordan producerer man ægte silke?* da. URL: <https://www.pashminawear.dk/content/9-silke> (bes. 11.05.2021).

PetiteKnit. *Opdateringer*. URL: <https://www.petiteknit.com/pages/opdateringer-rettelser> (bes. 11.05.2021).

– *About PetiteKnit*. URL: <https://www.petiteknit.com/pages/about-us> (bes. 11.05.2021).

Eco Branding. *GOTS Certificering*. URL: <https://www.eco-branding.dk/miljoemaerkning/gots.aspx> (bes. 11.05.2021).

Den Juridiske Vejledning

Skatteforvaltningen. *C.D.11.7.1.3 Den skattemæssige behandling af en omstrukturering*. da. Jan. 2021. URL: <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232580> (bes. 20.04.2021).

Styresignaler

Skat.dk: *Styresignal - COVID-19 - præcisering af praksis vedr. fast driftssted, ledelsens sæde, fysiske personers skattemæssige hjemsted og beskatning af lønindkomst for fysiske personer, der arbejder i flere lande*. da. Jul. 2020. URL: <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2296858> (bes. 06.05.2021).

Finansielle rapporter

PWC. *COVID-19: Økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv*. Tekn. rap. Maj 2020. URL: <https://www.pwc.dk/da/publikationer/2020/covid-19-okonomiske-konsekvenser-dansk-erhvervsliv.pdf> (bes. 21.03.2021).

KPMG. *Annual Report 2020*. Jan. 2021, s. 46. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/dk/pdf/dk-2021/02/KPMG_Annual_%20Report_%202020_web.pdf (bes. 16.02.2021).

Matas A/S. *Delårsrapport – 9M 2020/21*. Feb. 2021, s. 24. URL: https://s23.q4cdn.com/244975451/files/doc_financials/2020/q3/11-Matas-9M-2020_21-DK.pdf (bes. 22.03.2021).

SAS AB. *SAS INTERIM REPORT NOVEMBER 2020–JANUARY 2021*. en. Feb. 2021, s. 25. URL: <https://www.sasgroup.net/files/Main/290/3294951/release.pdf> (bes. 22.03.2021).

– *SAS Annual Report 2009*. Mar. 2010.

– *SAS ANNUAL AND SUSTAINABILITY REPORT FISCAL YEAR 2020*. en. Jan. 2021. (Bes. 06.04.2021).

Figurer

1.1	Kandidatspecialets struktur	9
2.1	Tab af egenkapital efter branche i de første fire måneder af COVID-19 pandemien i 2020	11
3.1	Sammenlignelighedsfaktorerne med påvirkninger af COVID-19 pandemien	20
3.2	6-trins risikoanalyse for et koncernselskabs funktioner og aktiver	24
3.3	COVID-19 pandemiens påvirkning på forskellige risikotyper	25
3.4	indtjeningsinterval 2017-2019	31
3.5	Estimeret indtjeningsinterval for år under COVID-19 pandemien	32
3.6	Central beslutningstager	35
3.7	FAR profiler i normale indkomstsår	36
3.8	FAR profiler i koncernselskaber negativt påvirket af COVID-19 pandemien	37
4.1	Eksempel på omstrukturering med skævvridning i købesummen og den efterfølgende aflønning	47
4.2	DEMPE-funktioner	49
5.1	YarnStash koncernstruktur	53
5.2	Den historiske udvikling af YarnStash koncernen	56
5.3	Resultatopgørelse for YarnStash koncernen	58
5.4	YarnStash koncernens forretningsstrategi	60
5.5	Mettos forretningsstrategi	61
5.6	YarnStash koncernens FAR-kurve efter omstruktureringen. YarnStash koncernens forventede fordeling af resultat i 2021 mellem det tyske low-risk salgsselskab YarnStash salg GmbH, den svenske low-risk producent Gotland Får AB og den danske principal YarnStash A/S	72

Tabeller

1.1	TP indkomstjusteringer 2010-2019	5
3.1	Skema over referencetransaktioner 2017-2019	31
4.1	Eksempel på værdiansættelse før COVID-19 pandemien	44
4.2	Eksempel på værdiansættelse under COVID-19 pandemien	45
5.1	Skema over referencetransaktioner 2017-2019 for YarnStash salg GmbH	68
5.2	Skema over referencetransaktioner 2017-2019 for Gotland Får AB	70
5.3	Skema over referencetransaktioner 2017-2019 for Strikkedesign Oyj	71
5.4	Værdiansættelse af Strikkedesign Oyj	73