



Kandidatspeciale

Transfer Pricing

Cand.merc.jur - Aalborg Universitet

Særlige TP udfordringer som COVID-19 har medført, når danske moderselskaber skal anvende armslængdeprincippet, immaterielle aktiver og foretage interne omstruktureringer.

19. maj 2021

Signe Rysholt Frydkjær Kragh Svendsen, 20164331

Amanda Victoria Lindholt Coenen, 20164696

Vejleder - Erik Andresen

Abstract

This master thesis is a study of the special transfer pricing (TP) challenges related to COVID-19, when Danish parent companies are to use the arm's length principle, transfer intangibles during a business restructuration in 2020-21. It also examines the impact of the multinational enterprises (MNEs), tax administrations and external consultants on the special TP related issues in 2020-21. Additionally, this study will evaluate whether the OECD's *Guidance on the Transfer Pricing implications of the COVID-19 pandemic* of the 18th of December 2020 offer sufficient guidance for Danish parent companies with TP challenges during COVID-19.

The increased global development means that an increasing number of Danish parent companies see opportunities in establishing subsidiaries abroad. The growth of these MNEs in conjunction with technological development creates a complex taxation issue for both the tax authorities and for the MNEs themselves. COVID-19 came unexpectedly, and the pandemic has led to losses in several industries. The unprecedented change in the economic environment creates unique challenges for performing comparability analysis. The pandemic has a special impact on the pricing of some transactions, between independent enterprises, which may reduce the extent to which it is possible to rely on historical data.

The main conclusion is that the TPG 2017 chapter I provide adequate guidance in relation to the five comparability factors. The COVID-19 guidance provides sufficient instructions on the collection and processing of market data when performing a comparability analysis during the pandemic. The COVID-19 guidelines accepts that low-risk companies can carry deficits during COVID-19 and provides the MNEs with sufficient guidance on the processing and allocation of government assistance programs. Accordingly, the COVID-19 guidance should not be extended. TPG 2017 chapter VI and IX provides the MNEs with sufficient guidance upon the ownership of intangible, profit distribution in relation to the DEMPE-functions and -risks and with performing a business restructuring during COVID-19. But the current TPG and the COVID-19 guidance do not provide MNEs with adequate guidelines during the pandemic regarding the valuation of intangible assets and using the DCF pricing model. The last chapter in the master thesis discusses the special TP challenges from the pandemic in a self-constructed fictional case where intangible assets are transferred in a business restructuring on the 1st of March 2020.

Indholdsfortegnelse

Abstract.....	1
Begrebsoversigt	4
1. Indledning	5
1.1. Problemformulering.....	6
1.2. Afgrænsning.....	7
1.3. Metode	8
1.4. Retskilder	9
1.5. Specialets struktur.....	10
2. Danske koncerners påvirkning af COVID-19 og heraf afledte TP udfordringer i 2020-2021	11
2.1. Danske koncerners påvirkning af COVID-19 i 2020 og 2021	11
2.2. Transfer Pricing udfordringer i 2020 og 2021	14
2.3. Samspillet mellem OECD's TPG 2017 og COVID-19 vejledningen.....	15
3. Særlige TP udfordringer ved anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19.....	17
3.1 Koncernselskabers anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19.....	17
3.2. Sammenlignelighedsanalysen påvirkes af COVID-19	18
3.3. OECD's 5 sammenlignelighedsfaktorer og COVID-19 påvirkningen.....	22
3.3.1 COVID-19 kan ændre forudsætningerne i den koncerninterne kontrakt.....	24
3.3.2. Funktions- og risikoanalyse	26
3.3.3. COVID-19 kan ændre efterspørgslen efter produktet eller dets egenskaber	35
3.3.4. COVID-19 påvirkningen af de økonomiske omstændigheder	37
3.3.5. Forretningsmæssige strategier er nødt til at blive tilrettet	37
3.4. Regeringens indflydelse under COVID-19.....	38
3.5. Andre forhold med betydning for fastsættelsen af priser og vilkår	39
3.6. Delkonklusion.....	40
4. Særlige TP udfordringer ved overdragelse af immaterielle aktiver i en intern omstrukturering under COVID-19.....	42
4.1. Immaterielle aktiver samt beskatningshjemmel ved en koncernintern omstrukturering.....	42
4.2. Juridisk og økonomisk ejerskab, samt DEMPE-funktioner og -risici under COVID-19	43
4.2.1. 6-trins risikoanalysen for immaterielle aktiver og COVID-19 påvirkninger.....	45

4.3. Overdragelse af immaterielle aktiver mellem koncernselskaber under COVID-19	47
4.3.1. Overdragelsessituationer	48
4.3.2. Kompensation ved omstruktureringer i 2020-21 med COVID-19 påvirkninger.....	48
4.4. Værdiansættelse af immaterielle aktiver under COVID-19	51
4.4.1. Værdiansættelse baseret på DCF-metoden og COVID-19 påvirkninger heraf	56
4.5. Delkonklusion	57
5. EpiVacc koncernen – egen fremstillet virksomhedscase	59
5.1. Beskrivelse af EpiVacc koncernen og det eksterne salgsselskab	59
5.1.1. Koncernstrukturen og kontraktvilkårene mellem selskaberne før 1. marts 2021	59
5.1.2. Produktets egenskaber og funktionsanalyse.....	60
5.1.3. Økonomiske omstændigheder og forretningsstrategier.....	61
5.2. Udfordringer for EpiVacc koncernen i regnskabsåret 1/3 2020 – 28/2 2021	62
5.3. CovidVacc – Koncernens nye og innovative produkt	62
5.4. 6-trins risikoanalyse af immaterielle aktiver før 1. marts 2021	64
5.5. Salg af HepaVacc og CovidVacc i regnskabsår 2020-21	71
5.6. EpiVacc A/S's realistiske alternativer for 2021-22 vurderet primo februar 2021	71
5.7. Koncernintern omstrukturering af EpiVacc koncernen den 1. marts 2021	73
5.7.1. Aflønning af det danske selskab	75
5.7.2. Værdiansættelse af de immaterielle aktiver ved overdragelsen	76
5.8. EpiVacc GmbH's forventninger til fremtiden vurderet ultimo februar 2021	77
5.9. Delkonklusion	78
6. Konklusion	80
7. Perspektivering.....	82
8. Litteraturliste.....	84
9. Bilag.....	90
Bilag 1 – Skærmpoint af antal anslag.....	90
Bilag 2 – Figuroversigt	90

Begrebsoversigt

AL	Afskrivningslovens § 40
APA	Advanced Pricing Agreement
B.1.1.7	Muteret variant af COVID-19 fra England
B2B	Business to Business
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
Cluster 5	Muteret variant af COVID-19 fra Mink
COVID-19	Coronavirus
COVID-19 vejledningen	Guidance on the TP implications of the COVID-19 pandemic
DBO	Dobbeltbeskatningsoverenskomst
DCF	Discounted cash flow
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
EBIT	Driftsresultat, resultat før renter og skat
EBITDA	Driftsresultat, resultat før afskrivninger, renter og skat
FAR	Funktioner, aktiver og risici
FY	Fiscal year (regnskabsår)
Hepatitis	Infektion af leveren, der skyldes smitte med hepatitis A B og C virus og forårsager leverbetændelse.
IP	Intellectual Property (immaterielle aktiver)
LL	Ligningslovens § 2
MNE	Multinational enterprises (multinationale selskaber)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PPE	Personal Protective Equipment (værnemidler)
SL	Statsskattelovens §§ 4-6
TNNM	Transactional Net Margin Method
TP	Transfer pricing
TPG 2017	OECD's Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017

1. Indledning

Den øgede globale udvikling betyder at flere danske koncerner ser muligheder i at etablere datterselskaber i udlandet. Det kan være for at opnå produktionsbesparelser i form af *location savings*, men også for at optimere koncernens samlede indtægter gennem skatteplanlægning med udnyttelse af skattemæssige fordele i udlandet. Væksten af disse multinationale selskaber i sammenhold med den teknologiske udvikling skaber et komplekst beskatningsspørgsmål for både skattemyndighederne og i særdeleshed for koncernerne selv. Denne vækst hos de multinationale koncerner medfører derfor en øget international skattekontrol. OECD har i den forbindelse udarbejdet Transfer Pricing Guidelines, som har til formål at vejlede skattemyndigheder og koncerner i at prisfastsætte, når selskaber i den samme multinationale koncern handler med hinanden.

COVID-19 kom uventet og bekæmpelsen af smitten har medført tab i flere brancher. COVID-19 og dens efterfølgende mutationer, den engelske B.1.1.7 og Cluster 5 fra Mink, har resulteret i national nedlukning samt lokale nedlukninger i Danmark. Siden april 2021 har regeringen genåbnet dele af erhvervslivet og hævet forsamlingsforbuddet fra 5 personer til 10 personer indendørs.¹

En pandemi som COVID-19 kan have store økonomiske konsekvenser for de multinationale koncerner, eftersom restriktioner som nedlukninger og begrænset grænseaktivitet enten kan stoppe produktionen eller nødsage selskabet til at lukke grundet fald i efterspørgslen. OECD har den 18. december 2020 udarbejdet en særlig supplerende guideline, der skal hjælpe koncerner med de TP spørgsmål, der kan opstå eller forværres i forbindelse med COVID-19 og som har til formål at støtte koncerner i at prisfastsætte på armslængdevilkår relateret til pandemien. COVID-19 skaber TP udfordringer som, hvordan koncernernes resultatfordeling i 2021 skal se ud, herunder kompensation gennem Corona-hjælpepakker, hvorledes low-risk selskaberne kan acceptere et underskud i 2021 og hvilket selskab, der bærer de ekstraordinære COVID-19 omkostninger, der eksempelvis er forbundet med mundbind, håndsprit og omrokering af kontorer for at overholde afstandskravene mv. Endvidere påvirker COVID-19 værdiansættelsen af koncernernes immaterielle aktiver, idet deres værdi enten kan være positivt eller negativt berørt af pandemien.

¹ Justitsministeriet (15. april 2021), *Aftale om udmøntning af genåbning pr. 21. april 2021*

1.1. Problemformulering

Armslængdeprincippet kræver at koncernen har en resultatfordeling, som afspejler tilsvarende forhold hos uafhængige selskaber. Det har derfor stor betydning, at koncernen kender og kan anvende OECD's TP vejledning. Ligesom koncernen skal vide i hvilket omfang de har været påvirket af omstændighederne under COVID-19. Det kræver et kendskab til de særlige TP udfordringer, som koncernen kan have i 2020 og 2021.

Specialet undersøger de særlige TP udfordringer, som danske moderselskaber har i 2020 og 2021, hvor koncernen har været påvirket af COVID-19. Herefter om samspillet mellem OECD's TP Guidelines 2017 og OECD's *Guidance on the Transfer Pricing implications of the COVID-19 pandemic* (COVID-19 vejledningen) vejleder de danske moderselskaber tilstrækkelig om armslængdeprincippet ved overdragelse af immaterielle aktiver i en intern omstrukturering under COVID-19. Dette leder frem til følgende problemstilling:

Hvilke særlige TP udfordringer har COVID-19 medført, når danske moderselskaber skal anvende armslængdeprincippet, immaterielle aktiver og foretage interne omstruktureringer?

Problemformuleringen behandles i følgende underspørgsmål:

1. Hvordan har COVID-19 påvirket de danske koncerner, og hvilke særlige TP udfordringer har det givet dem i 2020-21?
2. Hvilke særlige TP udfordringer har et dansk moderselskab ved anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19, og giver kapitel I i TPG 2017 og COVID-19 vejledningen tilstrækkelig støtte?
3. Hvilke særlige TP udfordringer er der ved en intern omstrukturering af immaterielle aktiver under COVID-19, og giver kapitel VI og IX i TPG 2017 samt COVID-19 vejledningen tilstrækkelig støtte?
4. For at belyse de praktiske forhold anvendes viden i en egen fremstillet virksomhedscase, hvor immaterielle aktiver overdrages i en omstrukturering under COVID-19

1.2. Afgrænsning

Specialet er afgrænset for at få en dybdegående undersøgelse og analyse af problemformuleringen samt underspørgsmålene. Specialet fokuserer således på behandlingen af de særlige TP forhold i relation til COVID-19. Der afgrænses fra selskabsskat, moms, told og afgifter.

Det antages at læseren har grundlæggende kendskab til transfer pricing. Yderligere antages det, at læseren har viden om COVID-19 situationen i Danmark og EU. Dette gøres for at fokusere på udfordringer i TP i 2020 og 2021, samt illustrere de danske moderselskabers TP påvirkninger under COVID-19 pandemien. Specialet vil fokusere på kapitel I om armslængdeprincippet i afsnit D., kapitel VI om immaterielle aktiver og kapitel IX om interne omstruktureringer. TPG kapitel II om TP metoder antages derfor kendt af læseren, når de anvendes i specialet. Virksomhedscasen er opdigtet af specialets forfattere, og dens formål er at illustrere, hvordan de analyserede teoretiske kapitler anvendes i praksis.

OECD har den 18. december 2020 offentliggjort en særlig COVID-19 vejledning til skattemyndighederne og koncernerne omhandlende TP forhold ved COVID-19. Specialet fokuserer på COVID-19 vejledningens hovedområder om sammenlignelighedsanalyse samt tab og fordeling af COVID-19 omkostninger. I mindre omfang behandles TP forhold ved offentlige hjælpepakker, som justeres løbende for at afspejle den aktuelle pandemisituation. I perspektiveringen vil påvirkningen af forhåndsaftaler (APA'er) blive behandlet.

Specialet inddrager artikler, selskabers ledelsesberetninger og resultatforventninger, samt hvilke tiltag og rådgivningsbeslutninger større konsulentvirksomheder har givet selskaber under COVID-19. Det har ændret koncernens aktiviteter og resultater og belyses via årsrapporter for 2020, der har regnskabsperioden 1/1-31/12 2020.

Specialet behandler de mest forekomne selskabsformer, hvilket er kapitalselskaber som A/S og ApS. Andre selskabsformer, faste driftssteder og fysiske personer vil ikke blive behandlet i specialet. Den egen fremstillede virksomhedscase består af et dansk moderselskab med dets 100% ejede datterselskab i EU. Specialet skal afleveres den 19. maj 2021, og for at færdiggøre det, stopper indsamlingen af materiale til specialet den 1. maj 2021.

1.3. Metode

Formålet med metodeafsnittet er at præsentere de metodiske overvejelser for dette speciale. Det er skrevet i retsdogmatisk metode. Denne metode beskæftiger sig udelukkende med at beskrive, systematisere og analysere samtidens gældende ret, de lege lata.² Specialet har et særligt fokus på COVID-19 udfordringerne ved TP, og der er på det grundlag ikke henvist til tidligere udgaver af lovtekster, vejledninger, direktiver m.fl. i specialet, da disse ikke har relevans for samtidens analyse og bearbejdelse af pandemiens udfordringer. Den retsdogmatiske metode er anvendt, da det er formålet med specialet at undersøge de særlige TP udfordringer, som danske moderselskaber har i 2020 og 2021, hvor koncernen har været påvirket af COVID-19.

Den retsdogmatiske metode er deskriptiv, hvilket ses specialets struktur. De første kapitler beskriver først TPG 2017 kapitel I, VI og IX, COVID-19 vejledningen og forholdet til COVID-19. I samme kapitler analyseres de særlige TP udfordringer danske koncerner er påvirket af under COVID-19 i 2020-21, herunder hvorledes COVID-19 vejledningen giver koncernerne tilstrækkelig støtte. Til at systematisere de beskrivende og analyserende kapitler i specialet, er der anvendt egen tilvirket figurer, herunder er der i afsnit 1.5 en figur, der illustrerer specialets struktur. Til sidst anvendes den oparbejdede viden i en egen fremstillet case. Retsdogmatikken udgør den røde tråd i specialet.

Den retsdogmatiske metode har alene til formål at forske i et givent fagområde fremfor at frembringe konkrete løsninger. Derfor fremgår der ingen fyldestgørende konkrete løsninger på, hvorvidt COVID-19 vejledningen giver tilstrækkelig støtte men retspolitiske forslag vil i et begrænset omfang blive medtaget. Eftersom metoden er deskriptiv, kan det således medføre en vis usikkerhed og begrænsninger i sproglige misforståelser, idet TPG 2017, COVID-19 vejledningen og flere artikler fra konsulentvirksomheder er skrevet på engelsk. Dette indvirker i, at der er øget risiko for, at de 139 OECD medlemslande kan have implementeret vejledningerne forskelligt, da landene har forskellige sproglige forståelser.³ Desuden er specialet udarbejdet på dansk, hvilket skaber en sproglig barriere, da det har skabt udfordringer ved oversættelse af det faglige stof til specialet. De sproglige usikkerheder og overvejelser i forbindelse med retskilder beskrives nærmere i næste afsnit.

² Munk-Hansen (2014), *Retsdogmatikkens opgaver*, s. 190

³ Munk-Hansen (2014), *Retsvidenskab*, s. 86-100 og 105-107

1.4. Retskilder

Specialet vil i henhold til den retsdogmatiske metode beskrive, systematisere og analysere gældende ret. Armslængdeprincippet følger af OECD's modeloverenskomst art. 9 og i dansk ret af LL § 2, hvorfor disse er inddraget i specialet. Andre retskilder, der er anvendt i specialet, er TPG 2017, COVID-19 vejledningen og den juridiske vejledning, som er udarbejdet af Skattemyndigheden. TPG 2017 har til formål at vejlede skattemyndigheder og koncerner ved TP problematikker, mens COVID-19 vejledningen skal ses i tillæg som en ekstra vejledning ved de nye TP udfordringer afledt af konsekvenserne ved COVID-19. Disse vejledninger tillægges høj retskildeværdi. Den juridiske vejledning giver udtryk for Skattemyndighedens opfattelse af gældende praksis og har cirkulære status. Skattemyndigheden er opdelt i en række styrelser, hvorfor vejledningen er opdelt i områder for hver styrelse, hvor hver styrelse er ansvarlig for sit eget afsnit.

Specialet har fokus på transfer pricing, som findes i afsnit C.D.11 i version 3.6 - 29.01.2021. Afsnittet er omfattet af Skattemyndighedens område. Den juridiske vejledning er udelukkende bindende for Skattemyndighedens medarbejdere, medmindre vejledningens indhold er klart i overensstemmelse med højere rangerende retskilder, såsom EU-forordninger, lovgivning, bekendtgørelser, cirkulærer, domspraksis, Landsskatterettens og Skatterådets praksis.

I specialet anvendes også sekundære kilder, herunder artikler, som beskriver COVID-19 situationen. Disse sekundære kilder er anvendt med en kildekritisk tilgang, da forfatteren/erne kan have en subjektiv mening.

Til at belyse de særlige TP udfordringer anvendes selskabers årsrapporter for at få deres indblik i, hvornår de anskuer at COVID-19 restriktionerne lempes, og hvornår de forventer en normaliseret hverdag igen. Derudover anvendes i højere grad, hvad konsulentvirksomheder ser som særlige TP udfordringer under COVID-19. Konsulentvirksomheder anses for at have en tilstrækkelig kildekritisk værdi, da de har en høj faglig viden inden for TP og da det ofte er her koncernselskaberne henvender sig i forbindelse med TP udfordringer. Rapporter, artikler samt tips/rådgivning fra konsulentvirksomheder anses dermed som pålidelige og valide kilder.

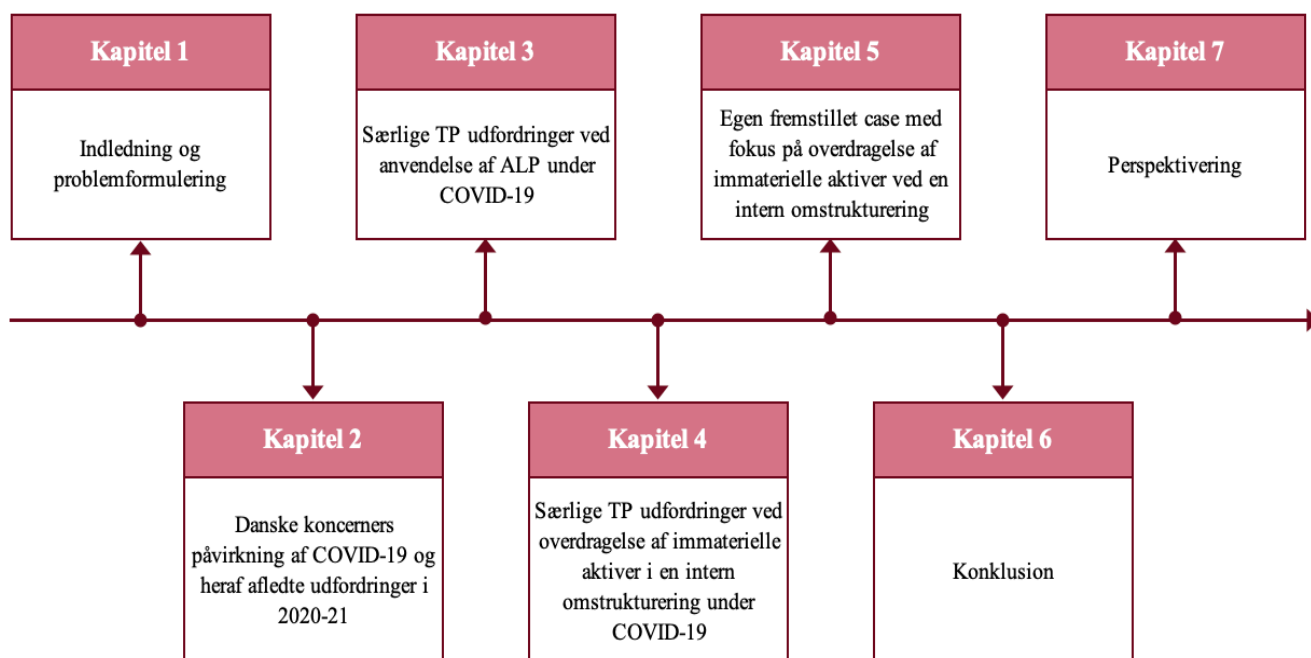
1.5. Specialets struktur

Formålet med afsnittet er at give et samlet overblik over specialets struktur.

Specialet er inddelt i syv overordnede kapitler, hvor det første kapitel er indledende efterfulgt af problemformuleringen med underspørgsmål samt en afgrænsning. Det efterfølgende kapitel 2, omhandler danske koncerners påvirkning af COVID-19 og heraf afledte TP udfordringer i 2020-21. For at søge problemformuleringen og de tilhørende underspørgsmål besvaret indeholder kapitel 3 og 4 en teoretisk og analyserende tilgang med fokus på, hvilke særlige TP udfordringer, der er ved anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19, samt hvordan koncernen skal behandle immaterielle aktiver herunder overdragelse gennem en koncernintern omstrukturering. Kapitel 5 omhandler en egen fremstillet virksomhedscase med fokus på overdragelse af immaterielle aktiver ved en intern omstrukturering.

Som kort opsummering indeholder kapitel 3, 4 og 5 alle en delkonklusion. Specialets kapitler afrundes i konklusionen i kapitel 6 og afsluttes med en perspektivering i kapitel 7.

Figur 1 - Illustration af strukturen i specialet



Kilde: Egen udarbejdelse

2. Danske koncerners påvirkning af COVID-19 og heraf afledte TP udfordringer i 2020-2021

Kapitlet har til formål at undersøge danske koncerners påvirkning af COVID-19, samt hvilke særlige TP udfordringer det har givet dem i 2020-21. Dette gøres ved at inddrage artikler, selskabers ledelsesberetninger og konsulentvirksomheders vurdering af, hvordan selskaber vil klare sig det kommende år. Kapitlet afsluttes med OECD's tanker om samspillet mellem TPG 2017 og COVID-19 vejledningen, når koncernen skal foretage prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner.

2.1. Danske koncerners påvirkning af COVID-19 i 2020 og 2021

COVID-19 kom uventet og bekæmpelsen af virussen har påvirket de danske koncerner. I foråret 2020 valgte den danske regering, ud fra et forsigtighedsprincip, at indføre en lockdown af Danmark, hvor danskerne i videst mulige omfang skulle arbejde/studere hjemme og undgå al unødvendig aktivitet udenfor hjemmet. Nedlukningen indebar også en nedlukning af den danske grænse. De lukkede grænser har bremset aktiviteten i flere brancher, og har givet enorme tab for erhvervslivets eksport. Ifølge Allan Sørensen, cheføkonom i Dansk Industri, forventes eksporten først at være normal igen i 2022.⁴

Nedlukningen har medført særlige udfordringer for nogle brancher, mens andre har klaret sig betydeligt bedre. Axcelfuture (Erhvervslivets Tænketaank) har i maj 2020 udarbejdet en rapport i samarbejde med PwC om COVID-19's økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv. Rapporten er baseret på årsregnskaber for cirka 35.000 danske virksomheder og vurderer at de danske virksomheder vil lide et EBITDA tab i omegnen af 119 mia. kr. i de første fire måneder af COVID-19 krisen. Hotel- og restaurationsbranchen er hårdest ramt. I hotelbranchen forventes 36% at være udfordret på likviditet efter de fire måneder, mens restaurationsbranchen forventes at tabe på op mod 32% af deres samlede egenkapital. Nedlukningen af det danske samfund har forværret deres forretningsgrundlag. Set i lyset af de to branchers i forvejen lave soliditet, undrer det ikke, at netop de to brancher er hårdest ramt.⁵

Carlsberg har også lidt et omsætningstab som følge af nedlukningen. Carlsberg's overskud faldt med 19,3% fra 2019 til 2020. Det skyldes blandt andet et væsentligt lavere salg af drikkevarer til

⁴ Dansk Industri (8. februar 2021), *Eksporttab på corona runder 110 mia – DI udvider hjælp*

⁵ PwC (maj 2020), *COVID-19: Økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv*

restauranter, barer, koncerter og sportsaktiviteter. Det lykkedes dog Carlsberg at øge e-handlen med ca. 60%, hvor stigningen var størst med salg til Asien.⁶

Den positive udvikling med større omsætning fra e-handel er Carlsberg ikke alene om. Opfordringen til danskerne om at blive hjemme, har medført en større lyst til at læse bøger. Men de fysiske boghandlere og biblioteker var lukket, og det har fået danskerne til at købe bøgerne via internettet. Her er salget steget med 30,8% i november 2020 sammenlignet med november 2019.⁷ Deloitte har udarbejdet en rapport om den stigende e-handel og ændringer i forbrugernes købsadfærd i Danmark. Deloitte anbefaler, at virksomheder bør investere tid og penge i at udvide deres online salgskanaler, da efterspørgslen efter online produkter forventes at fortsætte efter COVID-19. Deloitte's anbefaling sker på baggrund af en undersøgelse fra Forening for Dansk Internethandel.⁸

I de sidste måneder af 2020 nåede COVID-19 smitten nye højder, og regeringen måtte igen indføre skarpe COVID-19 restriktioner. Nedlukningen blev også foretaget af frygt for yderligere spredning af den engelske mutation, B.1.1.7. Regeringen indførte derfor i december 2020 yderligere nationale tiltag, herunder lukning af grænserne. Danmark blev herefter placeret i risikoniveau 5, og alle danskere uden en samfundskritisk arbejdsfunktion blev opfordret til at blive hjemme.⁹

Derudover blev der i februar 2021 indført nye skærpede krav for indrejse til Danmark. Det har fået den betydning, at chauffører fra udlandet, skal fremvise en negativ test før indrejse til Danmark.¹⁰

Danmark og EU-landene er påbegyndt vaccinationer mod smitte af COVID-19, men det går langsomt og EU er langt bagefter lande som UK, USA og Israel. Sundhedsstyrelsen forventer den 1. marts 2021, at alle danskere over 16 år er vaccineret inden udgangen af juni 2021.¹¹ FLSmidth forventer at første halvår af 2021 bliver på samme niveau som andet halvår af 2020, mens forventningerne for sommeren 2021 er opjusteret. Her forventer FLSmidth at samfundet er genåbnet i et sådant omfang,

⁶ Carlsberg (2021), *Carlsberg Group Annual Report 2020*, side 13

⁷ Danmarks Statistik (14. januar 2021), *Salgsboom i online boghandel under COVID-19*

⁸ Deloitte (3. juni 2020), *COVID-19 will permanently change e-commerce in Denmark*

⁹ Sundhedsministeriet (28. januar 2021), *Forlængelse af skærpede tiltag*

¹⁰ Transportministeriet (6. februar 2021), *Godstransport – Nye skærpede krav for indrejse*

¹¹ Sundhedsstyrelsen (8. januar 2021), *Vaccinationskalender*

at de får bedre muligheder for mere kundekontakt og FLSmidth håber at være helt tilbage til normale omstændigheder ved udgangen af 2021.¹²

Pandora forventer ligeledes, at deres fysiske butikker vil være ramt af COVID-19 restriktioner og dermed lukket i den første halvdel af 2021. Herefter forventer koncernen ikke, at der vil være restriktioner med begrænsende indflydelse på deres forretning.¹³

Trods den store usikkerhed om spredning af COVID-19 og eventuelle mulige mutationer har Statsministeren lagt op til debat, hvorvidt og hvornår landet skal genåbnes.¹⁴ Dansk Industri er klar med en genåbningsplan, som bygger på fire sammenhængende elementer:

1. **En fleksibel og målrettet teststrategi** - kontinuerlig og effektiv adgang til testfaciliteter, der hvor borgerne har brug for dem.
2. **Massetest** - alle over 10 år, som ikke er vaccineret, skal over en weekend testes. De, der testes positive eller nægter at blive testet, skal i selvisolation i 10 dage med ens nærmeste.
3. **Coronapas** - coronapasset indføres til brug ved frisører, restauranter m.fl.
4. **Pragmatisme** - i tilfælde hvor restriktionerne enten ikke virker eller ikke giver mening, skal der i fællesskab findes konkrete løsninger.

Genåbningsplanen er udarbejdet i håb om at samfundet kan åbne, så der igen kan ske vækst i erhvervslivet og den danske økonomi. Genåbningsplanen bygger på regeringens anbefalinger sammenholdt med nogle konkrete og handlingsorienteret tiltag, der skal sikre fremdrift for de enkelte virksomheder, institutioner og foreninger.¹⁵ Professor i eksperimentel virologi ved Københavns Universitet, Allan Randrup, ser først Dansk Industris genåbningsplan som realistisk, når alle over 50 år er vaccineret.¹⁶ Den 27. februar 2021 inviterede Statsministeren partilederne til genåbningsdrøftelser, omhandlende den videre genåbning af samfundet, udrulning af vacciner og den langtidssigtede strategi for håndteringen af pandemien.¹⁷

¹² FLSmidth (2021), *Annual report 2020*, side 10

¹³ Pandora (2021), *Annual report 2020*, side 12

¹⁴ TV2.dk (13. februar 2021), *Mette Frederiksen lægger op til genåbning i opslag på Facebook*

¹⁵ Dansk Industri (2. februar 2021), *Dansk Industri er klar med genåbningsplan for Danmark*

¹⁶ TV2.dk (13. februar 2021), *Virolog: Genåbningsplan er ikke urealistisk*

¹⁷ DR.dk (27. februar 2021), *Statsministeren inviterer partiledere til genåbningsdrøftelser på mandag*

2.2. Transfer Pricing udfordringer i 2020 og 2021

I løbet af 2020 og i starten af 2021 har Danmark og EU haft nationale nedlukninger. Flere lande har lukket grænserne og indført skærpede krav til indrejse med gods- og varetransport. Den engelske mutation medførte, at flere EU-lande valgte at indføre påbud mod rejsende fra Storbritannien. Den 20. december 2020 valgte Frankrig at lukke Eurotunnelen og færgetransporten til Storbritannien både for turister, erhvervsfolk og for gods- og varetransport.¹⁸ Det resulterede i, at transporten mellem landene stod stille i 48 timer og varerne ikke kom frem til tiden.¹⁹

En total nedlukning af en grænse skaber udfordringer for koncerners gods- og varetransport. F.eks. når et dansk moderselskab har et produktionsdatterselskab i Storbritannien, som producerer varer til levering i EU-lande. Moderselskabet er ofte principalselskabet og det centrale selskab i koncernen. Principalen har den strategiske styring og kontrol, foretager de strategiske vigtigste funktioner, ejer de immaterielle aktiver og bærer de primære risici ved koncernens aktivitet. Specialet undersøger om moderselskabet skal bære de økonomiske konsekvenser, opstår ved en grænselukning samt andre driftsmæssige udfordringer, opstået som følge af COVID-19 eller om det skal fordeles i selskaberne.

Moderselskabet skal vurdere i hvilket omfang COVID-19 påvirkningerne skal påvirke den interne prisfastsættelse i koncernen. EY anbefaler, at moderselskaber nøje overvejer påvirkningen af koncernens aktiviteter. Ligesom koncernen skal fastlægge og dokumentere, hvem i koncernen, der er beslutningstageren/erne. Dokumentation skal stemme overens med DEMPE-analysen og afspejle funktions- og risikoanalysen for de enkelte koncernselskaber.²⁰

Deloitte anbefaler et øget fokus på den interne prisfastsættelse og at forholdene er forklaret i TP-dokumentationen. Deloitte fremhæver at koncernen skal vurdere varigheden af eventuelle ændringer i koncernen, idet en midlertidig flytning af forretningsfunktionerne kan være nødvendigt under COVID-19 restriktioner. I den forbindelse skal moderselskabet vurdere i hvilket omfang den interne prisfastsættelse samtidig skal tilpasses for at afspejle eventuelle ændringer. Deloitte omtaler også problematikkerne ved sammenlignelighedsanalyser for uafhængige transaktioner, da de kontrollerede transaktioner kan være påvirket af COVID-19.²¹

¹⁸ TV2.dk (21. december 2020), *Lastbiler i massevis strander i Sydengland foran lukket grænse*

¹⁹ Finans (21. december 2020), *Briterne kastet ud i potentielt kaos efter grænselukning: »Alt vil blive påvirket«*

²⁰ EY Denmark (1. april 2020), *COVID-19 implications from a transfer pricing perspective*

²¹ Deloitte (marts 2020), *Transfer pricing considerations in light of COVID-19*

Regeringen har valgt at støtte danske selskaber i form af Corona-hjælpepakker. Et selskab kan søge støtte til dækning af en del af udgifterne ved løn og faste omkostninger, for at undgå fyringer af deres medarbejdere og for at kunne betale sine faste udgifter. Selskaberne skal indregne kompensationerne i deres årsregnskaber. Regeringen vil i den forbindelse have særlig fokus på om kompensationen af danske selskaber overføres til koncernselskaber i skattely, særligt når det sker i transaktioner som ikke overholder armslængdeprincippet. Regeringen forventes at ville have et særligt fokus på overførsel eller betaling for anvendelse af immaterielle aktiver, samt hvorvidt der skal ske kompensation ved interne omstruktureringer i koncernen. Denne udfordring stiller større krav til koncernernes overholdelse af armslængdeprincippet og indholdet af TP dokumentationen.²²

2.3. Samspillet mellem OECD's TPG 2017 og COVID-19 vejledningen

For at vejlede om de særlige TP udfordringer som COVID-19 har medført, har OECD den 18. december 2020 offentliggjort en særlig COVID-19 vejledning, der skal hjælpe selskaber med de spørgsmål, der kan opstå eller forværres i forbindelse med COVID-19 pandemien. Vejledningen skal hjælpe selskaberne og skattemyndighederne med at prisfastsætte på armslængdevilkår relateret til COVID-19 pandemien. COVID-19 vejledningen er opdelt i fire sektioner for at fremhæve de særlige TP udfordringer, som koncerner kan støde på i forbindelse med overholdelse af TPG 2017 om intern prisfastsættelse under COVID-19 pandemien.²³

1. Sammenlignelighedsanalyse
2. Tab og fordeling af specifikke COVID-19 omkostninger
3. Programmer for statsstøtte (hjælpepakker)
4. Forudsatte prisaftaler (APA)

COVID-19 vejledningen anerkender, at flere selskaber har været udsat for eller fortsat står overfor betydelige pengestrømsbegrænsninger, der skyldes at selskaberne har oplevet store svingninger i deres aktivitet og rentabilitet. COVID-19 vejledningen har et særligt fokus på, hvorvidt der har været indskrænkninger i koncernens aktiviteter, som reduktion i produktionen, som følge af blandt andet hjemmearbejde og salgsreduktion som følge af nedlukninger/restriktioner i flere brancher.²⁴ På tværs af økonomier, industrier og selskaber har COVID-19 haft varieret økonomisk indvirkning. Selskaber

²² TV2.dk (14. maj 2020), *Selskaber ejet i skattely har fået 261.000.000 kroner fra hjælpepakker – se selskaberne her*

²³ COVID-19 vejledningen, afsnit 4

²⁴ COVID-19 vejledningen, afsnit 2

skal dokumentere hvordan og i hvilket omfang, de er blevet påvirket af pandemien i enhver analyse af interne prisfastsættelser. Risici er særlig relevante i de fire sektioner. Pandemien kan have forøget risici i flere brancher. COVID-19 vejledningen nævner COVID-19 farerisikoen og en større betydning af følgende tre risici:²⁵

1. **Markedsrisiko** - efterspørgslen efter nogle produkter og tjenester er faldet
2. **Operationel risiko** - produktionen og forsyningskæderne er begrænset
3. **Finansielle risici** - kunder har betalt senere end aftalt eller misligholdt betalingerne

Den økonomiske betydning af ovennævnte risici i 2020-21 skal derfor kortlægges, da det kan øge forskellen mellem tidligere år og 2020-21 og skal vurderes, når selskaber foretager sammenlignelighedsanalyser af kontrollerede transaktioner.²⁶ Det skal også vurderes, hvordan risikofordelingen skal være i koncernen og om det er et eller flere selskaber som påvirkes af de særlige COVID-19 risici.

I tidligere år kunne selskaberne finde støtte og vejledning i OECD's TPG 2017 om, hvordan armslængdeprincippet skulle anvendes. COVID-19 vejledningen vurderer, at armslængdeprincippet også er anvendeligt til vurdering af kontrollerede transaktioner også under COVID-19 pandemien. OECD anerkender, at det er særlige TP forhold, som også medfører en række praktiske udfordringer som tilgængeligheden af pålidelige sammenlignelige data.²⁷

COVID-19 vejledningen erstatter ikke den nuværende TPG 2017, idet COVID-19 vejledningen supplerer TPG 2017. Opdelingen af de fire sektioner i COVID-19 vejledningen er udelukkende for at skabe overblik, og sektionerne kan indbyrdes være forbundne, hvorfor de skal overvejes samlet og inden for den analytiske ramme for TPG 2017.²⁸

TPG 2017 er således udgangspunktet, når moderselskabet i tillæg skal anvende COVID-19 vejledningen for at afhjælpe de særlige TP udfordringer i 2020-21. Specialets efterfølgende kapitler undersøger de særlige TP udfordringer og undersøger om samspillet mellem TPG 2017 og COVID-19 vejledning afhjælper disse forhold.

²⁵ COVID-19 vejledningen, afsnit 6-7

²⁶ TPG 2017, afsnit 1.59-1.60

²⁷ COVID-19 vejledningen, afsnit 3-4

²⁸ KPMG (23. december 2020), *KPMG report: OECD guidance in the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*

3. Særlige TP udfordringer ved anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19

Specialets kapitel 3 har til formål at undersøge, hvilke særlige TP udfordringer et dansk moderselskab har ved anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19 med fokus på om kapitel I afsnit D i TPG 2017 og COVID-19 vejledningen giver tilstrækkelig støtte. Kapitlet vejleder koncernselskaber i anvendelsen af armslængdeprincippet ved en sammenlignelighedsanalyse, samt analyserer hvilke omstændigheder der påvirker denne under COVID-19.

3.1 Koncernselskabers anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19

Armslængdeprincippet er det vigtigste element i TP, som anvendes til prisfastsættelse af de kontrollerede transaktioner. Ved opgørelse af den skattepligtige indkomst, skal prisfastsættelsen foretages på armslængdevilkår, hvilket betyder at priser og vilkår skal være fastsat i overensstemmelse med, hvad uafhængige selskaber ville have opnået. Foretages prisfastsættelsen ved kontrollerede transaktioner ikke på armslængdevilkår, kan det påvirke koncernens resultatfordeling. Armslængdeprincippet fremgår i dansk ret i LL § 2, og skal fortolkes i overensstemmelse med armslængdeprincippet i OECD's modeloverenskomst art. 9. Anvendelsen af armslængdeprincippet består i at **identificere**, **fastlægge** samt en vurdering af om skattemyndigheder skal **anerkende** den kontrollerede transaktion. En anerkendelse kræver at to grundlæggende betingelser er opfyldt:

1. Transaktionen skal stille hver af koncernselskaberne bedre end før transaktionen og
2. Transaktionen skal være bedre end koncernselskabernes realistisk tilgængelige alternativer til transaktionen.

I normale år må et koncernselskab ikke have indtægter eller omkostninger fra en aktivitet, hvortil de ikke bærer de tilknyttede risici. Separate entity-tilgangen indebærer, at koncernselskaberne i en kontrolleret transaktion skal have mulighed for at opnå deres egen separate fordel ved at indgå transaktion. Det er dog ikke sikkert at muligheden realiseres, da selskaber og koncerner i mange brancher har måtte ændre deres budgetter grundet påvirkningen fra COVID-19. Men det betyder, at hvert koncernselskab kun vil deltage, hvis de forventer, at de stilles bedre ved at foretage transaktionen end ved at lade være. Det aktuelle spørgsmål, som COVID-19 medfører, er i 2020 og 2021, hvordan uafhængige selskaber ville tage højde for COVID-19 påvirkninger, når selskaberne forventes kun at ville indgå en handel, der potentielt indebærer en økonomisk fordel for selskabet selv.

3.2. Sammenlignelighedsanalysen påvirkes af COVID-19

Hvorvidt armslængdeprincippet er overholdt ved den kontrollerede transaktion vurderes ved at foretage en sammenlignelighedsanalyse. Udgangspunktet er, at priser og vilkår for den kontrollerede transaktion sammenlignes med priser og vilkår for tilsvarende transaktioner, der har fundet sted mellem uafhængige selskaber. Sammenlignelighedsanalysen er opdelt i to delanalyser:²⁹

1. Den første delanalyse har fokus på at identificere transaktionsvilkår og øvrige forhold, som dels definerer den kontrollerede transaktions indhold og dels er egnet til at påvirke dens prissættelse.
2. Den anden delanalyse har fokus på at sammenligne den første delanalyse med uafhængige transaktioner.

De ovenstående delanalyser er til sidst med for at vælge den mest egnede TP metode og på det grundlag fastsætte armslængdeprisen for den kontrollerede transaktion.

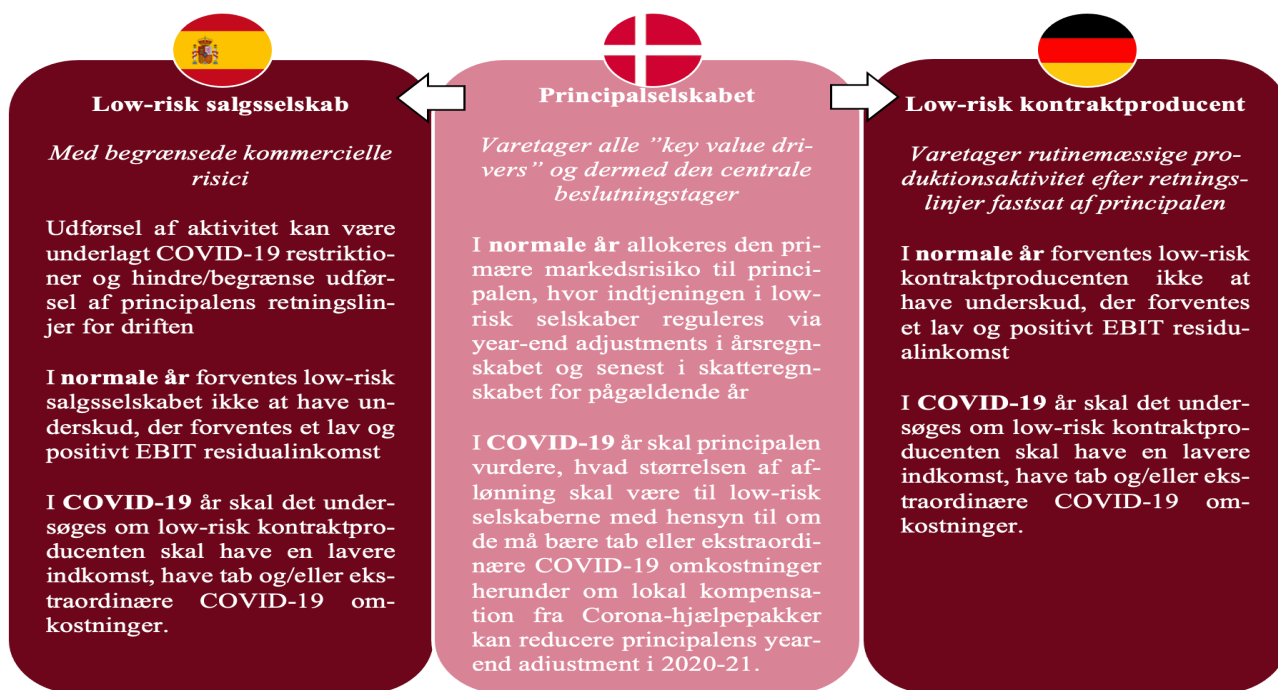
Ved anvendelsen af armslængdeprincippet kræves det, at den kontrollerede transaktion er sammenlignelig med den uafhængige transaktion, ellers vil der ikke kunne foretages en sammenlignelighedsanalyse. Det indebærer, at der ikke er væsentlige forskelle i sammenlignelighedsfaktorerne, som har eller vil få en indflydelse på de fastsatte vilkår og priser.

Det er essentielt for en sammenlignelighedsanalyse at koncernen skelner mellem en principalstruktur eller decentral struktur. En decentral koncernstruktur kendetegnes sædvanligt ved, at flere koncernselskaber udfører vigtige funktioner, anvender værdifulde aktiver og påtager sig væsentlige risici i relation til de kontrollerede transaktioner. Der er nogle selskaber i en decentral struktur, der udfører rutine salg af almindelig produktion mens andre selskaber er unikke og værdiskabende. De koncernselskaber, som bærer flere markedsrisici, er under normale omstændigheder de koncernselskaber, der er unikke og værdiskabende, hvorfor disse placeres højt på FAR-kurven og modtager residualindtjening efter en fordelingsnøgle (Profit Split Metoden) ud fra de udførte funktioner, anvendte aktiver og påtagne risici. I princippet er der flere principaler i en decentral struktur, hvilket skaber den udfordring, at det kan være vanskeligt at adskille de enkelte koncernselskabers forventede afkast i forhold til koncernens samlede aktivitet og fortjeneste. I den forbindelse vælger flest koncerner i praksis at anvende en principalstruktur, som modsat en decentral struktur, kun har én beslutningstager, nemlig

²⁹ TPG 2017, afsnit 1.33

principalen i koncernen. Principalen har alle key value drivers og træffer alle de væsentlige beslutningsfunktioner, ejer alle de værdifulde aktiver, herunder de immaterielle aktiver, påtager sig de primære risici i relation til aktiviteten og forventes under normale omstændigheder, at have den finansielle kapacitet til faktisk at kunne påtage sig de pågældende risici. En principal struktur kan være opstillet med et dansk moderselskab, som principalen, en kontraktproducent i Tyskland og et salgsselskab i Spanien. I normale år er principalen placeret højest på FAR-kurven, hvor de øvrige, low-risk datterselskaber i Tyskland og Spanien er placeret nederst med mindst forventet afkast. Figur 2 viser FAR-profilernes kendetegn for koncernselskaber i en principalstruktur, hvor disse er påvirket af COVID-19.

Figur 2 - FAR-profilernes kendetegn for koncernselskaber i en principalstruktur, som er påvirket af COVID-19



Kilde: Egen udarbejdelse

COVID-19 bevirker i, at der opstår udfordringer for koncernselskaberne, når de skal udføre sammenlignelighedsanalyser. I den forbindelse har COVID-19 vejledningen opstillet eksempler på data, som kan understøtte koncernselskaberne med enten at forklare eller justere deres udførelse af sammenlignelighedsanalyser. Udgangspunktet er, at enhver form for offentlige tilgængelige data om COVID-19 påvirkninger på forretnings-, industri- og kontrollerede transaktioner kan være relevante for at fastslå armslængdeprisen i en sammenlignelighedsanalyse i regnskabsåret 2020. Nedenfor er der foretaget to opdelinger af oplysninger af data, der kan være anvendelige for koncernselskaberne at tage hensyn til i sammenlignelighedsanalysen. Opdelingen består i en vurdering af selskabets økonomiske

og operationelle data, samt en vurdering af de eksterne markedsdata. Opdelingen er med afsæt i COVID-19 vejledningens eksempler.

Økonomiske og operationelle data under COVID-19

Koncernselskabers salgsmængder og salgskanaler

Det kan for selskabet være hensigtsmæssigt at foretage en analyse af, om dets salgsmængder er steget eller reduceret under COVID-19. Herunder om ændringer i salgsmængden skyldes brugen af andre salgskanaler, såsom online handel. Selskabet kan under COVID-19 været tvunget til at lukke sin fysiske butik, som følge af restriktioner om nedlukning og smittebekæmpelse, hvorfor selskabet enten kan se en fremgang i salg af deres varer over nettet eller et reduceret salg. Analysen skal sammenligne det eventuelle ændrede salg i indeværende år påvirket af COVID-19 med salg i år før COVID-19.

Selskabers kapacitetsudnyttelse

Det kan være en fordel for selskabet at foretage en analyse af ændringer i selskabets kapacitetsudnyttelse, der er relevant for koncernen som helhed og den kontrollerede transaktion og/eller transaktioner med uafhængige selskaber. Som følge af COVID-19 kan flere selskaber været nødt til at omstille deres produktion eller helt stoppe produktionen. Det kan grundes i regeringens restriktioner om mest muligt hjemmearbejde eller regeringens ønske om at få flest mulige produktioner omlagt til produktion af PPE til smittebekæmpelsen. Selskaber der ikke har muligheden for omstilling af produktion og selskaber, der ikke rammes af restriktioner, bør alligevel kortlægge de mest kritiske materialer for fremstilling af højværdiprodukter og indtægtsstrømme. Herefter identificeres de komponenter og råvarer, der har størst indflydelse på selskabets indtægter, således den begrænsede kapacitet under COVID-19 udnyttes på den mest hensigtsmæssige måde.

Ekstraordinære omkostninger

COVID-19 har medført ekstraordinære omkostninger for flere selskaber, derfor kan være relevant at foretage en analyse af, hvem der bærer de omkostninger og fordelingen af dem. Selskaberne bør i deres analyse vurdere moderselskabets tidligere års adfærd. Hvis moderselskabet i tidligere år har haft den primære indtjening, skal moderselskabet da også bære disse primære ekstraomkostninger. Som udgangspunkt skal omkostningerne bæres af det selskab, der påtager sig risikoen for den pågældende handling.

Selskabers forventede data modsat faktiske data

Selskaberne kan foretage en sammenligning af interne forventede data vedrørende salg, omkostninger og rentabilitet sammenlignet med de faktiske resultater. Herunder foretage en analyse af virkninger på rentabilitet eller anvendelse af data i indeværende år. Sammenligningen kan være en effektiv måde at fremvise de specifikke virkninger af COVID-19 på indtægter og omkostninger.

Eksterne markedsdata under COVID-19

Regeringens Corona-hjælpepakker

Det er væsentligt at fastlægge, i hvilket omfang et selskab har modtaget statsstøtte via Corona-hjælpepakker. Herunder virkningen af disse, identificering af typen af hjælpepakker samt den regnskabsmæssige behandling i selskabets regnskab. Hvis et selskab får støtte gennem lønkomensation for at undgå massefyring af sine medarbejdere under COVID-19, kan denne hjælpepakke påvirke prisfastsættelsen og udførelsen af kontrollerede transaktioner. Blandt andet Polen og USA tilbyder tilbagebetaling af skat fra tidligere år, hvorfor det er væsentligt at selskaberne ser på, hvilken type af hjælpepakke, der er modtaget.

Data fra halvårsregnskaber

Data fra halvårsregnskaber, såsom børsmeddelelser fra koncernerne, kan være brugbare data i en sammenlignelighedsanalyse for at sammenligne med tidligere år. Her kan det være relevant at vurdere om halvårsregnskabet kan opvejes i andet halvår. Eksempelvis havde Matas i første kvartal af deres årsregnskab 2020-21 et fald i deres omsætning fra deres fysiske butikker³⁰ grundet Danmarks nedlukning. Matas fik efter 14 dages nedlukning tilladelse til at genåbne deres fysiske butikker, da de blev anset som et selskab, der sælger PPE til bekæmpelsen af COVID-19 smitten, hvorfor deres omsætning ikke er faldet betydeligt i forhold til andre fysiske butikker.

Historiske data

COVID-19 vejledningen bemærker, at historiske data kan være mindre pålidelige i perioder, der er berørt af pandemien, ellers skal disse anvendes med forsigtighed. Derfor kan det være gavnligt for selskaberne at foretage en analyse af anvendelsen af tilgængelige data i indeværende år, dog må selskaberne acceptere at disse data kan være delvise.

³⁰ Matas (2020), *Delårsrapport – 1. halvår 2020/21*

Baseret på ovenstående analyser og sammenligninger, anbefales det, at koncernselskaberne bør tilstræbe at fastlægge intercompany-prissætningen og derefter teste samt dokumentere transaktionerne gennem den bedst tilgængelige markedsundersøgelse. Det kan være i form af eksterne sammenlignede transaktioner, herunder hvilke økonomiske indvirkninger pandemien har haft på selskabers produktions- og forsyningskæder, samt kunders efterspørgsel på varer.

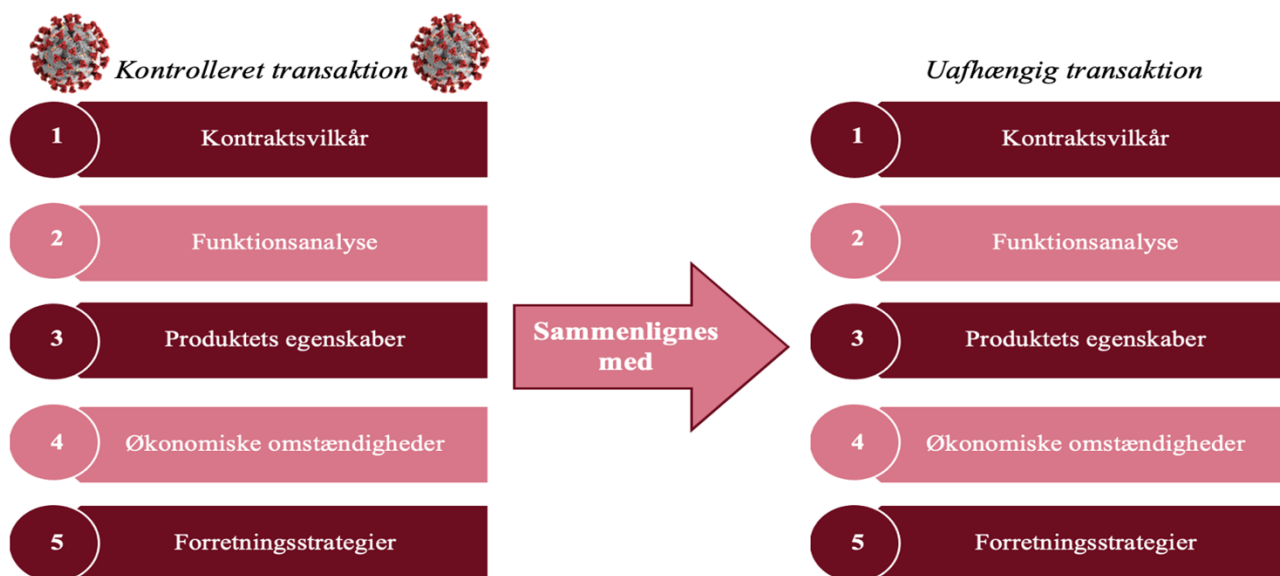
3.3. OECD's 5 sammenlignelighedsfaktorer og COVID-19 påvirkningen

Koncernselskaber har mulighed for at anvende fem opstillede faktorer, som den kontrollerede og den uafhængige transaktion i en sammenlignelighedsanalyse beskrives ud fra og sammenlignes med. De fem faktorer vil blive beskrevet nedenfor og have et særligt fokus på, hvordan de påvirkes af COVID-19 og i så fald, hvordan selskaberne anvender disse faktorer i deres sammenlignelighedsanalyse.

Der er ikke et krav om en nøjagtig og præcis sammenlignelighed mellem den kontrollerede og den uafhængige transaktion, dog kan det være muligt at justere for eventuelle forskelle. Såfremt det ikke er pålideligt at justere forskelle, er det ikke sammenligneligt, hvilket vil komme til udtryk i prisen, hvor armslængdeprincippet ikke er overholdt. Er der kun tale om en enkeltstående overdragelse af et unikt immaterielt aktiv, vil transaktionen ofte analyseres og prisfastsættes ud fra DCF-metoden, som baseres på forventninger til fremtidig indtjening. Det testede selskab er ofte det mest simple koncernselskab, hvor nettoindtjeningen for koncernens udførte salg- eller produktionsaktivitet er placeret i low-risk selskaber. Her ses der på nettoresultatet i den kontrollerede transaktion mellem tilsvarende og sammenlignelige uafhængige salgsselskaber eller kontraktproducenter.³¹

³¹ Den juridiske vejledning, version 3.6, C.D.11.5.3, *Identificering og fastlæggelse af den kontrollerede transaktion*

Figur 3 - De 5 sammenlignelighedsfaktorer bruges i udvælgelse af sammenlignelige uafhængige referencetransaktioner



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017 afsnit 1.36

COVID-19 vejledningen tager stilling til, hvorvidt data fra andre kriser kan hjælpe prisfastsættningen. Hertil vurderes det, at finanskrisen i 2008-09 ikke er sammenlignelig med COVID-19 og de dertilhørende restriktioner i 2020-21. Koncernselskaber må i den forbindelse alene bruge deres erfaringer fra finanskrisen, når de skal prisfastsætte. Forskellen er, at COVID-19 startede som en sundhedskrise, hvor bekæmpelsen kan have ændret markedsforholdene med nedlukninger og restriktioner. Under finanskrisen var der ikke samme restriktioner med udgangsforbud, lukkede grænser og lukkede storcentre. I relation til erhvervslivets restriktioner med lukkede fysiske butikker, kan det fysiske salg i 2020-21 være underlagt begrænsninger, hvor kunder har handlet mere på internettet. Det er dermed i landets interesse, at selskaberne kompenseres for restriktioner i form af Corona-hjælpepakker, herunder lønkomensation, som har til hensigt at undgå massefyringer under COVID-19.

Landene har lært af finanskrisen, derfor har selskaberne under COVID-19 modtaget større hjælpepakker og modtaget disse hurtigere. Lande kan have forskellige COVID-19 påvirkninger og politik, såsom forskelle mellem Danmark og Sverige, hvor Sveriges politik er flokimmunitet og Danmarks politik er nedlukning og selvisolation af danskerne. Koncernselskaberne bør foretage en sammenlignelighedsanalyse med henvisning til den specifikke afgrænsning af den kontrollerede transaktion, herunder de faktiske økonomiske forhold, hvis de ønsker at anvende data fra andre kriser. Dette gøres blandt andet ud fra OECD's 5 sammenlignelighedsfaktorer.

3.3.1 COVID-19 kan ændre forudsætningerne i den koncerninterne kontrakt

Den interne aftale er kun et *starting point*, som skal sammenholdes med substanskravet og selskabernes faktiske adfærd. Ifølge TPG 2017 afsnit 1.42 kan de kontrollerede transaktioner være aftalt i skriftlige kontrakter, der afspejler selskabernes hensigt på tidspunktet for aftalens indgåelse. Aftalen vil typisk omhandle hvordan ansvar, risici og forventede resultater vil blive fordelt. Såfremt der ikke foreligger en skriftlig kontrakt mellem selskaberne, kan vilkårene for en transaktion findes i kommunikationen mellem selskaberne. Er der uoverensstemmelse mellem den koncerninterne kontrakt og selskabernes adfærd, vil selskabernes faktiske adfærd afgrænse transaktionen. Hvis ikke skattemyndighederne vurderer, at forholdene i den koncerninterne kontrakt afspejler den faktiske adfærd og overholder substanskravet, foretager de deres egen vurdering, som kan resultere i en korrektion af koncernernes samlede indtægtsfordeling.

I den nuværende økonomiske situation, som følger af COVID-19, er det muligt at uafhængige selskaber ikke holder det andet selskab ansvarlig i deres kontraktmæssige forpligtelser, da begge selskaber har interesse i at genforhandle kontrakten. En genforhandling støtter modselskabets økonomiske oplevelse enten ved længere kredit eller afslag i prisen. Dette gøres for at undgå potentielle omkostninger og forretningsforstyrrelser ved håndhævelse af kontrakten eller for at øge den forventede fremtidige forretning med modparten. Denne adfærd bør betragtes i afgørelsen af, om forbundne selskaber er enige om at revidere deres koncerninterne aftaler grundet COVID-19.³²

En af de særlige udfordringer under COVID-19 er ændringer i markedsforholdene. Det kan have påvirket transaktionen, samt ført til uoverensstemmelse mellem transaktionens faktiske adfærd og selskabernes kontrakt. Den enkelte koncern bør dermed klarlægge, om påvirkningerne fra COVID-19 har ført til ændringer i transaktionen og derefter overveje om deres koncerninterne aftaler skal revideres.³³ COVID-19 vejledningen eksemplificere denne problematik, som hvis en distributør i Tyskland køber produkter fra et nærtstående selskab og derefter videresælger disse produkter til et tredje selskab uden for kontrakt. Hvis distributøren i Tyskland ikke modtager betaling for sine produkter, medfører dette et pengestrømsproblem for distributøren, der i forvejen bærer kreditrisiko under den nøjagtigt afgrænsede transaktion. Under COVID-19 kan distributøren desuden stå i problemer med at få solgt sine varer og hermed bærer distributøren en del af risikoen ved et lokalt varelager. Under disse omstændigheder kan distributøren forsøge at genforhandle sine betalingsbetingelser med det

³² COVID-19 vejledningen, afsnit 43

³³ COVID-19 vejledningen, afsnit 42

nærtstående selskab. Beslutningen om hvorvidt genforhandlingen er på armslængdevilkår, skal baseres på, hvad uafhængige selskaber ville have gjort under sammenlignelige forhold, og om der har været situationer på armslængde, hvor kontraktvilkår ikke er håndhævet eller på anden vis ændret.³⁴ Under COVID-19 kan det eksempelvis være et low-risk salgsdatterselskab, der ikke kan betale enten distributøren for dets varer eller principalen, da low-risk selskabet kan være udfordret af COVID-19 restriktioner og nedlukning, som medfører et underskud.

Før genforhandlingen af deres koncerninterne kontrakt, skal selskaberne overveje deres realistiske alternativer, de langsigtede effekter på selskabernes fortjenestepotentiale og om den økonomiske indvirkning kan kræve skadesløsholdelse fra det skadede selskab.³⁵ Selskaberne kan foretage ændringer i den koncerninterne kontrakt med mindre justeringer, såsom betalingsvilkår for det selskab, som er i pengestrømsvanskeligheder. Derudover kan der foretages større ændringer, såsom en koncernintern omstrukturering, således risici flyttes fra et selskab til et andet. Vælger selskaberne at revidere deres interne aftaler, skal det dokumenteres, at uafhængige selskaber under sammenlignelige forhold også ville have revideret og at ændringen er sket i overensstemmelse med armslængdeprincippet.³⁶

Grundet COVID-19 kan selskaber hævde, at pandemiens ekstreme omstændigheder retfærdiggør, at de kontraktretlige vilkår enten er vanskelige eller umulige at gennemføre grundet begivenheder, som de ikke har kontrol over. Begivenheder som regeringens beslutning om tvungen nedlukning af forretningsmæssige aktiviteter eller produktioner er omfattet som værende force majeure-begivenheder. Hvis et selskab ikke skal opfylde kontrakten, kan det opnås ved at selskabet påberåber sig en force majeure-klausul. COVID-19 vejledningen bemærker, at det ikke automatisk kan antages, at når en relevant koncernintern kontrakt indeholder en force majeure-klausul, at COVID-19 er tilstrækkelig til, at et selskab i kontrakten påberåber sig denne. Den nøjagtige afgrænsning af den kontrollerede transaktion vil afgøre, om det er tilladt for et selskab at påberåbe sig en force majeure-klausul, herunder med henvisning til selskabernes faktiske adfærd og ikke kun en henvisning til den juridiske aftale. COVID-19 vejledningen anviser, at selskaberne skal udvise omhu, for at vurdere om størrelsen af forstyrrelsen forårsaget af COVID-19 i det enkelte selskabs situation kvalificeres som værende en force majeure-begivenhed.

³⁴ COVID-19 vejledningen, afsnit 44

³⁵ COVID-19 vejledningen, afsnit 45

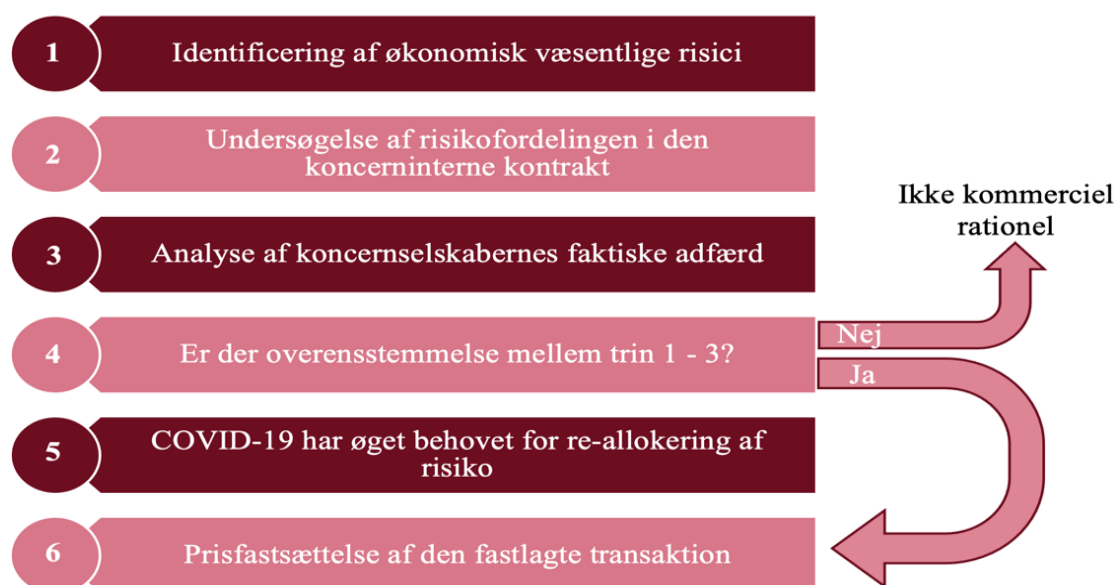
³⁶ COVID-19 vejledningen, afsnit 46

COVID-19 vejledningen løser den problematik, hvor et selskab forsøger at hævde force majeure i situationer, hvor den ikke er indeholdt i den relevante koncerninterne aftale. Selskaberne kan søge om at ændre en eksisterende koncernintern aftale for at indsætte en force majeure-klausul eller forsøge at hævde, at en genforhandling på armslængdevilkår ville have lignende økonomiske resultater. Under de omstændigheder bør skattemyndigheden omhyggeligt gennemgå påstande i lyset af den nøjagtige afgrænsede transaktion, det vil sige under hensyn til selskabernes tidligere og nuværende faktiske adfærd, samt de økonomisk relevante omstændigheder ved transaktionen. Det er skattemyndighedens gennemgang, der er afgørende for, om genforhandlingen bør respekteres under OECD's TPG, og at resultatet af prisen er passende. Skattemyndighedens gennemgang sker i lyset af TPG 2017 kapitel 1 afsnit D.

3.3.2. Funktions- og risikoanalyse

En funktionsanalyse har til formål at identificere selskabernes funktioner, aktiver og risici, som har økonomisk betydning for prisfastsættelsen af transaktionen. I en funktionsanalyse placeres risiko og substanskravet i forbindelse med den koncerninterne kontrakt. Dernæst analyseres selskabernes faktiske adfærd i en risikoanalyse. Den største udfordring er at fastlægge risici, som i TP sammenhæng er sandsynligheden for, at resultatet af en transaktion eller aktivitet enten afviger negativt eller positivt fra det forventede resultat. Forskellen mellem det forventede resultat og det realiserede resultat er transaktionens risici.

Figur 4 – 6-trins risikoanalysen vurderer om den kontrollerede transaktion skal godkendes og prisfastsættelsen heraf



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017 afsnit 1.60

3.3.2.1 6-trins risikoanalysen

Trin 1 – Identificering af økonomisk væsentlige risici

Det kan være vanskeligt at identificere transaktionens risici, men for at afklare usikkerheden ved en transaktion, inkluderes risici styret af interne og eksterne faktorer. I TPG 2017 afsnit 1.72 fremgår en ikke-udtømmende liste med fem risikoparametre, som skal sikre, at de væsentlige risici bliver identificeret i relation til den kontrollerede transaktion, og at de bliver taget højde for i prisfastsættelsen. Alle risici vil sandsynligvis påvirke koncernens økonomiske resultater, men ved at identificere disse, vil koncernen kunne minimere eller kalkulere risici og tage højde for dem i transaktionen.

Strategiske risici eller markedsrisici

Det er eksterne risici, som er uden for koncernens kontrol. Det kan være politiske- og lovgivningsmæssige ændringer, miljømæssige ændringer, sociale ændringer eller teknologiske fremskridt. Under COVID-19 har efterspørgslen efter enkelte produkter og serviceydelser øget markedsrisikoen. Mange brancher er tvunget til at lukke deres fysiske butikker midlertidigt, som følge af regeringens restriktioner. I enkelte brancher er efterspørgslen kollapsede, mens den i andre har skiftet salgskanal. Regeringen har dermed også vedtaget omfattende politiske tiltag, i form af Corona-hjælpepakker, for at støtte økonomien og beskytte medarbejdernes arbejde og indkomst.

Infrastruktur- eller operationelle risici

Det er interne risici, som er forbundet med koncernens forretningsudførelse. Risiciene afhænger af de aktiviteter og risici, som koncernen vælger at påtage sig. Den operationelle risiko er under pandemien ændret som følge af afbrydelser i koncernens forsyningskæder, herunder indskrænkning af deres aktiviteter og dermed reduktion i produktionen. Ligeledes er mange koncerner tvunget til at ændre, hvordan deres forretning drives ved at arbejde hjemmefra.

Finansielle risici

Disse risici relaterer sig til koncernens evne til at styre likviditet, pengestrøm, kreditværdighed og finansiell kapacitet. Det er en ekstern risiko i tilfælde af kreditkrise, dog kan risikoen styres eller minimeres internt ved investeringsbeslutninger, kreditvilkår og kontrol. Pandemien har afledt øgede låneomkostninger for enkelte brancher og øget risikoen for, at kunder misligholder betalinger. Mange koncerner har også oplevet store svingninger i rentabiliteten samt betydelige pengestrømsbegrænsninger, hvilket kræver udvikling og implementering af strategier for at spare og generere penge.

Transaktionsrisici

Det er risici tilknyttet prisfastsættelse og betalingsbetingelser i en kommerciel transaktion for levering af varer, ejendomme eller tjenester. I tilfælde af økonomiske udfordringer under pandemien har nogle koncerner gennemgået deres kontraktmæssige aftaler med tredjeparter for enten at vurdere, om de forbliver bundet af dem eller for at forsøge at genforhandle nøglevilkår, herunder anmode om rabatter eller udsendt betaling.

Farerisici

Det er eksterne risici, som er uden for koncernens kontrol. Risikoen opstår ved begivenheder, herunder ulykker og naturkatastrofer, der forårsager skade eller tab. Force majeure kan afhjælpes gennem forsikring.

COVID-19 vejledningen løser hvilke risici, der kan være opstået i forbindelse med COVID-19, men vejleder ikke tilstrækkeligt om, hvordan disse risici kan fordeles i koncernen. I tilfælde, hvor et low-risk datterselskab modtager Corona-hjælpepakker, vil disse i princippet skulle overføres til principalen, som har den kontraktlige risiko.

Trin 2 – Undersøgelse af risikofordeling i den koncerninterne kontrakt

I trin 2 inddrages den koncerninterne kontrakt for at identificere, hvad selskaberne har aftalt om disse risici. Aftalen om risikofordelingen skal ske forud for transaktionen. Såfremt kontrakten ikke afspejler den faktiske risikofordeling, vil kontrakten ikke være tilstrækkelig ved fastlæggelse af, hvem der bærer en given risiko. Der vil derimod ses på, hvordan selskaberne faktisk styrer og kontrollerer risici.

Trin 3 – Analyse af koncernselskabernes faktiske adfærd

I trin 3 analyseres koncernselskabernes faktiske adfærd, herunder deres funktioner og aktiver i forhold til risici. COVID-19 bekæmpelsen er en ekstern risiko, som koncernen ikke har styringen over. Ikke alle koncerner har den finansielle kapacitet til at påtage sig de medfølgende risici. En løsning i dette tilfælde kan være en gældskonvertering efter LL § 15, stk. 2 eller en aktieemission, hvor koncernen ved udstedelse af aktier, får tilført ny kapital til at kunne påtage sig disse risici. I en principalstruktur er det typisk principalen, der således har den faktiske risiko.

Under COVID-19 har regeringen indført forskellige restriktioner. Disse har ændret selskabernes adfærd, så den kontraktlige påtagelse af risici ikke nødvendigvis stemmer overens med den faktiske. I november 2020 udmeldte regeringen en kraftig anbefaling om, at alle beboere i syv nordjyske kommuner, der ikke havde en samfundskritisk funktion, skulle blive indenfor sin egen kommune.³⁷ Borgere fra andre kommuner blev også opfordret til at holde afstand fra de syv nordjyske kommuner. Nedlukningen af Nordjylland gav især udfordringer for selskaber og medarbejdere, der arbejder på tværs af kommunegrænserne. For at leve op til selskabernes faktiske adfærd, vurderes det, at i tilfælde af lokale nedlukninger, kan det være nødvendigt, at principalen foretager en omstrukturering af koncernen eller omplacerer nøglemedarbejdere.

Trin 4 – Er der overensstemmelse mellem trin 1-3?

I trin 4 vurderes det, om der er overensstemmelse mellem analysens trin 1-3. I vurderingen om der er overensstemmelse, sammenholdes koncernselskabernes interne kontrakt med deres faktiske adfærd. Såfremt der er forskel mellem kontraktvilkårene vedrørende risiko og selskabernes faktiske adfærd, skal der foretages en re-allokering af risiko i trin fem. Følger selskaberne kontraktvilkårene, og der er foretaget en korrekt resultatfordeling, fortsætter risikoanalysen ved trin seks.

Der gøres opmærksom på, at der kan være situationer, hvor skattemyndighederne ikke anerkender en transaktion. Det er tilfældet ved cash box, som er et koncernselskab uden medarbejdere. Cash box selskaber er tomme selskaber, som får betalinger, der enten beskattes meget lavt eller ikke beskattes, hvorfor cash box selskaber typisk er beliggende i skattely. Selskaberne opfylder ikke subsanskravet og der nægtes fradrag for betalingen. Transaktionen vil dermed ikke være sket mellem uafhængige selskaber. Det samme gælder IP box, som er tomme selskaber med immaterielle aktiver, som også kan være beliggende i skattely. Er der tale om cash box eller IP box trædes der ud af 6-trins risikoanalysen, idet de ikke anerkendes, som en kommerciel rationel betydning.³⁸

Trin 5 – COVID-19 har øget behovet for re-allokering af risiko

I trin 5 foretages en re-allokering af risiko, hvor det afgørende er selskabernes faktiske adfærd og finansielle kapacitet til at bære risiko. Fordelingen af risiko skal stemme overens med, hvordan

³⁷ Danmarks Statistik (18. november 2020), ”Nedlukning i Nordjylland berører 16.000 virksomheder, 280.000 indbyggere og 126.000 beskæftigede”

³⁸ TPG 2017, afsnit 1.123

uafhængige selskaber ville have ageret og fordelt risikoen. Risikoen skal allokeres til det selskab, der udøver mest kontrol, og som har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen.

Afledt af COVID-19 har flere koncerner haft tab grundet fald i efterspørgslen, manglende evne til at skaffe eller levere varer samt udgifter til engangsgangsdriftsomkostninger. Eksempler på disse er udgifter til personlige værnemidler (PPE), it-infrastruktur i forbindelse med test-, sporings- og sporingsforpligtelser, samt foranstaltninger til omrokering af kontorlokaler, som skal have implementeret regeringens anbefalinger om det fysiske afstandskrav.³⁹ Som resultat af COVID-19 er hjemmearbejde blevet mere almindeligt, hvorfor driftsomkostninger vedrørende IT-udstyr og kontorartikler til hjemmearbejdspladsen ikke betragtes som engangsomkostninger for selskaberne. Disse omkostninger er af langvarig eller permanent karakter, og skal i en sammenlignelighedsanalyse behandles enkeltstående. Der findes ingen vejledning om, hvordan selskaberne optager eller udelukker tabsgivende sammenlignelige transaktioner i TPG 2017. Dog følger det af COVID-19 vejledningen, at tabsgivende sammenlignelige transaktioner med samme FAR-profil, der opfylder de 5 sammenlignelighedsfaktorer i et bestemt tilfælde, ikke afvises på det grundlag af, at de lider tab i perioder påvirket af COVID-19. Ved en sammenlignelighedsanalyse for regnskabsåret 2020 kan det være hensigtsmæssigt at medtage tabsgivende sammenlignelige transaktioner, når den nøjagtige afgrænsning indikerer, at disse sammenlignelige transaktioner er pålidelige. Selskaberne kan sammenligne uafhængige transaktioner ud fra lignende niveauer af risiko, der også er påvirket af samme forhold af COVID-19.⁴⁰

Det er et aktuelt spørgsmål for koncernselskaberne at vide, hvordan ekstraordinære COVID-19 omkostninger skal fordeles mellem koncernens selskaber. Dertil bør koncernselskaberne drøfte følgende tre punkter om tab og fordeling af COVID-19 specifikke omkostninger:⁴¹

1. For det første, kan fordelingen af risici mellem selskaberne i en aftale påvirke, hvordan fortjeneste eller tab, som følge af transaktionen, fordeles på armslængdevilkår.
2. For det andet, vil det være nødvendigt at overveje ekstraordinære engangsdriftsomkostninger, der opstår som følge af COVID-19, samt hvordan disse skal fordeles mellem uafhængige.
3. For det tredje, kan associerede selskaber overveje, om de har mulighed for at anvende force majeure-klausuler, tilbagekalde eller på anden vis revidere deres koncerninterne aftale.

³⁹ COVID-19 vejledningen, afsnit 47

⁴⁰ COVID-19 vejledningen, afsnit 33

⁴¹ COVID-19 vejledningen, afsnit 34-37

I normale år i en principalstruktur vil den primære markedsrisiko allokeres til principalselskabet, hvilket gøres gennem en year-end adjustment i slutningen af regnskabsåret. I normale år før COVID-19 har low-risk selskaber ikke underskud, da strategi, styring og kontrol er tilhørende principalselskabet. Men følger low-risk selskaberne ikke principalens retningslinjer, må de bære omkostningerne forbundet dermed. I 2020 antages det at uafhængige selskaber kan have lavere resultater, som følge af pandemien, dog er de officielle årsregnskaber først tilgængelige efter fremsendelsen af selvangivelsen for 2020. Det kan under normale forhold være problematisk for low-risk selskaberne at begrundede deres eventuelle tab som følge af COVID-19, hvis selskaberne kompenseres via en lavere net cost plus fra principalen. Spørgsmålet er således om low-risk selskaber skal bære tab eller ekstraordinære COVID-19 omkostninger, herunder engangsdriftsomkostninger eller om principalen skal bære de tab i 2020. Figur 5 illustrerer, hvordan en principal kan tage højde for Corona-hjælpepakkerne ved en year-end adjustment for et low-risk salgsselskab i 2020. Low-risk salgsselskabet aflønnes efter 1.kvartil (25%-kvartilen) af indtjeningsintervallet i TNMM i 2020.

Figur 5 - Year-end adjustment af low-risk salgsselskab i 2020, hvor aktiviteten er lavere end forventet grundet negative COVID-19 påvirkninger

Year-end adjustment for low-risk salgsselskab (1/1-31/12)	Budgetterede tal i 2020 for low-risk salgsselskabet	Realiseret tal i 2020 for low-risk salgsselskabet
Lokal salgsomsætning	100	90
Omkostning i salgsselskabet	97	92
Low-risk salgsselskabet's EBIT	3 (svarende til 3% median)	-2
Hjælpepakker i landet, hvor salgsselskabet er beliggende	Hjælpepakker var ikke forventet	+2
EBIT i low-risk salgsselskabet efter lokale hjælpepakker		0
Kan principalen betale Year-end adjustment til salgsselskabet i 2020?		+1,0 (svarende til 1.kvartil)

Kilde: Egen udarbejdelse

Udgangspunktet er, at low-risk salgsselskabet reguleres op til en median på 3% medmindre det forventes at uafhængige ville have haft en lavere eller højere aflønning. Moderselskabet skal derfor vurdere om uafhængige sammenlignelige ville have haft et nettoresultat, der er under eller over medianen i de COVID-19 påvirkede år. Hvis det vurderes, at uafhængige var lavere, kan det være tilstrækkeligt at give low-risk selskabet et nettoresultat svarende til 1% (1.kvartilen) fremfor medianen på 3%. I skemaet er compensationen fra de lokale hjælpepakker på +2, og hvor moderselskabet løfter med +1 for at give en 1.kvartil aflønning til low-risk salgsselskabet.

COVID-19 vejledningen giver ikke danske moderselskaber tilstrækkelig vejledning eller løsninger på, hvordan ekstraordinære COVID-19 omkostninger eller lokale hjælpepakker skal allokeres. COVID-19 vejledninger angiver blot, hvilke særlige aspekter, der skal indgå i selve vurderingen af, hvordan de ekstraordinære omkostninger skal allokeres i koncernen. Vejledningen nævner ikke, hvor stor en andel af COVID-19 omkostninger low-risk selskaberne skal bære. Det anbefales, at COVID-19 vejledningen udvides på dette område. Derudover anbefales det, at principalen i en year-end adjustment anvender 1.kvartilen inden for indtjeningsintervallet for at minimere risikoen for indkomstændringer i en TP kontrol. COVID-19 vejledningen bemærker dog, at det ikke vil være hensigtsmæssigt for low-risk selskaber, der ikke påtager nogle markedsrisiko i årene før pandemien, at de så skulle bære en del af tabet forbundet med de pågældende risici under pandemien. Eksempelvis bør et low-risk salgsselskab i form af en kommissionær ikke bære tab ved en kreditrisiko, hvis selskabet ikke har påtaget sig denne kreditrisiko.

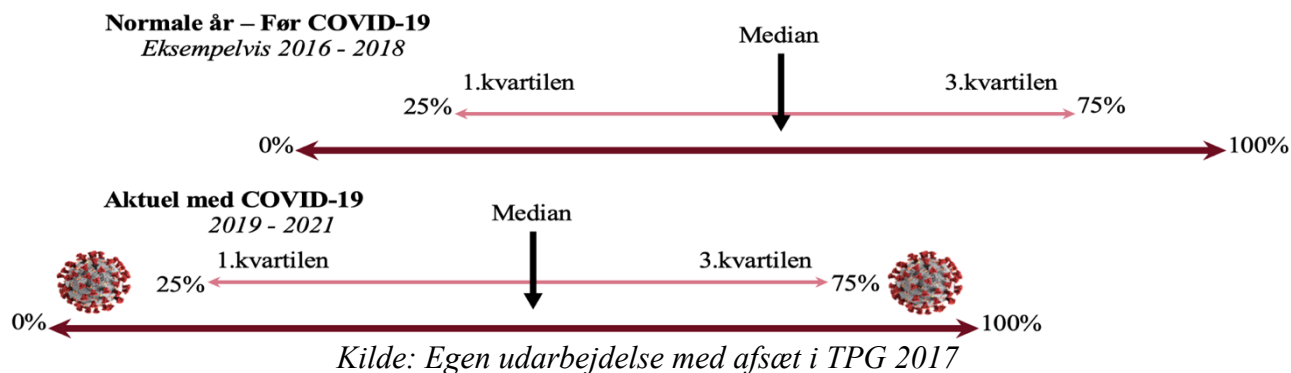
Trin 6 – Prisfastsættelse af den fastlagte transaktion

Endeligt skal den fastlagte transaktion prisfastsættes. Det gøres efter den TP metode, som er mest egnet i den givne situation. Følger prisen og vilkårene i den kontrollerede transaktion armslængdeprincippet, foretages der ingen korrektion. Ved tolkning og anvendelse af data til fastlæggelse af armslængdepriser- og vilkår benyttes én eller flere TP metoder. Indtjeningen i low-risk salgsdatterselskaber kan enten måles som videresalgsprismetoden (RPM) eller Transactional Net Margin Method (TNMM). RPM metoden ser på salgsselskabets videresalgspris til de eksterne kunder, her fratrækkes en armslængde bruttoavance, som er fundet ved sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige koncernselskaber. Bruttoavancen er således det beløb, som et uafhængigt salgsselskab har tilbage til dækning af dets salgs- og kapacitetsomkostninger og til at opnå en markeds-mæssig indtjening ved transaktionen. Metoden er ofte ikke mulig at anvende, da der mangler data om uafhængige koncernselskabers bruttoavancer.

Salget i 2020 og 2021 kan som konsekvens af COVID-19 være væsentlig lavere end tidligere år, uden et tilsvarende fald i omkostningerne. Alligevel kan bruttoavancen være påvirkelig af hjælpepakker, herunder kompensation for manglende salgsaktivitet. Der gøres opmærksom på, at hjælpepakker i nogle lande indregnes i bruttoavancen, mens det i andre lande er efter bruttoavancen. TP dokumentationen skal forklare i hvilket omfang salgsdatterselskabet har modtaget hjælpepakker, typen og beløbet, samt hvordan det er indregnet i årsregnskabet. I normale år er TNMM den mest anvendelige TP metode ved en principalstruktur med low-risk selskaber. Det skyldes, at der stilles færre krav til produkternes sammenlignelighed, dog skal det være inden for samme branche. Derudover har

opdelingen af faste og variable omkostninger også mindre betydning for metoden. Forudsætningen for anvendelse af denne metode er tests af nettoindtjeningen i det mest simple low-risk selskab. I TNMM metoden anvendes 25% - 75% kvartilen.

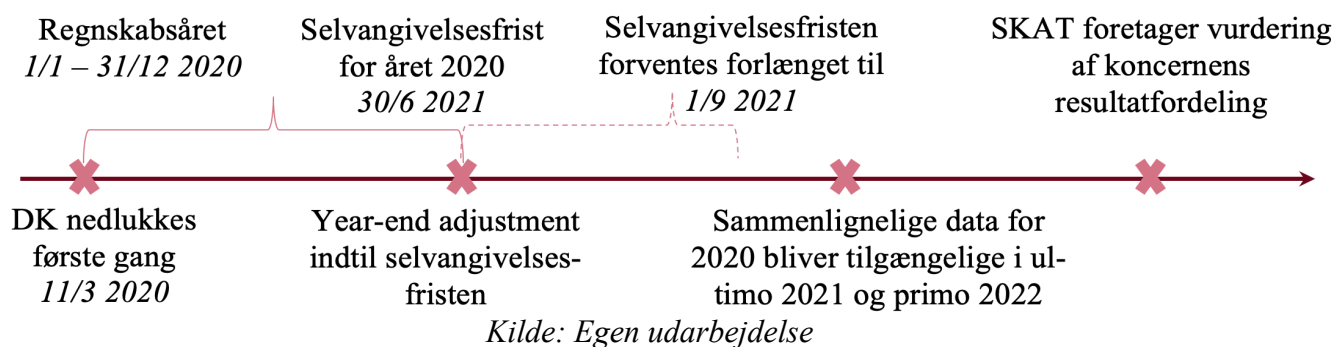
Figur 6 - Udgangspunkt for low-risk salgsselskaber er medianen i indtjeningsintervallet men 2016-18 er højere end det forventede indtjeningsinterval under COVID-19



Udgangspunktet i normale år er, at medianen udgør armslængdeprisen, medmindre et andet sted i indtjeningsintervallet er bedre. Skattemyndighederne vurderer indtjeningsintervallets bredde og de procenter dette indeholder, hvorfor det er underordnet, hvor mange selskaber, der er i final set, dog skal disse stadig være sammenlignelige. COVID-19 vejledningen bemærker, at koncernselskaberne samtidig skal erkende, at de fremadrettet kan opleve pandemier, hvorfor deres placering på indtjeningsintervallet kan rykkes.

Anvender koncernselskaber TNMM bør de være opmærksomme på, at metoden benytter historiske data fra kommercielle og tilgængelige databaser med henblik på at fastsætte og teste sammenlignelige priser. Som konsekvens af COVID-19 vil det således være en udfordring at fremskaffe data, der er sammenlignelige, eftersom FY2020 data først vil være tilgængelige tidligst ultimo FY2021 eller primo 2022. Under disse omstændigheder er koncerner og skattemyndigheder nødt til at basere deres analyse på data fra tidligere år via data om løbende år i det omfang, de er tilgængelige. Ved at koncernselskaberne benytter data fra tidligere år, der ikke har været påvirket af COVID-19 restriktioner og nedlukninger, kan det ikke føre til et tilstrækkeligt pålideligt benchmark studie. Imidlertid vil det ikke være alle transaktioner, der vil blive påvirket af COVID-19 ved anvendelse af TNMM. Det er eksempelvis, hvis en kontrolleret transaktion er dækket af en eksisterende koncernintern aftale fra regnskabsåret 2019 til og med 2022, hvor det i 2019 blev bestemt, at et koncernselskab på armslængdevilkår skulle modtage et aftalt fast afkast i fem år, og koncernselskaberne på armslængdevilkår ville forblive bundet af aftalen.

*Figur 7 - Oversigt for indkomståret 2020,
hvor koncernselskabet har kalenderårsregnskab (1/1 - 31/12)*



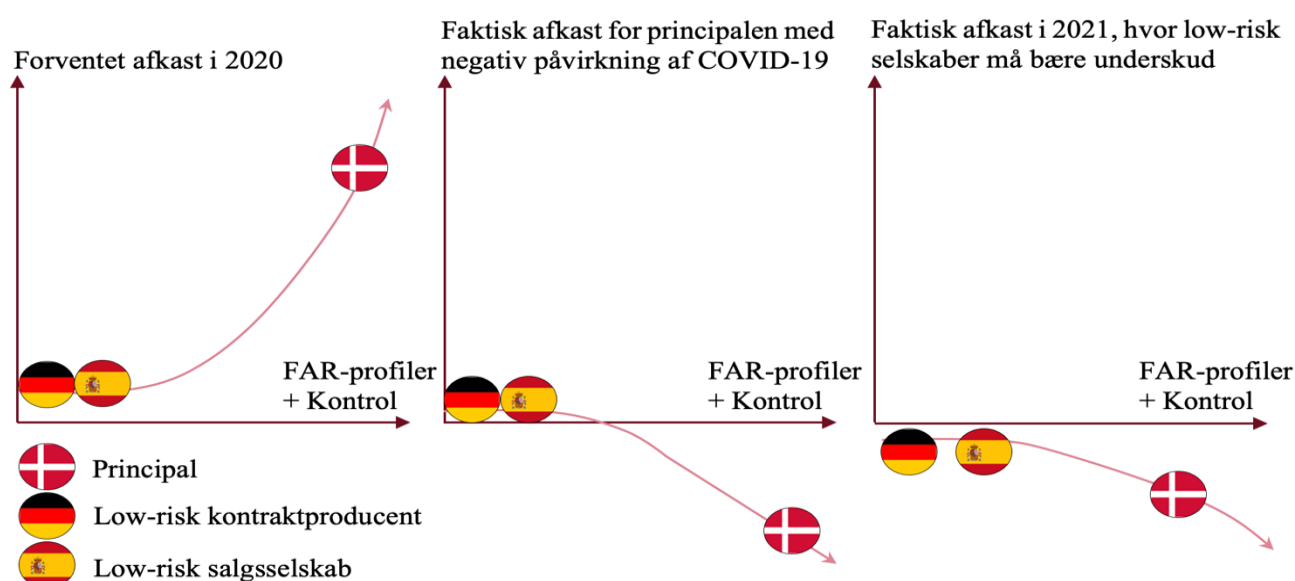
Hvor det er muligt under pandemien, understreger COVID-19 vejledningen, at skattemyndighederne bør overveje adgangen for koncernselskaberne til de kontrollerede transaktioner, der er berørt af COVID-19, til at justere prisændringer i deres FY2020 selvangivelse, således at armslængdepriserne fastsættes på baggrund af armslængdeprincippet og ved hjælp af tilgængelige data. På nuværende tidspunkt tillader de danske skattemyndigheder, at koncernselskaberne kan rette i deres FY2020 frem til selvangivelsesfristen, herefter vil det først være muligt for selskaberne at rette i FY 2021 ved forespørgsel hos skattemyndighederne, hvorfor 2021 resultatet bliver anderledes end det ville have været, da der er en positiv eller negativ påvirkning af FY2020 resultatet. Endvidere er de danske skattemyndigheder indstillet på at forlænge fristen for fremsendelse af selskabernes skatteregnskab for 2020 frem til den 1. september 2021.⁴² Forlænges fristen giver det koncernerne længere tid til at overveje samt gennemføre deres year-end adjustments af kontrollerede transaktioner i 2020. Men med mangel på sammenlignelige historiske data for 2020 anbefaler COVID-19 vejledningen at koncerner og skattemyndigheder anvender mere end én prisfastsættelsesmetode til at bekræfte armslængdeprisen. Brugen af mere end én metode, skal følge vejledningen i afsnit 2.2 og 2.12 i TPG 2017.⁴³

På baggrund af ovenstående risiko- og funktionsanalyse illustreres FAR-kurver. Kurverne indikerer de enkelte koncernselskabers forventede og faktiske afkast alt efter, hvor store risici de pågældende selskaber i koncernen påtager sig i forhold til den kontrollerede transaktion.

⁴² Skatteministeriet (15. april 2021), *Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020*

⁴³ COVID-19 vejledningen, afsnit 24

Figur 8 - Illustrationer af prisfastsættelse i koncernen og påvirkning af FAR-profiler



Kilde: Egen udarbejdelse

I normale år, hvor principalen har kontrollen og påtaget alle risici vil det forventede afkast tilfalde principalen. Som følge af COVID-19 vil low-risk selskaberne have et mindre positivt resultat, men får en andel af deres faste omkostninger dækket af Corona-hjælpepakker. Principalen vil være placeret under x-aksen, da det følger princippet om, at low-risk selskaberne ikke må have underskud og principalen derfor påtager sig disse tab. Derfor foretager principalen en year-end adjustment på op til 1.kvartil i indtjeningsintervallet, hvilket er lavere end medianindtjeningen i normale år. COVID-19 vejledningen bemærker, at grundet COVID-19 accepteres det, at low-risk selskaberne bære underskud som følge af at de påtager sig risikoen for manglende efterspørgsel og nedlukning af produktionsaktiviteter. Principalen placeres derfor højere end ellers, da principalen nu lider et mindre tab.

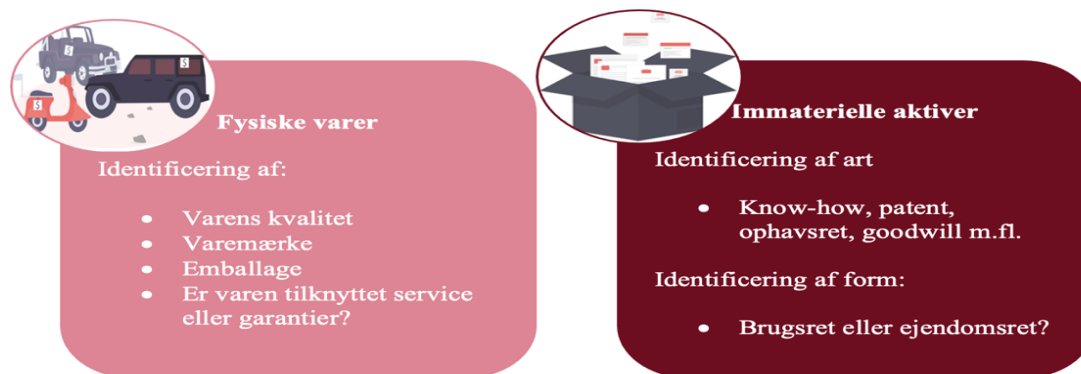
3.3.3. COVID-19 kan ændre efterspørgslen efter produktet eller dets egenskaber

Produktets egenskaber definerer sammenlignelighedsanalysens tredje sammenlignelighedsfaktor. Egenskaber som design, mængde, karakteristika, garanti m.fl. er med til at definere den uafhængige sammenlignelige transaktion. Det er således vigtigt at skelne mellem hvilken type kvalitet og art, der er tale om til værdiansættelsen af produktet på det frie marked⁴⁴ og ved fastlæggelsen af sammenligneligheden mellem uafhængige transaktioner. TPG 2017 skelner mellem tre typer af arter; fysiske varer, serviceydelser og immaterielle aktiver. En fysisk vare er noget håndgribeligt mens immaterielle aktiver kan være et forretningskendetegn eller et selskabs forretningshemmeligheder. Figur 9

⁴⁴ TPG 2017, afsnit 1.107

illustrerer nogle udvalgte eksempler på egenskaber, som kendetegnes ved fysiske varer og immaterielle aktiver i en transaktion i normale år.

Figur 9 - Eksempler på egenskaber, som kendetegnes ved fysiske varer og immaterielle aktiver



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017, afsnit 1.107

Det frie marked er påvirket forskelligt afhængigt af udbud og efterspørgsel. Selskabers konsekvenser, afledt af COVID-19, har enten været øget salg eller forværret salg med et lavere afkast til følge. Det frie marked er under COVID-19 blevet påvirket af den stigende e-handel, ændringer i forbrugernes købsadfærd og regeringens beslutninger om nationale nedlukninger. Forbrugernes købsadfærd har ændret anvendelsen af de fysiske varer i 2020-21, da der har været et øget fokus på smittebekæmpelse. Regeringens indførelse om obligatorisk brug af enten mundbind eller visir i butikkerne, samt anbefalingerne om et øget fokus på håndhygiejne har betydet, at butikkerne har haft et øget salg indenfor PPE. Flere dagligvarebutikker tilbyder nu levering af varer direkte til forbrugerne, hvilket har betydet at forbrugere i risikogruppen eller som er i karantæne, stadig har mulighed for at handle.

Figur 10 – COVID-19 har skabt nye produkter og salgsmetoder



Kilde: Egen udarbejdelse

Figur 10 er som følge af COVID-19 et eksempel på, hvordan fysiske varer kan ændre sig under en pandemi som COVID-19.

3.3.4. COVID-19 påvirkningen af de økonomiske omstændigheder

Den fjerde sammenlignelighedsfaktor er de økonomiske omstændigheder, som afdækkes, hvor transaktionen har fundet sted. I vurderingen indgår den geografiske placering, størrelsen på markedet, forhandlingsstyrken mellem køber og sælger, produktcyklusser, risikoen fra substituerende produkter, den generelle købekraft og omkostningsniveauet på markedet. Samfundsmæssige konjunkturer og lignende forhold skal indgå i analysen, hvis de er af betydning for armslængdevurderingen af den kontrollerede transaktion.⁴⁵ I hver transaktion undersøges, hvilke økonomiske omstændigheder, der har en direkte effekt på prisen. Har en koncern flere lignende transaktioner, hvor markedet er sammenligneligt, kan koncernen anvende en multiple-country analyse.⁴⁶

Internationale-, nationale- og lokale restriktioner grundet COVID-19 har påvirket koncernernes økonomiske forhold. Markedsbetingelserne, som efterspørgsel og salg har ændret sig, herunder er efterspørgslen på PPE steget markant. Storcentre og større indkøbscentre blev i december 2020 for anden gang lukket ned, for at begrænse danskerne i at omgås mange på få kvadratmeter. I restaurationsbranchen tilbyder flere restauranter muligheden for takeaway, for at skabe omsætning. Andre holder lukket med mulighed for kompensation af Corona-hjælpekapperne. De økonomiske- og markedsmæssige omstændigheder under COVID-19 har dermed en stor betydning, når koncernerne skal sammenligne transaktioner.

3.3.5. Forretningsmæssige strategier er nødt til at blive tilrettet

Pris- og vilkårsfastsættelsen påvirkes af selskabernes forskellige forretningsstrategier. En forretningsstrategi kan være at prisen på et produkt i en periode sænkes for at opnå større markedsandele, udkonkurrere konkurrenter eller erhverve nye kunder. I trin 5 af sammenlignelighedsanalysen skal selskaberne identificeres og undersøge følgende strategiske tiltag:

1. Formålet med de strategiske tiltag,
2. Hvordan målet opnås,
3. Overvejelserne ved de strategiske tiltag,
4. Hvorfor og hvordan de strategiske tiltag påvirker priser og avancer og
5. Hvor længe de strategiske tiltag vil påvirke priser og avancer.

⁴⁵ Den juridiske vejledning, version 3.6, C.D.11.3.1.4, *Økonomiske omstændigheder*

⁴⁶ TPG 2017, afsnit 1.113

Desuden bør selskaber i deres forretningsmæssige strategier overveje, hvem der bærer risikoen ved et givent nyt tiltag. COVID-19 har vanskeliggjort ekspandering og indtrængning på nye markeder grundet restriktioner og økonomisk usikkerhed. Flere selskaber har under nedlukningen valgt at fokusere mere målrettet på deres online-plattform, som en del af deres forretningsstrategi, for at sikre fortsat drift og indtjening. Butikkerne og forbrugernes adfærd ændres med fokus på at bekæmpe smitten og virussen. De mange nedlukkede butikker i storcentrene har betydet mindre salg, men eftersom butikkerne har muligheden for at indføre Click&Collect i deres forretningsstrategi, skaber det en fair konkurrence mellem produkterne solgt i de lukkede butikker og åbne butikker, som Bilka.

3.4. Regeringens indflydelse under COVID-19

TPG 2017 kapitel I afsnit D.4 uddyber effekten af regeringens indflydelse på armslængdeprisen. Regeringens indflydelse omfatter de omstændigheder, hvor et koncernselskab kan overveje, at en armslængdepris skal justeres for at tage højde for statslige og offentlige foranstaltninger såsom prisregulering, rentekontrol, kontrol med betalinger for tjeneste- eller administrationsgebyrer, kontrol med betaling af royalties, valutakontrol. Som hovedregel skal disse foranstaltninger behandles som markedsforhold, og de skal tages i betragtning ved vurderingen af koncernselskabets armslængdepris på det pågældende marked. COVID-19 vejledningen erkender, at hvis et selskab modtager støtte via en af regeringens Corona-hjælpepakker, kan det potentielt have konsekvenser for interne prisfastsættelser, da de kan leveres til et medlem af koncernen direkte eller stilles til rådighed for uafhængiges selskaber på markedet. Hjælpepakkerne må desuden ikke støtte irrationelle transaktioner, det vil sige til skattely. Flere lande, herunder Danmark, har fokus på at lokale hjælpepakker støtter det lokale koncernselskab og ikke blot videreføres til udenlandske koncernselskaber. Den 18. maj 2020 offentliggjorde Lagkagehuset en pressemeddelelse om, at selskabet havde modtaget 4,6 mio.kr. i Corona-hjælpepakker fra den danske stat, hvoraf de var blevet brugt på ca. 3.000 ansatte i Danmark.⁴⁷ De oplyste, at de havde haft underskud fra deres store vækstinvesteringer i Danmark, og de har ikke trukket pengene ud af landet med henblik på at undgå beskatning i Danmark. Der skal tages behørigt hensyn til vilkårene og betingelserne i hjælpepakkerne, såsom tilgængeligheden, substansen og varigheden af disse. COVID-19 vejledningen indeholder et helt afsnit om, hvordan selskaberne skal behandle de lokale hjælpepakker, herunder henviser den til TPG 2017 afsnit D.6.2 i kapitel I om andre lokale markedsfunktioner for at give tilstrækkelig vejledning.

⁴⁷ TV2.dk (18. maj 2020), *Lagkagehuset afviser skattespekulation: -Det har aldrig fundet sted*

En analyse af modtagelse af statsstøtte, som en lokal markedsfunktion, kan afhjælpe en analyse med informationer om, hvordan modtagelsen påvirker prisen på en kontrolleret transaktion eller når der udføres en sammenlignelighedsanalyse. Effekten og konsekvenserne af modtagelsen af en lokal hjælpepakke vil afhænge af de økonomiske relevante karakteristika ved transaktionen efter en nøjagtig afgrænsning af den kontrollerede transaktion og udførelsen af en sammenlignelighedsanalyse. Udføres der ingen nøjagtig afgrænsning af effekten af hjælpepakkerne for koncernselskaberne, vil dette være i strid med armslængdeprincippet.⁴⁸ Med COVID-19 restriktionerne om nationale nedlukninger og skærpet krav om indrejse, bør regeringen vise hensyn således, disse restriktioner ikke begrænser udførelsen af visse aktiviteter i et selskab mere end nødvendigt. Eftersom nogle selskaber har været nødsaget til at lukke sine aktiviteter og/eller faciliteter i flere måneder, bør stikprøven af sammenlignelige transaktioner blot fokusere på konkurrenter, der har været i samme situation, ellers skal de økonomiske analyserede data, der svarer til nedlukningsperioden udelukkes i den kontrollerede transaktions finansielle tal.

3.5. Andre forhold med betydning for fastsættelsen af priser og vilkår

Lokale markeds-mæssige forhold, som location saving, kan ligeledes påvirke sammenlignelighedsanalysen. Omkostningsniveauet for produktion af varer er lavere i Asien og Østeuropa end i USA eller de nordiske lande. Medarbejderne i Asien og Østeuropa er lavtlønnede og områderne har ikke et veludviklet sundhedssystem som i Vesteuropa. Det kan derfor være en udfordring at anvende location savings under COVID-19, da lande i Asien, med mange befolkningstal, kan være hårdere ramt af COVID-19 og derfor har sværere ved at bekæmpe pandemien med deres sundhedssystem. Dermed kan flere principalselskaber opleve negative koncernsynergier ved at salget i de lavtlønnede lande enten helt eller delvist begrænses. Det principalselskab, der har risikoen for den omkostningslave produktionsaktivitet, modtager denne besparelse, og såfremt der ingen besparelse er grundet COVID-19, vil dette principalselskab også påtage sig risikoen ved location saving.

Afsnit 1.152 - 1.156 i TPG 2017 omhandler *assembled workforce*, som er et selskabs unikke kvalificeret og erfaren medarbejdergruppe. Begrebet omfatter højt specialiserede medarbejdere, som har en signifikant værdi for selskabet. En unik medarbejdergruppe kan påvirke armslængdeprincippet for deres ydelser leveret af gruppen eller effektiviteten af tjenester leveret eller varer, der er produceret af selskabet. Dertil kan medarbejdergruppen udgøre værdifulde immaterielle aktiver, hvorfor det er

⁴⁸ COVID-19 vejledningen, afsnit 73

nødvendigt at afgøre, hvilket selskab, der er økonomisk ejer af medarbejderne. Af hensyn til sammenlignelighedsanalysen, er det især centralt at se på, hvordan medarbejdergruppen er påvirket af COVID-19, herunder restriktionerne om hjemmearbejde.

TPG 2017 behandler fortrinsvis flytningen af en sådan medarbejdergruppe og COVID-19 vejledningen tager ikke yderligere stilling til, hvordan hjemmearbejde kan påvirke medarbejdergruppen, og hvordan en dobbeltbeskatningskonflikt skal løses, hvis en medarbejder arbejder i Danmark, men bor i et andet EU-land. Skattemyndigheden i Danmark har i den forbindelse udarbejdet et styresignal, der præciserer, hvordan den aktuelle situation, som følge af COVID-19, påvirker Danmarks fortolkning af DBO'er i forhold til vurderingen af fast driftssted, ledelsens sæde, fysiske personers skattemæssige hjemsted samt lønindkomst for fysiske personer, der arbejder i flere lande.⁴⁹ Styresignalet er enigt i OECD's konklusioner⁵⁰ om behandlingen af grænseoverskridende aktivitet. Grundet restriktioner om hjemmearbejde under COVID-19, vil hjemmearbejde således ikke have en indflydelse på, hvor den skattepligtige indtægt bliver beskattet.

3.6. Delkonklusion

Den største udfordring danske moderselskaber har ved anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19 er at finde en sammenlignelig uafhængig transaktion. Det kan konkluderes, at COVID-19 vejledningen har et tilstrækkeligt udvidet og forklarende afsnit vedrørende indhentning samt behandling af markedsdata til en sammenlignelighedsanalyse. Koncernerne er tilstrækkeligt oplyst om, hvordan de skal behandle sammenlignelige data, som enten direkte eller indirekte er blevet påvirket af de nuværende markedsforhold afledt af COVID-19. Dertil nævnes, at data før pandemien er uegnede. Dog kan erfaringer opnået fra finanskrisen i et rimeligt omfang anvendes.

Efterfølgende konkluderes det, at TPG 2017 kapitel I giver tilstrækkelig vejledning i forbindelse med de 5 sammenlignelighedsfaktorer. Koncernerne bør imidlertid tillægge de økonomiske og forretningsmæssige omstændigheder mere opmærksomhed, eftersom disse faktorer i en sammenlignelighedsanalyse lettere kan og har været påvirket af pandemiens nedlukningsperioder.

⁴⁹ SKM2020.298.SKTST

⁵⁰ OECD (2020), *OECD Secretariat analysis of tax treaties and the impact of the COVID-19 crisis*

Regeringens Corona-hjælpepakker har stor indflydelse på muligheden for at finde en sammenlignelig uafhængig transaktion. COVID-19 vejledningens kapitel III vedrørende hjælpepakker bør udvides, da det vurderes, at koncernerne ikke får tilstrækkelig vejledning om behandlingen af størrelsen af hjælpepakkerne og allokeringen af disse internt i koncernen. Dog nævner COVID-19 vejledningen, at det accepteres at low-risk selskaber kan bære tab under COVID-19. COVID-19 vejledningen giver koncernerne tilstrækkelig støtte i andre forhold, som location savings.

Værdien af en samlet medarbejdergruppe kan være påvirket af restriktionerne om hjemmearbejde. Dog behandler COVID-19 vejledning ikke dette spørgsmål, hvorfor det vurderes, at der enten bør foreligge en yderligere vejledning om *assembled workforce* eller at TPG 2017 afsnit D.7 udvides. På nuværende tidspunkt ser pandemien ikke ud til at aftage, hvorfor en yderligere vejledning eller en udvidelse af D.7 skal ske med udgangspunkt i SKAT's styresignal om behandlingen af beskatning af grænseoverskridende aktivitet.

4. Særlige TP udfordringer ved overdragelse af immaterielle aktiver i en intern omstrukturering under COVID-19

Kapitlet har til formål at belyse, hvilke immaterielle aktiver en koncern kan have, hvornår de anses for overdraget og hvordan et immaterielt aktiv, værdiansat efter DCF-metoden, bliver påvirket af COVID-19. Kapitlet skønner, hvorvidt kapitel VI og IX i TPG 2017 og COVID-19 vejledningen giver tilstrækkelig støtte ved overdragelse af immaterielle aktiver i en intern omstrukturering under COVID-19.

4.1. Immaterielle aktiver samt beskatningshjemmel ved en koncernintern omstrukturering

Immaterielle aktiver defineres som *noget*, der opfylder de fire kumulative krav vist i figur 11. OECD understreger i TPG 2017 afsnit 6.5, at de immaterielle aktiver hverken er defineret for *narrow or too borrow*, hvilket kan føre til udfordringer, som hvis et koncernselskab betaler en større beregnet kompensation, end hvad uafhængige selskaber ville have betalt. Modsat kan en for snæver definition medføre, at koncernselskaber betaler mindre end uafhængige og dermed vil betalingen ikke være sket på armslængdevilkår. For selskaberne er det afgørende, at de har en korrekt forståelse af definitionen, således de undgår en eventuel indtægtsforhøjelse.

Figur 11 – COVID-19 påvirkninger af de fire kumulative krav til definitionen af immaterielle aktiver



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017 afsnit 6.6

I november 2020 nedlagde den danske regering en hel branche i Danmark ved at kræve alle danske mink aflivet⁵¹ grundet Cluster 5⁵² og frygten for yderligere smitte. I normale, når en minkavleres selskab overdrages med dets tilhørende goodwill, vil aflønningen ske på armslængdevilkår. Men under COVID-19 kan minkavlerne kræve kompensation, idet deres immaterielle aktiver og fremtidige indtjening forsvinder, som følge af aflivningen af minkene og den totale nedlæggelse af erhvervet.

⁵¹ Lov nr. 2185, *Aflivning af og midlertidigt forbud mod hold af mink*

⁵² Statens Serum Institut (5. november 2020), *Mutationer i minkvirus*

Storcentre har grundet COVID-19 restriktioner været lukket, hvilket har resulteret i, at butikkerne ikke har kunne sælge deres varer, hvilket reducerede den kommercielle anvendelse af deres immaterielle aktiver. Uafhængige selskaber vil sandsynligvis prøve at udnytte, at sælger kan være presset finansielt grundet COVID-19 restriktioner. De vil dermed forsøge at presse prisen så langt ned som muligt for anvendelsen eller overdragelsen af de immaterielle aktiver.

De immaterielle aktiver er ligeledes defineret bredt i AL § 40, hvor stk. 1 behandler goodwill og stk. 2 behandler andre immaterielle aktiver. Ifølge LL § 2 skal alle handelsmæssige og økonomiske transaktioner mellem koncernselskaber beskattes, hvilket betyder, at overdrages et immaterielt aktiv, skal denne transaktion beskattes efter armslængdeprincippet. Ikke alle transaktioner udløser beskatning, herunder en overdragelse af profitpotentiale. De danske skattemyndigheder anvender AL § 40 som den interne beskatningshjemmel til indtægtsforhøjelser sammen med LL § 2 og SL § 4-6 vedrørende et selskabs manglende indtægter.

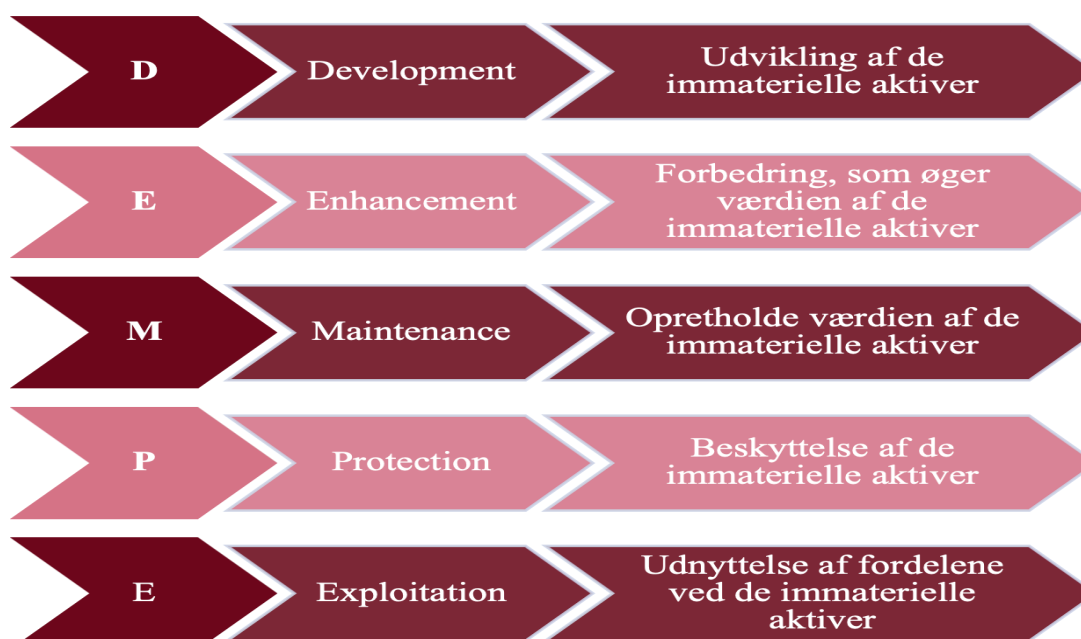
Det er vigtigt at kortlægge koncernens forhold, herunder de forhold som ikke i sig selv udgør immaterielle aktiver, men stadig øger værdien af andre immaterielle aktiver og derfor medtages i sammenlignelighedsanalysen. **Koncernsynergier** er koncernfordele, der kan øge indtjeningen ved omkostningsbesparelser, større mængderabatter og større forhandlingsstyrke. COVID-19 har påvirket selskabers operationelle risici, ved afbrydelser i koncernens forsyningskæder. **Markedsspecifikke forhold** bliver påvirket af ændringer i markedet. Under COVID-19 er markedsrisiciene steget, forbrugernes købsadfærd er ændret med efterspørgsel på bestemte varer og butikker har holdt lukket grundet restriktioner. Disse forhold kan hverken ejes eller kontrolleres, hvorfor de ikke opfylder de fire kumulative krav og dermed ikke er omfattet af TPG 2017's definition på et immaterielt aktiv. **Medarbejdere** er også forhold, som kan øge værdien af immaterielle aktiver. Grundet COVID-19 arbejder medarbejdere hjemme og i nogle tilfælde arbejder de i et andet land end, hvor selskabet er beliggende, hvilket gør det udfordrende for selskabet at opnå en effektiv arbejdsindsats fra medarbejderne.

4.2. Juridisk og økonomisk ejerskab, samt DEMPE-funktioner og -risici under COVID-19

Det juridiske og økonomiske ejerskab over de immaterielle aktiver udgør udgangspunktet for en sammenlignelighedsanalyse. Derfor er det afgørende at selskaberne fastlægger, hvilket selskab, der har ejerskabet over de immaterielle aktiver herunder, hvem der udfører DEMPE i koncernen, eftersom det også påvirker resultatfordelingen. Dette er typisk redegjort i skriftlige kontrakter, offentlige optegnelser, som patent- eller varemærkeregistreringer eller i korrespondance mellem

koncernselskaberne. Der sondres mellem et selskabs ejerskab over det juridiske, det økonomiske eller begge. Det juridiske ejerskab kan ikke aflønnes, medmindre selskabet har medarbejdere, finansiell kapacitet og har kontrollen til de vigtigste strategiske funktioner i relation til DEMPE, hvilket vil sige, at selskabet kan begrænse andre selskaber i at anvende de immaterielle aktiver.⁵³ Har et selskab den økonomiske ejendomsret og dermed markedsrisikoen over de immaterielle aktiver, er det rimeligt, at dette selskab modtager armslængdebetaling fra de andre selskaber for anvendelse af de immaterielle aktiver.⁵⁴ DEMPE er således særlig vigtige for værdiskabelsen i koncernen, herunder de immaterielle aktiver. Figur 12 viser et overblik over de forskellige DEMPE-funktioner.

Figur 12 - Overblik over de forskellige DEMPE-funktioner



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017 afsnit 6.3

Low-risk rutine selskaber kan i nogle tilfælde bidrage med forskningsaktiviteter eller udvikling af de immaterielle aktiver, hvor det berettiger dem til en aflønning for disse aktiviteter. I sådanne tilfælde udføres en del af DEMPE-funktionerne uden større kontrol over risiko i low-risk selskabet, mens principalselskabet bibeholder de fremtidige økonomiske fordele ved overdragelse af eksempelvis produktionen. Aflønningen til low-risk selskabet er ofte baseret på et benchmark studie. Overdrages en aktivitet, hvor modtagerselskabet får en forventet kontrol over risici, hvor dette giver anledning til en højere indtjening, vil skattemyndighederne kræve compensation for overdragelsen. Kravet om compensation skyldes, at det er en større ændring af FAR-profilen. DEMPE-funktionerne har

⁵³ TPG 2017, afsnit 6.40

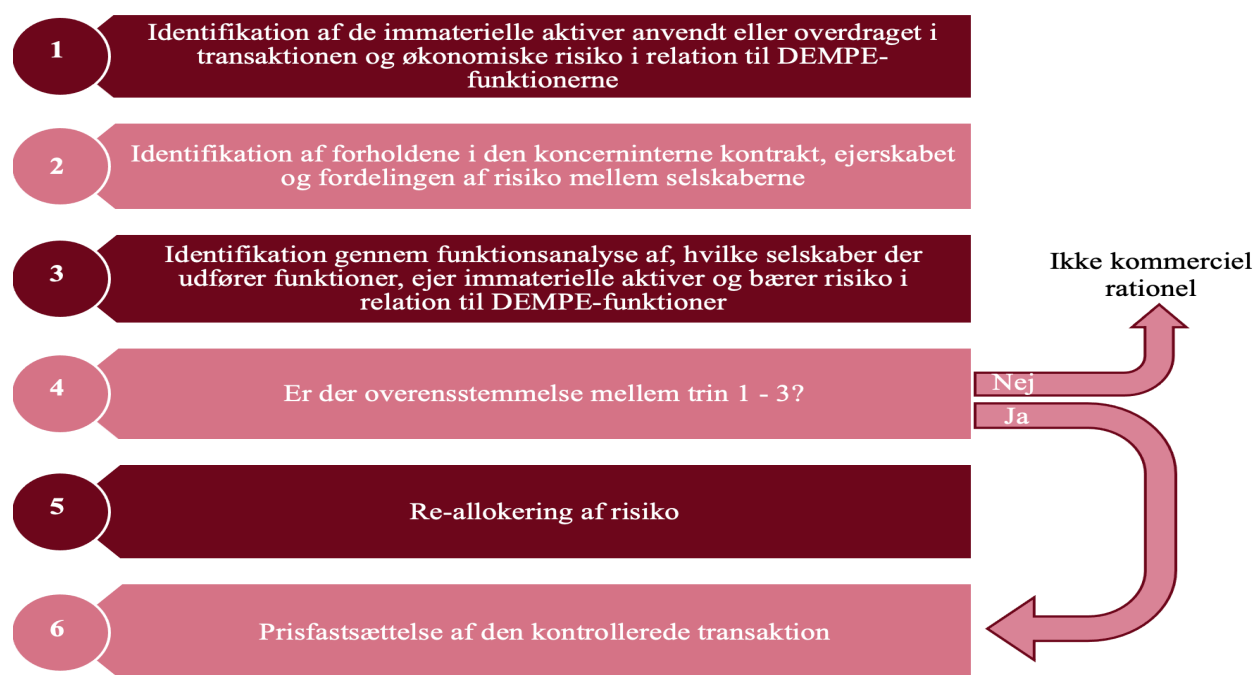
⁵⁴ TPG 2017, afsnit 6.82

desuden forskellig værdi afhængigt af selskaberne. Novo Nordisk har et større fokus på udvikling og forbedring af de immaterielle aktiver end de andre DEMPE-funktioner. Omvendt bruger Coca-Cola mest energi på at beskytte deres immaterielle aktiver, idet deres varemærke er velkendt og har en unik salgsværdi. Netop exploitation og hermed Coca-Cola's salg er negativt påvirket af COVID-19⁵⁵, idet kunders købsadfærd er ændret, som konsekvens af de fysiske butikkers nedlukning.

4.2.1. 6-trins risikoanalysen for immaterielle aktiver og COVID-19 påvirkninger

Kapitel VI anvender en tilsvarende 6-trins risikoanalyse som kapitel I, hvor det er præciseret at de immaterielle aktiver er unikke og komplekse, der sammen med DEMPE-funktioner og -risici bruges til at identificere, hvilket selskab der er berettiget til det forventede afkast.⁵⁶

Figur 13 – 6-trins risikoanalysen har i TPG kapitel VI særlig fokus på de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017 afsnit 6.34

I trin 1 er det relevant at foretage en identificering af de immaterielle aktiver, som er anvendt eller overdraget i forbindelse med de specifikke økonomiske risici forbundet med DEMPE-funktionerne. Nedenfor er vist fem bokse af væsentlige risici for immaterielle aktiver.

⁵⁵ Berlingske.dk (21. juli 2020), *Corona-nedlukkningen sætter milliardaftryk i Coca-Colas regnskab*

⁵⁶ TPG 2017, afsnit 6.35

Figur 14 - Eksempler på risici ved immaterielle aktiver og påvirkning fra COVID-19



Kilde: Egen udarbejdelse

De første fire bokse med risici følger af TPG 2017 kapitel VI. COVID-19 har medvirket til at skabe en ny og femte boks omkring risiko for nye sygdomme, som enten helt eller delvist stopper produktionen, transport af råvarer og færdigvarer samt salget, idet kundernes købsadfærd er ændret i 2020-21. Koncernerne kan ikke søge tilstrækkelig vejledning i kapitel VI om COVID-19 og hvordan den kan have forøget eller reduceret værdien af de immaterielle aktiver. OECD bør offentliggøre en supplerende vejledning herom. Trin 2 omhandler forståelsen for den koncerninterne kontrakt og identificering af hvilket selskab, der er den juridiske ejer af de immaterielle aktiver. Derefter foretages en funktionsanalyse på grundlag af DEMPE i trin 3. Det er væsentligt at risici identificeres mellem selskaberne i forbindelse med før og efter omstruktureringer, da det påvirker fordelingen af fortjeneste og/eller tab.⁵⁷

Visse funktioner kan blive outsourcet til andre selskaber, dog er risikobæreren fortsat den, som har kontrollen og dermed kan modtage residualindtjeningen på de outsourcete aktiviteter. Outsourcetes funktionerne med kontrol, skal det modtagende selskab have evnen og kompetencen til at træffe beslutninger om, at fastsætte målene for de outsourcete funktioner vedrørende minimering af risici, hyre eller opsige det selskab, der skal udføre disse funktioner og tilpasse eller ophæve kontrakten med det selskab, der udfører funktionerne.

I trin 4 foretages en vurdering af de forrige trin, heraf om der er overensstemmelse mellem selskabernes kontrakt og deres faktiske adfærd, som skal afspejle deres FAR-profiler. Er der ikke overensstemmelse, skal der foretages en allokering af risici i trin 5. Trin 6 behandler prisfastsættelsen, som skal ske på armslængdevilkår. Kan skattemyndighederne ikke anerkende en eller flere transaktioner, som IP eller cash box selskaber, udtræder skattemyndighederne af 6-trins risikoanalysen, og kan derefter nægte selskabet fradrag for eventuelle omkostninger.

⁵⁷ TPG 2017, afsnit 9.19

4.3. Overdragelse af immaterielle aktiver mellem koncernselskaber under COVID-19

En koncernintern omstrukturering er i TP sammenhæng en grænseoverskridende omorganisering af de kommercielle eller økonomiske forhold mellem koncernselskaberne. Oftest indeholder det en centralisering af immaterielle aktiver, risici eller funktioner. Det kan illustreres ved at et dansk selskab overdrager sit ejerskab til et immaterielt aktiv til et andet selskab i koncernen, hvilket udløser en beskatning. Overdragelsen kan blandt andet være adgangen til videreudvikling af det immaterielle aktiv. Kontraktretlige rettigheder kan ligeledes overdrages mellem koncernselskaber, hvor aflønnningen skal ske på armslængdevilkår under hensyntagen til værdien af de rettigheder, der overdrages.⁵⁸ Moderselskabet skal ifølge COVID-19 vejledningen foretage en *careful consideration of their realistically available options and long-run effects*, når koncernerne overdrager *noget af værdi*. Derfor skal TPG 2017 kapitel VI og IX læses i sammenhæng med hinanden, idet de supplerer hinanden.

En omstrukturering kan desuden indebære en overdragelse eller omfordeling af profitpotentialet, da der sker et indtægtsfald hos et selskab tilsvarende en indtægtsstigning hos det andet, hvilket medfører et højere forventet afkast for modtagerselskabet. Afkastet afhænger af, hvorvidt modtagerselskabet i forvejen ejer rettigheder, som med de overdragne immaterielle aktiver vil have en større værdi. Det overdragne selskab vil i det tilfælde aflønnes passende for et sådant profitpotential⁵⁹ og beskattes af at have overført *noget af værdi* efter armslængdeprincippet. Overdrages rutinefunktioner, hvor det fremtidige profitpotential bibeholdes eller forøges, skal der ikke være compensation fra principalselskabet til low-risk selskabet. Det skal derfor vurderes, om der overdrages *noget af værdi* mellem koncernselskaber, som kan udløse compensation mellem uafhængige selskaber og dermed give skattemyndighederne en mulighed for at korrigere beskatningen af profitpotential.

Såfremt skattemyndighederne ikke er enige i værdien, vil de ændre indkomsten.⁶⁰ I forlængelse heraf uddyber TPG 2017 vigtigheden af at selskaberne præciserer, hvornår der er tale om en overdragelse, således de kan bestemme det profitpotential, der tilføres et af selskaberne og i givet fald beskatning herfor.⁶¹ Det leder til, hvordan et selskab kan foretage en overdragelse af immaterielle aktiver.

⁵⁸ TPG 2017, afsnit 9.66

⁵⁹ TPG 2017, afsnit 9.41

⁶⁰ TPG 2017, afsnit 9.10

⁶¹ TPG 2017, afsnit 9.11

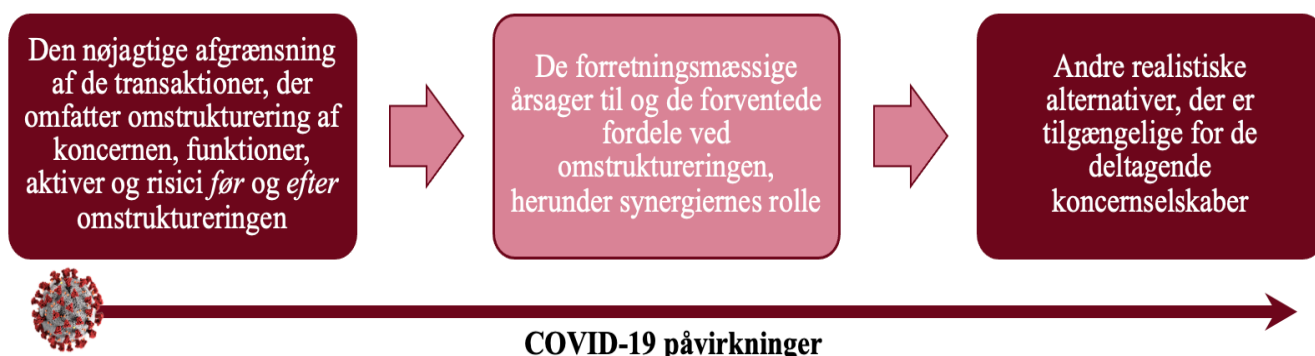
4.3.1. Overdragelsessituationer

Et selskab kan foretage en overdragelse af immaterielle aktiver ved at overdrage det hele på én gang, overdrage det gradvist over en periode eller overdrage selskabets DEMPE-funktioner og -risici. I de situationer, hvor et selskabs aktivitet gradvist overdrages til enten et eller flere koncernselskaber, vil det være væsentligt for det overdragende selskab, og senere for skattemyndighederne, løbende at overveje, hvorvidt der skal ske en beskatning heraf. Herunder i hvilken grad, der skal ske ændringer i indtjeningen i de enkelte deltagende selskaber. Al igangværende aktivitet, som løbende flytning af medarbejdere fra det ene koncernselskab til det andet, anses for værende en overdragelse af *noget af værdi*, hvorfor det skal kompenseres for, hvis der er fremtidigt indtjeningsfald, som uafhængige selskaber ville have krævet compensation for.⁶² I de tilfælde, hvor den juridiske ejer ikke længere udøver DEMPE-funktioner eller har kontrollen, skal den juridiske ejer kun have en fremtidig aflønning for de aktiver og funktioner, som denne fremadrettet udfører og ændringen skal kompenseres. Det er risikoen i relation til DEMPE-funktionerne, der er afgørende for, hvilket selskab aflønningen eller underskuddet skal tilfalde.

4.3.2. Kompensation ved omstruktureringer i 2020-21 med COVID-19 påvirkninger

Selskaberne skal være bevidste om situationen før, under og efter omstruktureringen herunder de kommercielle og økonomiske forhold, da det er nødvendigt for sammenlignelighedsanalysen og armslængdeprincippets overholdelse ved overdragelsen. Figur 15 viser de tre aspekter, som er centrale at analysere ved identifikation af selskabernes indbyrdes kommercielle og økonomiske forhold.

Figur 15 - Illustration over de tre aspekter for fastsættelsen af kompensation under COVID-19



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017, afsnit 9.14

⁶² TPG 2017, afsnit 9.70

De faktiske forhold før og efter omstruktureringen samt de forretningsmæssige årsager

Selskabernes indbyrdes faktiske forhold, der opstår før og efter omstruktureringen, skal som det første afgrænses til de kontrollerede transaktioner, som omfatter overdragelse af funktioner, aktiver og risici. Et faktisk forhold, som selskaber især bør overveje er, hvem der skal bære compensationen ved omstruktureringen.⁶³ Selskabernes faktiske forhold læses i den interne kontrakt og i funktions- og risikoanalysen. Den koncerninterne kontrakt bør omfatte i hvilket omfang de overdragne immaterielle aktiver og rettigheder bliver ændret eller påvirket efter omstruktureringen. Heriblandt bør kontrakten indeholde en forklaring af de risici, der er ved immaterielle aktiver under COVID-19. Selskaberne bør vurdere, om der er foretaget en revidering eller opsigelse af kontrakten, herunder hvorvidt der foreligger en force majeure-klausul. Force majeure er ikke i sig selv en intern omstrukturering, idet det udelukkende vil være et uventet og midlertidigt stop af salg i storcentre, hvilket kan genoptages når de lokale COVID-19 restriktion lempes. Det er dog en intern omstrukturering, hvis der i den forbindelse sker overdragelse af immaterielle aktiver, DEMPE, aftaler og hvor der sker en større ændring af FAR som uafhængige ville kræve compensation for.

Tillige kan der være afholdt omkostninger for selskaberne som led i at foretage en omstrukturering, da der kan forekomme flytning af medarbejdere og ændring af kontormiljøer. Desuden kan det føre til opsigelse af medarbejdere. I den henseende bør selskaberne i analysen, om hvorvidt overdragelsen sker på armslængdevilkår, undersøge et selskabs samlede arbejdsstyrke. Herunder om der foreligger restriktive aftaler, som konkurrenceklausuler i de enkelte medarbejders ansættelseskontrakter, da en sådan klausul kan afspejles i erstatningens størrelse, der skal betales til det afgivne selskab, der tidligere foretog aktiviteten gennem de pågældende medarbejdere.⁶⁴

De forretningsmæssige årsager og de forventede fordele ved omstruktureringen er relevante at fastlægge, eftersom begge selskaber skal stilles bedre efter omstruktureringen, hvilket også følger af separate entity-tilgangen. Selskaber, der er hårdere økonomisk ramt af COVID-19, vil muligvis overdrage immaterielle aktiver til et koncernselskab beliggende i et andet land, hvor restriktioner ikke er skærpende på samme måde som i Danmark. Et andet formål under COVID-19 vil være at opnå koncernsynergi, hvor et selskab med en leveringsaftale til det danske moderselskab indtræder som det nye principalselskab. Dermed kan COVID-19 påvirkningerne tvinge selskaberne til at tilpasse COVID-19 omstændighederne gennem en omstrukturering. TP dokumentationen skal dokumentere at

⁶³ TPG 2017, afsnit 9.16

⁶⁴ TPG 2017, afsnit 9.86

omstruktureringen sker på armslængdevilkår og skal angive selskabernes forventninger til fremtidig indtjening. Desuden skal den indeholde en kommerciel rationel begrundelse for overdragelsen af immaterielle aktiver og i hvilket omfang, der er modtaget lokale Corona-hjælpepakker.⁶⁵ COVID-19 vejledningen giver koncernerne tilstrækkelig støtte, når de skal udføre TP dokumentationen under COVID-19.

En konsekvens ved overdragelse af immaterielle aktiver, som selskaberne bør koncentrere sig om, er kompensationen herunder exitbeskatningen af det afgivne selskab. Udføres denne ikke, ved overdragelse af DEMPE-funktioner og -risici med kontrol, anses armslængdeprincippet ikke for værende overholdt, og dermed kan de danske skattemyndigheder foretage en indkomstforhøjelse. Selskaberne skal oplyse exitbeskatningen i selvangivelsen inden fristens udløb. I tilfælde, hvor der sker en overdragelse uden kontrol, medfører det ingen exitbeskatning, og modtagerselskab skal aflønnes fremadrettet med risikofrit afkast.

Andre realistiske alternativer

Armslængdeprincippet er baseret på at uafhængige selskaber vurderer vilkår for en mulig transaktion og herefter sammenligner med andre realistisk tilgængelige alternativer. Koncernerne skal overveje, hvilke andre realistiske og tilgængelige alternativer der findes i relation til fastlæggelsen af vilkår i en sammenlignelighedsanalyse.⁶⁶ Et selskab antages at deltage i en omstrukturering, hvis der ikke findes andre realistiske alternativer, som er lønsomme. Når de danske skattemyndigheder opdager interne omstruktureringer efter disse er gennemført og ændringerne er sket, har de muligheden for at foretage exitbeskatning, hvis det kan påvises at et dansk selskab har modtaget en for lav pris for overdragelsen af profitpotentiale og aktiver.⁶⁷ Et selskab bør ikke acceptere at betale for overdragne immaterielle aktiver, hvis det ikke har fremtidigt indkomspotentiale. I sådant et tilfælde vil det være en fordel for selskabet at undersøge andre realistiske tilgængelige alternativer end slet ikke at deltage i overdragelsen.⁶⁸ Der skal i TP dokumentationen være angivet andre realistiske tilgængelige alternativer, er dette ikke gjort, vil den være mangelfuld. Der kan være situationer, hvor koncernselskaber indgår i interne omstruktureringer, som uafhængige selskaber ikke ville have accepteret. Det vil blandt andet være under hensyn af de fremadrettet kommercielle og markedsmæssige forhold, det

⁶⁵ COVID-19 vejledningen, afsnit 11

⁶⁶ TPG 2017, afsnit 9.27

⁶⁷ TPG 2017, afsnit 6.112

⁶⁸ TPG 2017, afsnit 6.113

fremtidige profitpotentiale og eventuel kompensation. Her foretager skattemyndighederne en indkomstforhøjelse i det selskab, der har fået en lavere indtjening end hvad uafhængige selskaber ville have krævet og fået, netop for at justere vilkårene til opfyldelse af armslængdeprincippet.⁶⁹ Det ses ofte i forbindelse med en væsentlig forringelse eller annullering af en koncernintern kontrakt, hvor det skal overvejes om der er overdraget profitpotentiale og som uafhængige selskaber ville kræve kompensation for.

4.4. Værdiansættelse af immaterielle aktiver under COVID-19

Værdiansættelsen af de immaterielle aktiver efter armslængdeprincippet kan være vanskeligt for selskaberne, når disse overdrages, idet de sjældent er sammenlignelige. Deres unikke karakter kan skabe en bedre konkurrencemæssig situation, kundeloyalitet og kundepræference, som kan resultere i et større overskud. For at reducere beskatningen kan det være i koncernens interesse at overdrage det juridiske ejerskab til de immaterielle aktiver i et land med lavere beskatning end i Danmark.

En værdiansættelse i 2020-21 skal tage hensyn til COVID-19 påvirkningerne, eftersom pandemien lægger et hidtil uset pres på både samfund og selskaber. Som følge af COVID-19 kan pandemien enten give værdiforringelse eller værdiforøgelse af de immaterielle aktiver. Værdien af de unikke immaterielle aktiver sker efter DCF-metoden, som består af en budgetperiode og de efterfølgende år, den såkaldte terminalperiode. Heri skal indgå COVID-19 påvirkede år og de efterfølgende normaliserede år. Det kan være svært at foretage en værdiansættelse og COVID-19 kan i væsentligt omfang have ændret selskabets forventninger. Foreligger der en indikation på en værdiforringelse af eksempelvis et selskabs goodwill, kunderelationer eller andre immaterielle aktiver udløser det et krav om at selskabet skal foretage en værdiforringelsestest. Af den grund vil selskaberne fremskyde deres årlige værdiforringelsesvurdering for immaterielle aktiver med lang levetid. Hertil anvendes typisk det gældende princip om, at den regnskabsmæssige værdi ikke kan overstige genindvindingsværdien (dagsværdien).

Skattemyndighederne står desuden overfor en udfordring, som følge af COVID-19. Overdrages et immaterielt aktiv til et koncernselskab, som er lokaliseret i et land med lavere skat, vil der således være lavere beskatning af fremtidige residualindtjening fra de immaterielle aktiver. Hvor koncernerne kan have værdiansat de immaterielle aktiver lavere end den faktiske værdi, netop for at optimere

⁶⁹ TPG 2017, afsnit 9.30

skattebetalingerne. TPG 2017 kapitel VI bygger på BEPS-projektets action point 8, som har til hensigt at mindske disse situationer med skatteunddragelse. Det er essentielt at modtagerselskabet har substansen i form af medarbejderne med beslutningskompetence og skal hermed sikre, at de immaterielle aktiver værdiansættes svarende til den faktiske værdi.

Kapitel VI har opstillet en ikke-udtømmende liste med væsentlige parametre for sammenlignelighedsanalysen, som kan hjælpe koncerner og skattemyndighederne, idet de kan tilføre værdiansættelsen af immaterielle aktiver en højere eller lavere værdi. Kapitel IX om interne omstruktureringer præciserer vigtigheden i, at selskaberne foretager en overdragelse af immaterielle aktiver i overensstemmelse med kapitel VI's ikke-udtømmende liste.⁷⁰ Figur 16 illustrerer disse væsentlige parametre. Herunder ses et udvalg af selskaber med påvirket værdi under COVID-19. Nedlukning af barer og hotel- og restaurationsbranchen har ramt Carlsberg's salg af øl, desuden har regeringens nedlæggelse af mink-erhvervet medført værditab hos minkavlernes. Modsat har Matas fået tilført mere værdi ved salg af PPE, som mundbind og håndsprit, samtidigt har LEGO haft stigende salg af legetøj, eftersom forbrugerne har været hjemsendt, og dermed haft tid til LEGO-byggerier.⁷¹

Figur 16 - Udvalgte forhold, som har betydning for værdiansættelsen af immaterielle aktiver



Kilde: Egen udarbejdelse med afsæt i TPG 2017 afsnit 6.117 og afsnit 9.56

⁷⁰ TPG 2017, afsnit 9.56

⁷¹ Berlingske.dk (10. marts 2021), LEGO smadrer alle rekorder under krisen – tjener ti milliarder på at sælge klodser i coronalukket verden

De immaterielle aktivers eksklusivitet

Det er vigtigt at selskaberne skelner mellem, hvorvidt rettighederne til et immaterielt aktiv er eksklusivt eller ikke. Nogle immaterielle aktiver tillader den juridiske ejer at udelukke andre fra at anvende det immaterielle aktiv.⁷² Eksempelvis ved en patentrettighed, hvor den i en bestemt årrække giver det juridiske patents ejer retten til at anvende opfindelsen, der er omfattet af patentet. LEGO og Matas har opnået en højere værdi under COVID-19 ved at udelukke andre selskaber fra markedet, eller helt udelukke dem fra at benytte immaterielle aktiver, der giver en markedsfordel ved anvendelse af deres eksklusivitet. Hvis et selskab er indehaver af ikke-eksklusive rettigheder til et immaterielt aktiv, vil selskabet ikke være i stand til at ekskludere andre konkurrenter og har dermed ikke den samme markedsstyrke eller indflydelse på det specifikke marked. Udløber en koncerns patentrettighed under COVID-19 vil det hæmme eksklusiviteten og skabe en fordel for konkurrenter, som har medvind i deres videreudvikling. Det kan besværliggøre et selskabs mulighed for at videreudvikle i en periode, hvis regeringen foretager en lokal nedlukning, som fører til at al aktivitet i koncernen stoppes.

Omfanget og varigheden af den juridiske beskyttelse samt anvendelsesperiode

Den juridiske beskyttelse, der er forbundet med immaterielle aktiver, kan forhindre konkurrenter i at trænge ind på et bestemt marked, eftersom værdien af det immaterielle aktiv kan give en koncern en betydelig magtfuld markedsposition.⁷³ Selskaberne skal skelne mellem varigheden og omfanget af de enkelte immaterielle aktiver, da et selskabs know-how ikke har samme varighed eller værdi som et patent. Varigheden af de immaterielle aktiver kan påvirke selskabernes forventning til en transaktion med hensyn til de fremtidige fordele ved udnyttelsen af det immaterielle aktiv. For eksempel vil to ellers sammenlignelige patenter ikke have en tilsvarende værdi, hvis det ene udløber ved udgangen af det ene år, mens det andet først udløber efter ti år. Enkelte immaterielle aktivers levetid påvirkes af hastigheden af den teknologiske forandring i en industri og af udviklingen af nye samt potentielt forbedrede produkter. Grundet COVID-19 restriktioner har nogle selskaber været nødsaget til at anvende deres immaterielle aktiver anderledes end forventet. Modsat kan en hastig og nødvendig efterspørgsel efter PPE have påvirket nogle immaterielle aktiver positivt, idet de udnyttes mere gunstig end før COVID-19. Mundbind kan både designes og produceres så effektivt, at mundbindene fremover beskytter mere nyttigt, hvormed fremstillingsmetoden med fordel kan patenteres. Et sådant patent vil dermed have en positiv effekt som følge af COVID-19.

⁷² TPG 2017, afsnit 6.118

⁷³ TPG 2017, afsnit 6.119

Geografisk udstrækning

Immaterielle aktiver kan have en geografisk udstrækning. Det betyder, at en koncern kan tildele et salgsdatterselskab et immaterielt aktiv, hvilket anses at være mere værdifuldt end et direkte tilskud. Dermed kan en koncern have immaterielle aktiver, som er henholdsvis lokalt eller globalt beskyttet.⁷⁴ Det er relevant for selskaberne at vurdere, hvor de immaterielle aktiver er lokaliseret i henhold til sammenlignelighedsanalysen. Har det immaterielle aktiv en bred geografisk udstrækning, betyder det at værdien heraf er større end, hvis udstrækningen var begrænset til eksempelvis Fyn. COVID-19 har berørt mange lande og nogle områder er tilmed hårdere ramt end andre, herunder England efter opdagelsen af den engelske mutation, B.1.1.7. Anvendelse af immaterielle aktiver, der har bred geografisk udstrækning, kan derfor være påvirket forskelligt afhængigt af landenes restriktioner samt tidspunkterne for, hvornår disse restriktioner er gældende. Spredes smitten hurtigt, som det skete i England med B.1.1.7, kan det være vanskeligt for selskaberne at foretage en nøjagtig værdiansættelse af de immaterielle aktiver og på den baggrund fastsætte deres fremtidige indtjeningsmuligheder.

Udviklingsstadiet af de immaterielle aktiver

Selskaberne bør være opmærksomme på udviklingsstadiet for bestemte immaterielle aktiver. I 2020-21 har netop forsknings- og udviklingsstadiet i den farmaceutiske industri været under pres og overvågning. De kemiske forbindelser, der er i en COVID-19 vaccine kan også opnå et patent. Her er det rettighederne til anvendelsen af patentet, der kan overdrages i kontrollerede transaktioner. I praksis kan et immaterielt aktiv overdrages i så god tid, at en efterfølgende forskning, udvikling og test heraf kan fremvise, at netop den kemiske forbindelse udgøre en sikker samt effektiv behandling af COVID-19, og derfor vil patentet til den kemiske forbindelse have en højere værdi end først forudset.⁷⁵

Retten til videreudvikling

Overdrages immaterielle aktiver til et selskab vil det være essentielt at afklare, om selskabet også opnår rettigheden til de immaterielle aktivers videreudvikling, da immaterielle aktiver løbende videreudvikles, hvilket kan påvirke den samlede værdiansættelse. Rettigheden hertil kan indebære et modtagerselskabs mulighed for at udbedre eller opdatere et patent på en COVID-19 vaccine. På det grundlag bør modtagerselskabet undersøge, hvorvidt det nye patent udgør en særlig konkurrencedygtighed,

⁷⁴ TPG 2017, afsnit 6.120

⁷⁵ TPG 2017, afsnit 6.123

hvor til selskabet indtræder på et i forvejen etableret marked med i forvejen lignende konkurrence-dygtige vacciner eller om selskabet har en så nyskabende og banebrydende vaccine, at der ikke findes lignende konkurrenter. Immaterielle aktiver der er betinget af de ikke er stoppet af de offentlige myndigheder og som er længere i udviklingsstadier end andre, vil have en højere værdi. Derfor er afgørende for modtagerselskabet, hvorvidt rettigheden medfølger. En videreudvikling af COVID-19 vacciner er således også vigtig til forlængelse af det immaterielle aktivs levetid.

Forventning til fremtiden

Det er essentielt at selskaberne ud fra ovennævnte parametre overvejer samt undersøger deres forventninger til den fremtidige indtjening af eksempelvis en COVID-19 vaccine, som er baseret på en ny og forbedret patentrettighed. Af frygt for flere nye COVID-19 mutationer kan det være svært for selskaberne at forudse deres fremtidige indtjening. Dertil kan vaccinerne endnu ukendte bivirkninger skabe usikkerhed. Den 14. april 2021 valgte Danmark at stoppe brugen af COVID-19 vaccinen AstraZeneca, idet den kan forårsage blodpropper.⁷⁶ Regeringen er i dialog med andre lande om muligheden for at bytte AstraZeneca-vacciner til Pfizer-vacciner.⁷⁷

Opsummering

Kapitel VI's ikke-udtømmende liste med væsentlige parametre giver ikke selskaberne og skattemyndighederne tilstrækkelig vejledning med henblik på at udføre en tilfredsstillende og nøjagtig sammenlignelighedsanalyse under pandemien. Det anbefales, at OECD supplerer, hvordan koncernerne klarlægger og uddyber parametrene i TP dokumentationen, eftersom den skal sandsynliggøre de immaterielle aktivers enten høje eller lave værdiansættelse gennem TP dokumentationen. Det vil være en fordel for selskaberne, hvis OECD uddyber parametrenes præcise COVID-19 påvirkninger.

⁷⁶ Sundhedsstyrelsen (25. marts 2021), *Sundhedsstyrelsens faglige overvejelser bag fortsat pausering af COVID-19 Vaccine AstraZeneca®*

⁷⁷ TV2lorry.dk (19. april 2021), *Danmark forsøger at bytte AstraZeneca-vacciner med Pfizer hos andre lande*

4.4.1. Værdiansættelse baseret på DCF-metoden og COVID-19 påvirkninger heraf

Når et immaterielt aktiv indgår i en transaktion, skal principalen udarbejde en værdiansættelse. OECD vurderer, at omkostninger ikke bør indgå i immaterielle aktivers værdi.⁷⁸ Specialet har et særligt fokus på anvendeligheden af *discounted cash-flow-metoden*⁷⁹, der tager udgangspunkt i den fremtidige indtjening. Der findes forskellige værdiansættelsesmetoder, der er baseret på den diskonterede værdi af det fremtidige cash flow ved et eller flere overdragede aktiver. Afhængigt af den kontrollerede transaktions faktiske omstændigheder, skal der i en samlet værdiansættelse tages hensyn til begge selskabers perspektiv ved opgørelsen af det tilbagediskonterede forventede cash flow.⁸⁰

I DCF-metoden beregnes værdien på baggrund af den tilbagediskonterede nutidsværdi af de forventede fremtidige frie cash flows, der relaterer sig til det overdragede. I praksis er der ingen pengestrømme, som sker i uendelig tid, derfor inddeles budgettet i en budgetperiode og en terminalperiode. Scenariet ses typisk, hvor aktivet i budgetperioden er i vækstfasen og hvor udviklingen af de fremtidige pengestrømme bevæger sig ind i et *steady state* i terminalperioden. I *steady state* er væksten stagneret og følger markedets generelle udvikling. Pengestrømsfremskrivningsgrundlaget skal være fuldt dokumenteret over for modtagerselskabet og tage alle kendte COVID-19 relevante økonomiske, industrielle og selskabsspecifikke faktorer i betragtning. COVID-19 har påvirket selskabernes budgetter enten positivt eller negativ, hvilket har medført ændringer i selskabernes værdi af immaterielle aktiver. TPG 2017 afsnit 6.163 fremhæver nøjagtigheden af de fremtidige frie cash flows, da disse og udviklingen i markedet på tidspunktet for værdiansættelsen er ukendte. COVID-19 har også påvirket, hvornår de forventede fremtidige cash flows bevæger sig ind i *steady state*, alt efter produktet og pandemiens varighed. For eksempel vil en COVID-19 vaccine først bevæge sig over i *steady state*, når pandemien er under kontrol, da indtjeningen her vil ligge på et stabilt niveau.

WACC'en, som er et udtryk for de omkostninger, der er forbundet med at fremskaffe kapital til selskabet⁸¹, er påvirket af den risikofrie rente, markedsrisikopræmien og et selskabsspecifikt risikotilæg. Under COVID-19 er primært markedsrisikopræmien påvirket, idet den risikofrie rente er faldet, imens investorer fastholder deres afkastkrav. OECD bør offentliggøre en vejledning om, hvordan værdiansættelse efter DCF påvirkes under COVID-19.

⁷⁸ TPG 2017, afsnit 6.142

⁷⁹ TPG 2017, afsnit 6.153

⁸⁰ TPG 2017, afsnit 6.157

⁸¹ Andersen, P. V. (2017), *Værdiansættelse af virksomheder og aktier*

Grundet stor usikkerhed ved overdragelse af unikke immaterielle aktiver kan der være betydelig forskel på de realiserede og de budgetterede værdier. For at undgå forskellene vil uafhængige selskaber overveje at benytte *milestone payment*, prisjusteringsklausuler eller genforhandlingsklausuler for dele af eller hele aftalen. Det skal sikre, at overdragelsen er sket til en pris, som begge selskaber er tilfredse med i tilfælde af at det immaterielle aktiver er mere eller mindre værd end estimeret. For at mindske usikkerhed og risiko ved overdragelse af immaterielle aktiver under en pandemi, bør OECD offentliggøre en vejledning eller uddybe den eksisterende COVID-19 vejledning om anvendelsen af mulighederne.

4.5. Delkonklusion

Et selskab kan have immaterielle aktiver i form af et patent, et varemærke eller know-how, der er med til at øge selskabets værdi. Under COVID-19 er LEGO og Matas steget i værdi, da forbrugerne har haft mere fritid og et øget behov for PPE. Imens er Carlsberg faldet i værdi, da de ikke kan sælge nær så mange drikkevarer grundet en lukket hotel- og restaurationsbranche. Grundet B.1.1.7 blev alle minkavlere påbudt at slå sine mink ihjel, hvorfor deres selskaber ikke længere er af værdi.

Kapitlet har fokus på de parametre, som er væsentlige for selskaberne, når de overdrager immaterielle aktiver på armslængdevilkår. Det konkluderes, at denne ikke-udtømmende liste ikke giver selskaberne og skattemyndighederne tilstrækkelig vejledning med henblik på at udføre en nøjagtig sammenlignelighedsanalyse under COVID-19. OECD bør derfor orientere selskaberne om, hvordan de uddyber de enkelte parametre for sammenlignelighedsanalysen og værdiansættelsen af de immaterielle aktiver i TP dokumentationen, da de kan være positivt eller negativt påvirket af COVID-19. Det vil være en fordel for selskaberne, hvis OECD uddyber parametrenes COVID-19 påvirkninger.

Overdrages immaterielle aktiver med afsæt i TPG 2017 kapitel VI vurderes det, at kapitel IX også bør tages i betragtning, da en overdragelse oftest indebærer en ændring af selskabernes FAR-profiler, som udløser en omstrukturering med mulighed for kompensation.

Selskaberne skal være bevidste om deres faktiske forhold før og efter omstruktureringen. En analyse af selskabernes faktiske forhold sker på baggrund af 6-trins risikoanalysen for immaterielle aktiver og DEMPE. Hvor det er relevant at undersøge hvilke risici, der er forbundet med de immaterielle aktiver under COVID-19, idet pandemier kan ændre forbrugernes adfærd og de markedsspecifikke forhold. 6-trins risikoanalysen er sammenfaldende med TPG 2017 kapitel I og COVID-19

vejledningen. Det vurderes at selskaberne er tilstrækkelig vejledt, når de skal udarbejde en 6-trins risikoanalyse med fokus på DEMPE. Ifølge TPG 2017 kapitel IX og separate entity-tilgangen, skal deltagende selskaber i en omstrukturering stilles bedre end før, hvorfor COVID-19 vejledningen bemærker, at selskaberne nøje skal overveje deres realistiske alternativer.

Værdiansættelsen skal ske ud fra den faktiske værdi, hvorfor dagsværdier fra før COVID-19 ikke længere er egnede. TPG 2017 kap VI henviser til anvendeligheden af indkomstbaserede værdiansættelsesmetoder som DCF-metoden, hvor de forventede cash flow tilbagediskonteres med WACC'en. De immaterielle aktivers unikke og ikke sammenlignelige egenskaber gør det i forvejen svært for selskaberne at opnå en korrekt værdiansættelse, yderligere besværliggør COVID-19 det for selskaberne at estimere, deres fremtidige indtjening, da pandemiens forløb ikke kan forudses. OECD bør offentliggøre en vejledning eller uddybe den eksisterende COVID-19 vejledning, der tager højde for selskabernes mulighed for at benytte *milestone payment*, prisjusteringsklausuler og genforhandlingsklausuler for dele af eller hele aftaler.

5. EpiVacc koncernen – egen fremstillet virksomhedscase

Viden fra de teoretiske kapitler anvendes i en egen fremstillet virksomhedscase om COVID-19's påvirkning af et dansk principalselskab, som overdrager kontrollen over DEMPE-funktioner og -risici samt de immaterielle aktiver til et eksternt salgsselskab, som derefter foretager en koncernintern omstrukturering.

5.1. Beskrivelse af EpiVacc koncernen og det eksterne salgsselskab

Det danske moderselskab, *EpiVacc A/S*, blev stiftet i Aalborg i januar 2014 af de to venner Ea og Bo med henblik på at specialisere sig i fremstilling af højteknologiske robotter til anvendelse i den offentlige sundhedssektor. Selskabet er førende eksperter indenfor udvikling og fremstilling af robotter, der ved hjælp af infrarødt lys præcist og effektivt kan vaccinere befolkningen. I 2015 blev det første produkt, HepaVacc, fremstillet. En revolutionerende industriel robotarm, som kan vaccinere direkte på menneskekroppen. Produktet er siden 2015 solgt i 1.500 eksemplarer til forskellige europæiske myndigheder gennem et eksternt salgsselskab i Tyskland. Med HepaVacc's salgspris på 2 mio. kr. giver det en samlet omsætning på 3 mia. kr., hvoraf 1 mia. kr. kan tilskrives år 2019.

Koncernens logo bliver anvendt tydeligt på samtlige robotter, der forlader produktionen. Logoet er let genkendeligt og velkendt inden for medicinalindustrien og automatisering af robotter.

Figur 17 - EpiVacc koncernens logo

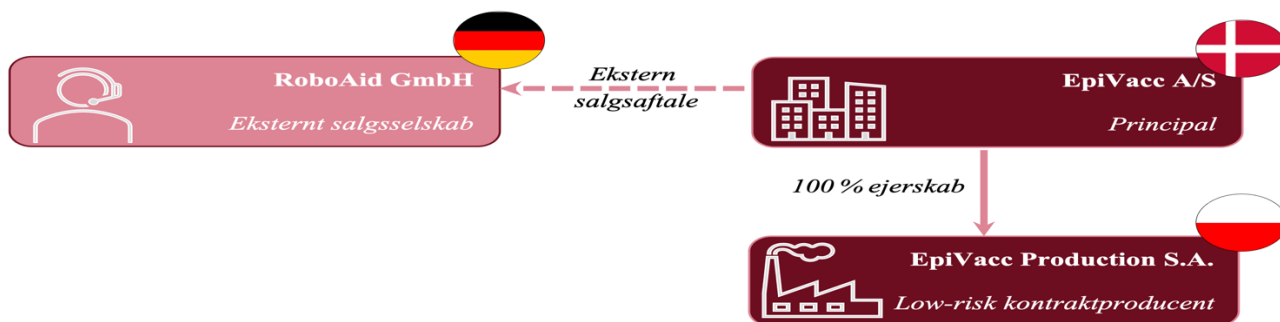


Kilde: Egen udarbejdelse

5.1.1. Koncernstrukturen og kontraktvilkårene mellem selskaberne før 1. marts 2021

EpiVacc koncernen består af en principalstruktur, hvor det danske moderselskab er 100% ejer af kontraktproducenten i Polen. Datterselskabet er et low-risk selskab, som udfører rutinefunktioner gennem retningslinjer fra det danske principalselskab.

Figur 18 – EpiVacc's koncernstruktur og salgsaftale med eksternt tysk salgsselskab i 2018 før omstruktureringen og COVID-19



Kilde: Egen udarbejdelse

Koncernens væsentlige funktioner, immaterielle aktiver og risici er centraliseret i det danske moderselskab. Her bliver koncernens salgstal udarbejdet, alle væsentlige beslutninger besluttet og her er kompetente medarbejdere, til at udføre de væsentlige beslutningsfunktioner, ansat. EpiVacc A/S har kontrol over DEMPE-funktionerne og har den finansielle kapacitet til at bære risici.

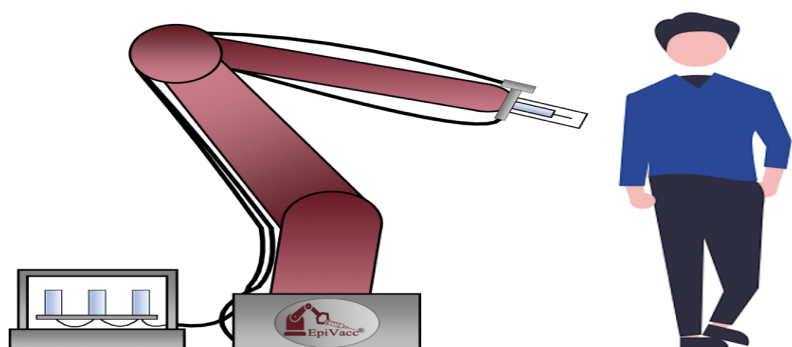
Den polske low-risk kontraktproducent, *EpiVacc Production S.A.*, blev etableret i Gdansk i februar 2015. Placeringen er valgt grundet location savings i form af lavere lønomkostninger. Medarbejdergruppen i Gdansk står for produktion af robotterne. For at sikre kvaliteten og funktionaliteten følger kontraktproducenten retningslinjer fra principalen. Kontraktproducenten udfører kun rutinemæssige produktionsaktiviteter. Ændringer i produktionen besluttet af EpiVacc A/S, som bærer risikoen og har kontrollen gennem ugentlige møder med ledelsen i det polske produktionsselskab.

EpiVacc A/S indgik i marts 2015 en salgsaftale med det eksterne salgsselskab, *RoboAid GmbH*, om at sælge HepaVacc. Salgsselskabet er strategisk valgt ud fra dets placering centralt i Europa og da befolkningen i Tyskland er kendt for at være effektive og arbejdsomme. Salgsselskabet besvarer kundehenvendelser, står for salget af HepaVacc og følger op på salgstal og markedsføringsmateriale.

5.1.2. Produktets egenskaber og funktionsanalyse

Produktet, *HepaVacc*, består af en revolutionerende industriel robotarm, som effektivt og præcist via infrarødt lys, kan vaccinere mennesker med hepatitis vaccine. HepaVacc har tre beholdere, hvoraf den kan give en borger enten hepatitis A, B, C eller en kombination af A og B, hvilket er den mest almene. HepaVacc har en indbygget scanner, som kan scanne sygesikringsbeviset og herudfra dosere præcis den påkrævede mængde hepatitis-vaccine. Den nøjagtige robotarm, som EpiVacc A/S har patent på, er illustreret i figur 19.

*Figur 19 - EpiVacc's patenteret og udviklet produkt, HepaVacc
Figuren har til formål at illustrere robotarmen, hvorved størrelsesforholdet ikke er 1:1*



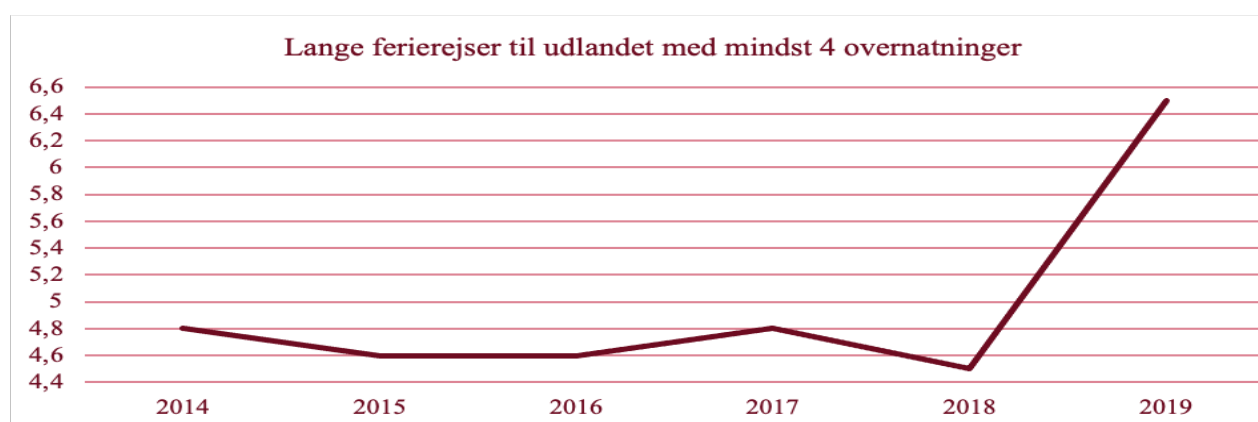
Kilde: Egen udarbejdelse

EpiVacc A/S har udelukkende fokuseret på hepatitis-vaccinerne. Smitte med hepatitis A, B og C kan resultere i en infektion af leveren og forårsage leverbetændelse. Vaccinen gives primært til borgere, som skal rejse til lande i Asien, Afrika eller Sydamerika, hvor der er høj forekomst af hepatitis.⁸² Flere danskere rejste i 2019 til udlandet end normen, hvorfor EpiVacc forventede at 2020 ligeledes ville blive et år, hvor mange danskere ville få brug for en vaccine af HepaVacc.

5.1.3. Økonomiske omstændigheder og forretningsstrategier

Rejselysten hos danskerne har fra 2014 til 2018 ligget på et stabilt niveau omkring 4,6 mio. rejser med en afvigelse på 0,2 mio. Fra 2018 til 2019 stiger antallet af lange ferierejser til udlandet med hele 44% og EpiVacc A/S oplever en stor stigning i efterspørgslen på HepaVacc.

Figur 20 - Antallet af danskernes lange ferierejser til udlandet



Kilde: Egen udarbejdelse ud fra data fra Danmarks Statistik

⁸² Apoteket.dk (2019), Leverbetændelse (hepatitis)

Med et eftertragtet produkt har EpiVacc A/S i fællesskab med RoboAid GmbH besluttet, at forretningsstrategien i 2020 er at ekspandere salget til USA, som udover at være det land med størst global økonomi målt på BNP⁸³ også er storforbruger af militærudstyr, medicin og forbrugsvarer.

5.2. Udfordringer for EpiVacc koncernen i regnskabsåret 1/3 2020 – 28/2 2021

EpiVacc koncernen har i regnskabsperiode 1. marts 2020 - 28. februar 2021 være hårdt ramt af COVID-19 restriktioner. Salget af HepaVacc er faldet da borgerne ikke har haft brug for en hepatitisvaccine grundet regeringernes rejseanbefaling, som fraråder alle unødvendige rejser til udlandet. For at efterleve den polske regerings afstandskrav på 1,5 meter har kontraktproducenten været nødsaget til at omrokere produktionen og dermed hjemsende personalet i omrokeringsperioden fra den 1. oktober til og med den 31. oktober 2020. Produktionsnedlukningen har i oktober 2020 betydet, at salget af HepaVacc udelukkende er blevet dækket med det eksisterende varelager.

I løbet af efteråret har det danske moderselskabs forsknings- og udviklingsgruppe været hjemsendt grundet de danske restriktioner. Her har de været nødsaget til at afholde møder over Microsoft Teams med henblik på at designe og programmere et aktuelt, nyt og innovativt produkt.

5.3. CovidVacc – Koncernens nye og innovative produkt

I december 2020 udviklede EpiVacc A/S et nyt produkt, *CovidVacc*, som kan vaccinere borgere med COVID-19 vacciner. Udviklingen og forskningen inden for et nyt avanceret produkt skyldes COVID-19 udfordringerne, som koncernen har været præget af. CovidVacc er udviklet i det danske principalselskab og produceres i low-risk selskabet i Polen.

CovidVacc har ligeledes en højteknologisk robotarm som HepaVacc. Men udover at scanne borge-rens sygesikringsbevis kan CovidVacc også screene borgerens højde og vægt, samt vurdere hvilken COVID-19 vaccine, der er bedst egnet til den enkelte borger. Vaccination ved brug af robotten sikrer den rette temperatur på vaccinerne ved opbevaring i robottens beholdere samt at doseringen er korrekt, hvorved der mindskes spild af vacciner.

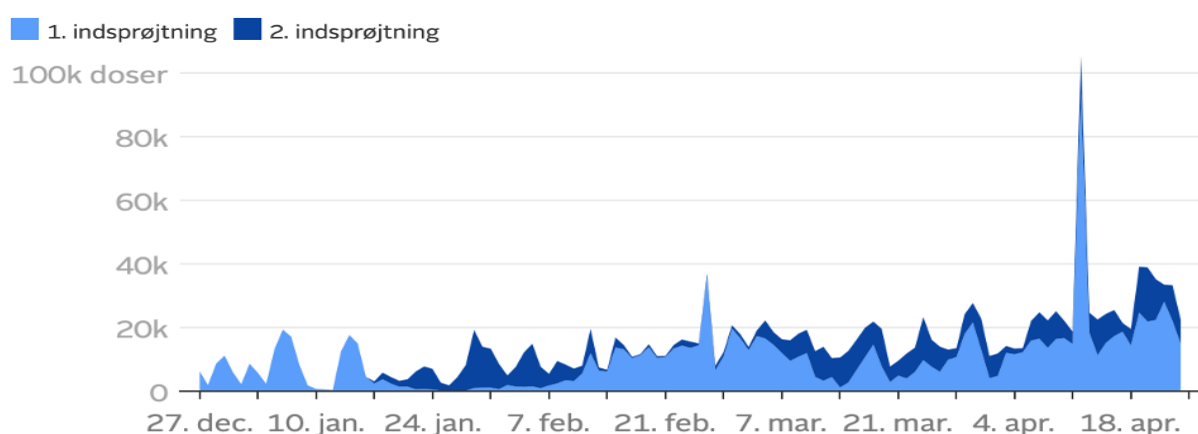
⁸³ The World Bank (2019), *GDP: Most recent value*

Forventningerne til salget af CovidVacc er estimeret ud fra Region Sjællands personaleudgifter til vaccinationsindsatsen. Region Sjælland skønner at personaleudgifterne i 2021 til vaccinationsindsatsen er på 310-320 mio. kr.⁸⁴ Med 840.020 borgere i Region Sjælland⁸⁵ svarer det til personaleomkostninger på 184-190 kr. per vaccine. Hvis hele den danske befolkning bliver vaccineret med to stik, vil det koste 2,1-2,2 mia. kr. alene i personaleomkostninger. Med CovidVacc vil omkostningerne kunne reduceres, da robotten erstatter arbejdet for det sundhedspersonale, som har kompetencerne til at vaccinere. Derudover sikrer CovidVacc at vaccinerne opbevares ved den korrekte temperatur, hvorved kasseringer af vaccinerer undgås.

Der blev i gennemsnit vaccineret 28.707 borgere om dagen fra 1. april - 30. april 2021⁸⁶, hvor størstedelen bliver vaccineret på ét af de 44 vaccinationscentre⁸⁷ i Danmark.

Det tager i gennemsnit CovidVacc 4 min at vaccinere en borger. En robot kan dermed vaccinere 225 borgere om dagen ved en åbningstid fra kl. 7-22, hvilket svarer til 15 timer. For at kunne vaccinere alle 28.707 om dagen skal den offentlige sundhedssektor investere i 128 robotter, hvilket svarer til et salg på 320 mio. kr. ved en salgspris på 2,5 mio. kr. Over de næste par måneder kan der blive brug for yderligere kapacitet i og med antallet af vaccinerede per dag er stigende.

Figur 21 - Antallet af doser givet per dag i Danmark



Opgjort 25. april 04:30.

Kilde: TV2 Nyhederne på baggrund af udarbejdet data fra SSI⁸⁸

⁸⁴ Region Sjælland (6. april 2021), *Opfølgning COVID udgifter marts 2021*

⁸⁵ Statens Serum Institut (25. april 2021), *Vaccination Regionalt*

⁸⁶ Statens Serum Institut (21. april 2021), *Download fil med vaccinationsdata for covid-19*

⁸⁷ Statens Serum Institut (22. februar 2021), *Vaccination mod COVID-19*

⁸⁸ TV2.dk (25. april 2021), *Dagens Vaccinationstal: Så mange er i Danmark og verden*

EpiVacc A/S's salgsstrategi for CovidVacc er selv at sælge robotterne og henvende sig direkte til beslutningstagerne i den offentlige sundhedssektor med gennemarbejdet materiale om produktet og hvordan produktet kan være med til at skabe værdi for borgere og medarbejdere. EpiVacc ønsker at skabe en god købsoplevelse for kunderne og tilbyder dem 10 års garanti på CovidVacc samt en direkte kontaktperson i moderselskabet ved tilfælde af produkthenvendelser. Disse tiltag skal sikre loyale offentlige kunder hos EpiVacc.

Formålet med CovidVacc er at aflaste sundhedsfagligt personale, således kræftramte patienter ikke tilsidesættes eller personer, der endnu ikke er diagnosticeret med kræft overses.⁸⁹ EpiVacc A/S forventer derfor at salget af CovidVacc er højt i første kvartal af 2021.

Med CovidVacc i produktion vurderer den danske principal en omsætningsvækst i det polske low-risk selskab til trods for COVID-19, samt at produktionsniveauet stiger grundet efterspørgslen på CovidVacc, hvilket vil medføre EpiVacc en øget vækst under COVID-19.

5.4. 6-trins risikoanalyse af immaterielle aktiver før 1. marts 2021

I 6-trins risikoanalysen analyseres EpiVacc koncernens immaterielle aktiver og de interne aftaler under COVID-19. Resultatfordelingen i EpiVacc skal være foretaget på armslængdevilkår i relation til selskabernes udførte DEMPE-funktioner, ejerskab over de immaterielle aktiver og risici. Selskaberne aflønnes på grundlag af analysen, som præciserer deres særskilte bidrag til de immaterielle aktivers værdiskabelse.

Trin 1 – Identificer de immaterielle aktiver og fastlæg de økonomiske væsentlige risici

I trin 1 identificeres koncernens anvendte immaterielle aktiver samt fastlægges de økonomiske væsentlige risici i relation til de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne.

Den danske principal ejer de immaterielle aktiver i koncernen. Det gælder varemærkerettighederne over koncernnavnet *EpiVacc* og produkternes navne, *HepaVacc* og *CovidVacc*, patenter på produkterne og know-how om produktionen, markedsføring til CovidVacc, forskning og udviklingen af produkterne. Koncernens immaterielle aktiver er omfattet af TPG's definition af immaterielle aktiver,

⁸⁹ Sundhedspolitisk Tidsskrift (9. december 2020), *Kræftpatienter bliver overset under coronanedlukning*

idet de ikke er fysiske eller finansielle, kan ejes og kontrolleres, samt anvendes i en kommerciel sammenhæng. Salget af CovidVacc startede den 1. januar 2021 efter de sidste kvalitets og -sikkerhedstests. Den danske principal forventer en massiv efterspørgsel efter CovidVacc, ikke kun i Danmark men også i resten af Europa og USA.

Eftersom produktionen af HepaVacc er midlertidigt sat ud af produktion grundet manglende efterspørgslen på HepaVacc, analyseres DEMPE-funktionerne med de fortsættende aktiviteter om CovidVacc.

Udviklingen (D) af CovidVacc har været omkostningstung, eftersom vaccinerne skal opbevares ved en bestemt temperatur og der konstant sker en udvikling af vaccinerne. Det er den danske principal, der bærer de økonomiske risici for udviklingen, hvilket er de risici, som påvirker salget og dermed værdien af CovidVacc. Den danske principal bærer ikke risikoen for at et land stopper anvendelsen af en specifik vaccine, som da Danmark valgte at stoppe brugen af AstraZeneca til fordel for Pfizer-vaccinen. Det er dog principalens risiko, hvis CovidVacc vælger en vaccine, der ikke er egnet til den specifikke borger, hvis borgeren bliver alvorligt syg eller dør. Principalens udviklingsmedarbejdere har programmeret en løsning, således det er muligt at udskifte vaccinerne og hertil ændre temperaturen ud fra vaccinerne forskellige krav til opbevaring. Udviklingen af produktions know-how er primært styret af det danske selskab mens EpiVacc Production S.A. har haft mindre udviklingsopgaver.

Forbedringer (E) af CovidVacc foretages løbende ved henvendelser fra den offentlige sundhedssektor. EpiVacc A/S forventer ikke, at der vil være mange henvendelser, idet der er foretaget tilstrækkelige kvalitets- og sikkerhedstests, hvorved produktet lever op til koncernens anvendelses- og sikkerhedskrav. Alligevel er principalen omstillingsparat, da der kan forekomme ændringer i vaccinerne enten grundet mutationer, ved pausering eller stop af en vaccine. For at undgå fejl ved indkøring, har EpiVacc allieret sig med sundhedsfagligt personale, der sammen med en medarbejder fra EpiVacc A/S observerer de første mange vaccinationer. EpiVacc A/S står for alle forbedringer, mens det polske selskab udelukkende står for udbedringerne, som den danske principal fremsætter.

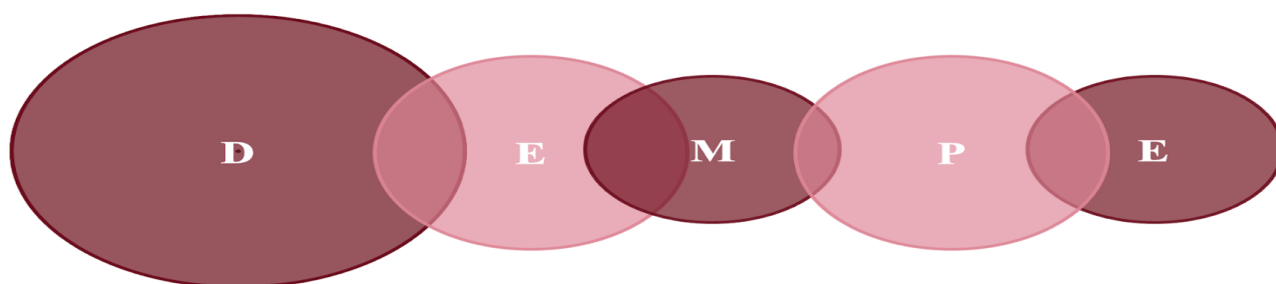
Vedligeholdelse (M) af CovidVacc er vigtig, da der er 10 års garanti på robotten. Det er principalen, der bærer de økonomiske risici for vedligeholdelsen og dermed også de tilhørende omkostninger. Der er en risiko for, at robotten kan gå i stykker, hvilket er en stor økonomisk risiko grundet den lange garanti. Vedligeholder EpiVacc ikke robotten og efterlever de ikke de 10 års garanti, påvirker det EpiVacc's omdømme, hvilket kan afspejles i deres salg og dermed værdien af CovidVacc.

Beskyttelse (P) af CovidVacc og dets patent er afgørende for EpiVacc, idet der ikke er andre på markedet med et lignende produkt. Robotter med automatiseringsløsninger bliver efterhånden mere almindeligt, hvorved der er en sandsynlighed for, at der vil komme lignende produkter på markedet i fremtiden. Der er dermed en økonomisk risiko for, at EpiVacc's kunder i stedet vælger konkurrenten, hvilket påvirker koncernens fremtidige indtjening. Såfremt patentet bliver krænkert, er det principalen, der bærer omkostningerne til at forsvare den immaterielle rettighed.

Udnyttelse (E) kan medføre en risiko for produktansvar, som den danske principal hertil bærer den økonomiske risiko for.

Nedenfor er vist EpiVacc A/S's vægtning af DEMPE-funktionerne for CovidVacc.

Figur 22 - EpiVacc A/S's vægtning af DEMPE-funktionerne i relation til de immaterielle aktiver for CovidVacc



Kilde: Egen udarbejdelse

Trin 2 – Identificer forholdene i den koncerninterne kontrakt, ejerskab og fordelingen af risici

I trin 2 vurderes de koncerninterne aftaler for at fastlægge mellem koncernselskaberne, hvem der ejer og har kontrol over de immaterielle aktiver i koncernen.

EpiVacc Production S.A. har indgået en produktionsaftale med EpiVacc A/S, hvor EpiVacc A/S udarbejder produktionsplaner og retningslinjer, som EpiVacc Production S.A. skal følge. Så længe produktionen og kvaliteten følger anvisningerne fra EpiVacc A/S, har EpiVacc Production S.A. kun mindre risici ved at udføre rutine produktionsfunktioner. Det følger af den koncerninterne kontrakt, at EpiVacc A/S træffer afgørelse om produktionsmetode, materialebrug og udførelse af kvalitetskontrol. EpiVacc Production S.A. skal ugentligt rapportere til EpiVacc A/S og redegøre for afvigelser eller komplikationer med produktionen. Til dette bærer principalen den primære risiko ved produktionen, kontrol hermed og reklamationer. EpiVacc Production S.A. indkøber udelukkende materialer

og råvarer hos principalens valgte leverandører. Ydermere indeholder den koncerninterne kontrakt en force majeure-klausul, hvorved kontraktproducenten kan hævde, at pandemiens ekstreme omstændigheder retfærdiggør, at de kontraktretlige vilkår er umulige at gennemføre grundet begivenheder, som de ikke har kontrol over.

Trin 3 – Analyser de faktiske risici ud fra aktiviteter og styring af risici i relation til DEMPE

I trin 3 analyseres, hvilke selskaber i koncernen, der har de væsentligste funktioner, aktiver og risici samt kontrol over DEMPE.

EpiVacc Production S.A. har rutine produktionsfunktioner for fremstilling af CovidVacc. Ved udvikling eller vedligeholdelse af robotten, er det EpiVacc A/S, der bestemmer og afgiver ordrer til kontraktproducenten. Ligeledes sker produktionen efter anvisninger fra principalen. Under COVID-19 har kontraktproducenten dog påtaget sig nogle risici grundet de negative påvirkninger afledt af COVID-19. Kontraktproducenten har afholdt ekstraordinære COVID-19 specifikke omkostninger til PPE og omkostninger forbundet med omrokeringen i produktionen, for at overholde afstandskravet. EpiVacc Production S.A. har dermed bevæget sig på FAR-kurven fra at være et low-risk selskab til at være et selskab med COVID-19 relaterede markedsrisici.

EpiVacc A/S bærer alle de væsentlige økonomiske risici ved produktion, salg, udvikling, vedligeholdelse og beskyttelse af CovidVacc. EpiVacc A/S er ansvarlig for indkøb, markedsføring og de forretningsmæssige strategier for EpiVacc koncernen. EpiVacc A/S ejer alle de immaterielle aktiver i koncernen og afgør hvilke rutinefunktioner datterselskabet skal udføre. Det er EpiVacc A/S, der har de væsentligste funktioner, aktiver og risici samt kontrol over DEMPE-funktionerne.

Det vurderes i henhold til funktionsanalysen, at EpiVacc A/S er den centrale beslutningstager i EpiVacc koncernen og dermed principalen. EpiVacc Production S.A. udfører alene rutinefunktioner af DEMPE uden kontrol, men har under COVID-19 afholdt ekstraordinære COVID-19 specifikke omkostninger og dermed gået fra et low-risk selskab til et selskab med COVID-19 relaterede markedsrisici.

Trin 4 – Er der overensstemmelse mellem trin 1-3

I trin 4 foretages en vurdering af de forrige trin, heraf om der er overensstemmelse mellem selskabernes kontrakt og deres faktiske adfærd, som skal afspejle deres FAR-profiler. Ud fra ovenstående trin konkluderes det, at den koncerninterne kontrakt og den faktiske adfærd mellem det danske moderselskab og kontraktproducenten i Polen ikke stemmer overens. EpiVacc A/S udøver kontrol over de væsentlige funktioner, aktiver og risici samt har kontrollen over DEMPE-funktionerne. EpiVacc Production S.A. er et low-risk datterselskab, som udfører rutinefunktioner og får rutinemæssig aflønning. Men under COVID-19 har kontraktproducenten påtaget sig COVID-19 relaterede markedsrisici, hvilket har medført underskud, da kontraktproducenten ikke har den finansielle kapacitet til at bære risici.

Trin 5 – Re-allokering af risici

Det er i trin 4 bekræftet, at der ikke er overensstemmelse i den koncerninterne kontrakt og den faktiske adfærd mellem det danske moderselskab og low-risk kontraktproducenten i Polen. Derfor foretages en re-allokering. Fordelingen af risiko skal stemme overens med, hvordan uafhængige selskaber ville have ageret og fordelt risikoen. Risikoen skal allokeres til det selskab, der udøver mest kontrol, og som har den finansielle kapacitet til at påtage sig risikoen.

I årene før COVID-19 vil den primære markedsrisiko allokeres til moderselskabet, hvilket gøres gennem en year-end adjustment i slutningen af regnskabsåret. Kontraktproducenten har i årene før COVID-19 ikke påtaget sig markedsrisici og derfor bærer principalen alle markedsrisici, da det også er principalen, der har kontrollen og den finansielle kapacitet til at påtage sig disse markedsrisici.

Pandemien har medført at low-risk kontraktproducenten har haft en lavere aktivitet og dermed haft et underskud. Det skyldes manglende efterspørgsel på HepaVacc og desuden har selskabet haft ekstraordinære COVID-19 omkostninger til PPE og haft omkostninger til omrokeringen af produktionen. Omrokeringen har bevirket i, at produktionen har været indstillet og medarbejderne har været hjemsendt, hvorfor kontraktproducenten har modtaget kompensation via polske Corona-hjælpepakker.

Desuden har den polske regerings beslutning om tvungen nedlukning af produktionsaktiviteter i perioden fra 28. december 2020 til 31. januar 2021 medført yderligere omkostninger og underskud hos kontraktproducenten. Produktionsmedarbejderne har i nedlukningsperioden igen været hjemsendt, hvorfor kontraktproducenten har modtaget endnu en lønkompensation gennem Corona-hjælpepakker.

Den danske principal skal i en year-end adjustment tage hensyn til de lokale hjælpepakker, som kontraktproducenten har modtaget, herunder beløbene og i hvilken periode, de er modtaget.

Trin 6 – Prisfastsættelse af den kontrollerede transaktion

I trin 6 skal EpiVacc koncernens kontrollerede transaktioner prisfastsættes baseret ud fra analysens resultater i trin 1-5.

EpiVacc A/S ejer alle de væsentlige og værdifulde immaterielle aktiver og varetager alle betydningsfulde funktioner i den samlede koncern. Endvidere har EpiVacc A/S alle beslutningstagerfunktionerne, samt den finansielle kapacitet til at bære den økonomiske risiko af DEMPE-funktionerne og -risici under COVID-19. Low-risk selskabet i Polen arbejder under retningslinjer fastsat af principalen og ledelsen i det polske selskab rapporterer ugentligt om deres aktiviteter. På baggrund heraf er det EpiVacc A/S der modtager residualindtjeningen efter aflønning af low-risk kontraktproducentens rutinefunktioner. EpiVacc Production S.A. i Polen er et datterselskab, som udelukkende udfører rutinemæssige funktioner, hvorved deres indtjening fastlægges på baggrund af benchmark studier af sammenlignelige nettoindtjening hos uafhængige selskaber.

I en opgørelse udarbejdet af Johns Hopkins University, Center for Systems Science and Engineering, fra den 3. april 2021 har Polen verdens tredjestørste daglige COVID-19 smittetigning. Alligevel har landet siden den 31. januar 2021 langsomt forsøgt at genåbne ved at sende folkeskolebørn fysisk tilbage i klasselokalerne og fra den 15. maj 2021 afskaffes kravet om at bære mundbind i det offentlige rum.⁹⁰ Frem til den 15. maj skal alle i Polen bære mundbind og holde afstand til hinanden på minimum 1,5 meter. Produktionen i Polen har haft ekstraordinære COVID-19 specifikke omkostninger, såsom PPE til dets produktionsmedarbejdere i forbindelse med den seneste totale nedlukning i perioden fra den 28. december 2020 til og med den 31. januar 2021. Selskabet har fulgt de polske myndigheders 1,5 meters afstandskrav og krav om mundbind, hvilket har kostet selskabet COVID-19 omkostninger i form af mundbind til medarbejderne og omrokeringen af arbejdsmiljøet.

⁹⁰ gov.pl (27. april 2021), *Coronavirus: information and recommendations – Temporary limitations*

I årene før COVID-19, fra 2015-18, er kontraktproducenten aflønnet ud fra en TNMM net cost plus, som i et benchmark studie fra samme periode viste et indtjeningsinterval mellem 3-7% og med en median på 5%.

Der er mangel på sammenlignelige markedsdata om 2020 og disse udkommer først ultimo 2021 eller i 2022. Desuden omtaler COVID-19 vejledningen brugen af 3 års gennemsnit baseret på regnskabsåret 2019 til 2022. Dette betyder at skattemyndighederne i denne bestemte 3-årige periode normalt ikke beder selskaberne om at udføre en komplet benchmark analyse men i stedet tillader dem at opdatere deres økonomiske data hvert år. Det er en fordel for selskaberne, eftersom der har været en lavere indtjening i produktionen grundet COVID-19. Principalen forventer derfor at indtjeningsintervallet sandsynligvis er lavere end tidligere år, når dette udarbejdes i ultimo 2022.

Som følge af COVID-19 har kontraktproducenten afholdt ekstraordinære COVID-19 omkostninger til PPE, som principalen betaler uden mark up. Kontraktproducenten følger principalens retningslinjer og i 2020 har der været ekstraomkostninger i produktionen, hvorfor principalen aflønner kontraktproducenten med en mark up på 2%.

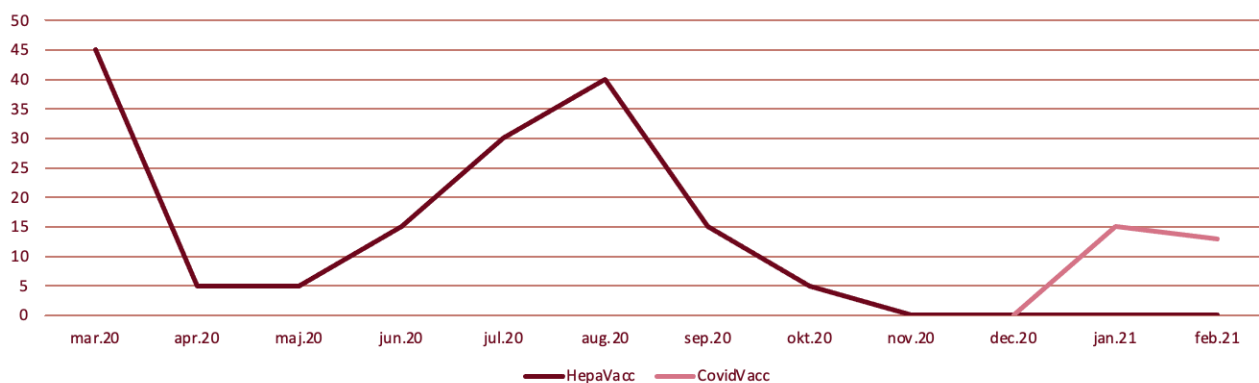
Kontraktproducenten og branchen inden for produktion af automatiseringsløsninger af medicinsk udstyr har været væsentligt negativt påvirket af COVID-19, hvorfor indtjeningsintervallet er lavere end normalt, idet sammenlignelige uafhængige også har været påvirket i 2020. Principalen forventer derfor at kontraktproducenten producerer inden for indtjeningsintervallet på -3% - 1%. Det skyldes at kontraktproducenten i oktober 2020 var ude af drift som følge af omrokeringer efter den polske regerings afstandskrav og principalens retningslinjer. Derudover har salget af HepaVacc i november og december 2020 ikke været eksisterende og igen fra den 28. december 2020 til 31. januar 2021 har kontraktproducenten være tvunget nedlukket.

Principalen foretager en year-end adjustment i slutningen af regnskabsåret 2020-21 eftersom COVID-19 vejledningen ikke oplyser tilstrækkeligt om, hvordan ekstraordinære COVID-19 omkostninger skal allokere. I year-end adjustment tager principalen hensyn til de lokale Corona-hjælpepakker, som kontraktproducenten har modtaget, således kontraktproducenten ikke tjener på COVID-19 påvirkningerne. Nettoresultatet med Corona-hjælpepakkerne løftes dermed op til 1.kvartilen i markedsdataene for 2015-18.

5.5. Salg af HepaVacc og CovidVacc i regnskabsår 2020-21

Salget af HepaVacc er grundet COVID-19 faldet markant fra en omsætning i regnskabsperioden 1. marts 2019 – 29. februar 2020 på 1 mia. kr. til en omsætning i regnskabsperioden 1. marts 2020 – 28. februar 2021 på 390 mio. kr., hvilket svarer til et fald i omsætningen på 61%.

Figur 23 – EpiVacc A/S's salg af HepaVacc og CovidVacc i regnskabsår 2020-21



Kilde: Egen udarbejdelse

I marts 2020 blev der solgt 45 HepaVacc robotter, hvor størstedelen af ordrene er afgivet før COVID-19 udbruddet. I april og maj er salget minimalt grundet rejserestriktioner. I juni, juli og august stiger salget, da sommerens varme holder smittetallet nede og rejserestriktionerne gradvist lempes. Fra september stiger smittetallene og rejserestriktionerne bliver skærpet. I oktober er alle medarbejdere af kontraktproducenten hjemsendt, hvorved salget udelukkende bliver dækket af det eksisterende varelager. Selvom der ikke er noget salg af HepaVacc i november og december, står produktionen kun stille i november, da CovidVacc bliver produceret i december. Salget af CovidVacc starter i januar 2021, men lever ikke op til det forventede salg i hverken januar eller februar.

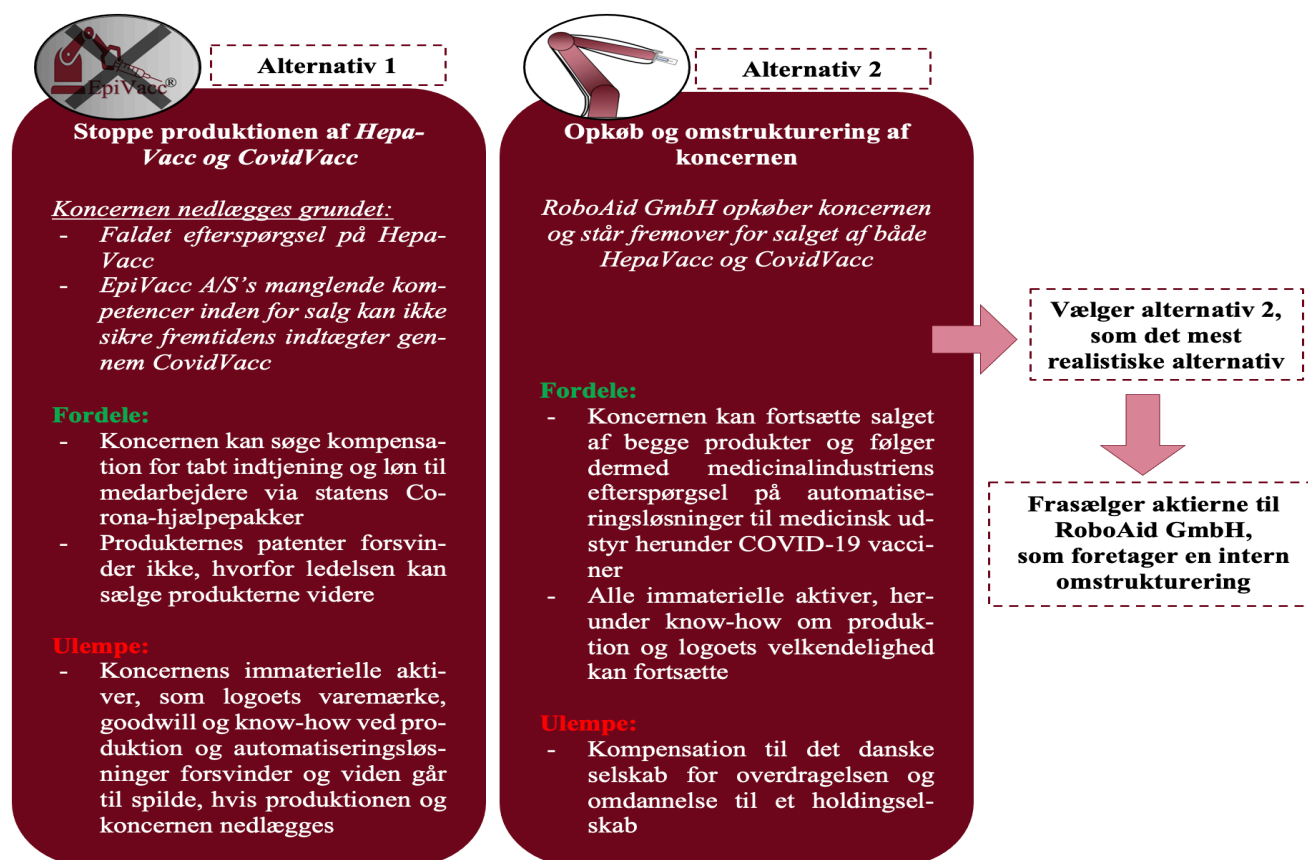
EpiVacc A/S har ikke før stået for salg og marketing, hvorfor deres salgsstrategi for CovidVacc ikke har været optimalt. Desuden har de i deres salgsmateriale ikke fokuseret nok på, at vise sikkerheden i at lade sig stikke af en robotarm, derfor har de haft etiske problemer, idet en større andel af befolkningen ikke vil lade sig vaccinere af CovidVacc, men i stedet af fysisk sundhedsfagligt personale.

5.6. EpiVacc A/S's realistiske alternativer for 2021-22 vurderet primo februar 2021

EpiVacc A/S vurderer at de uforudsete omstændigheder fra COVID-19, som medfører nedlukninger nationalt og internationalt, vil skabe en usikker fremtid for salget af HepaVacc, CovidVacc og koncernen som helhed. EpiVacc A/S har selv stået for salget af CovidVacc men har ikke lykket som

forventet, hvorfor ledelsen henvender sig til RoboAid GmbH, som udelukkende vil sælge CovidVacc såfremt de får 100% ejerandel i EpiVacc A/S. RoboAid GmbH ser en fordel i at have direkte indflydelse på kontraktproducenten i Polen, og har under salget af HepaVacc vurderet, at den manglende indflydelse på produktionen, vanskeliggør udviklingen og produktionen af robotterne. For at sikre fremtiden vurderer ledelsen i EpiVacc A/S, at COVID-19 udfordringerne samt deres udfordringer med manglende salg af CovidVacc fører til to realistiske alternativer.

Figur 24 - EpiVacc koncernens to realistiske alternativer for fremtiden, vurderet primo februar 2021



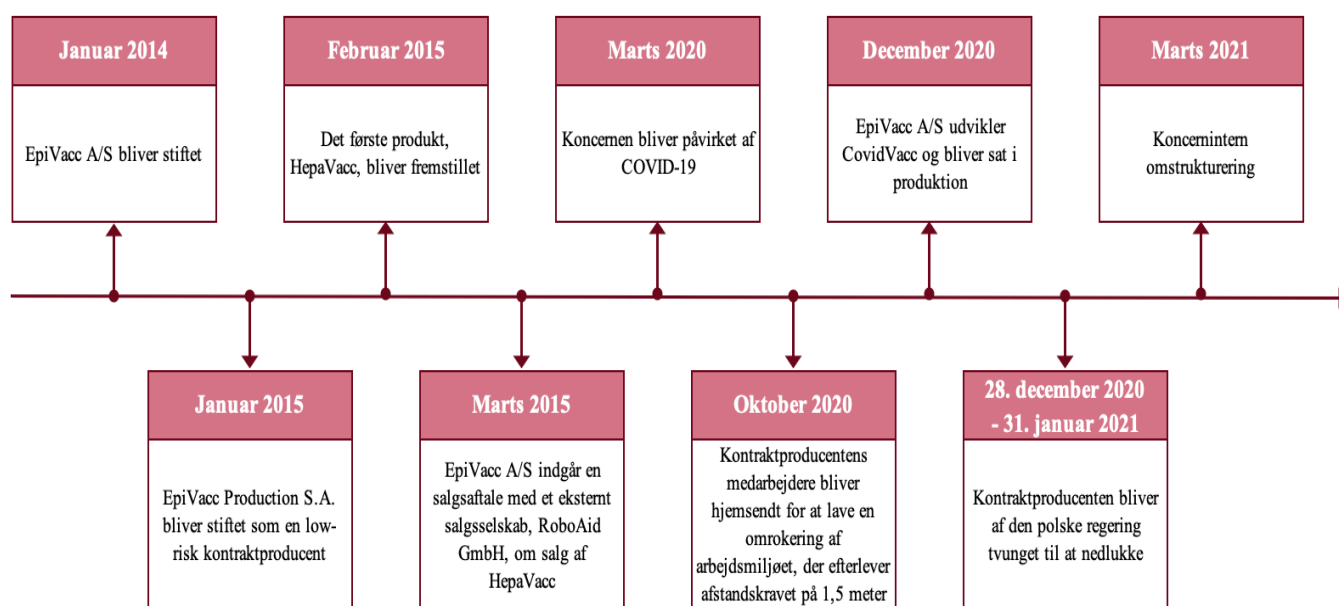
Kilde: Egen udarbejdelse

Det første realistiske alternativ er at stoppe produktionen af HepaVacc, da efterspørgslen er faldende, og stoppe produktionen af CovidVacc eftersom EpiVacc A/S har udfordringer med at sælge produktet. Det betyder, at koncernen hermed nedlægges, idet der ingen produkter er at sælge og skabe indtjening på. EpiVacc A/S kan forsøge at drive koncernen videre ved at søge lønkompensation til medarbejderne gennem den danske stats Corona-hjælpepakker. Men for at overleve COVID-19 og sikre koncernens fremtid bedst muligt vurderer EpiVacc A/S, at det mest egnede realistiske alternativ er at det tyske eksterne salgsselskab opkøber koncernen og fremover står for salget af CovidVacc.

Omstruktureringen og EpiVacc A/S's mest realistiske alternativ begrundes ikke blot med en henvisning til COVID-19 udfordringerne for koncernen, men også fordi det anses for værende kommercielt rationelt at det tyske selskab fremadrettet bliver den nye principal. Det tyske selskab har mere erfaring, viden og flere kompetencer til at sælge robotter og automatiseringsløsninger til de offentlige sundhedssektorer.

For at give et overblik, er EpiVacc's vigtigste begivenheder og COVID-19 restriktionernes påvirkning på kontraktproducenten illustreret på en tidslinje.

Figur 25 - EpiVacc's tidslinje fra dets oprettelse i 2014 til omstruktureringen den 1. marts 2021



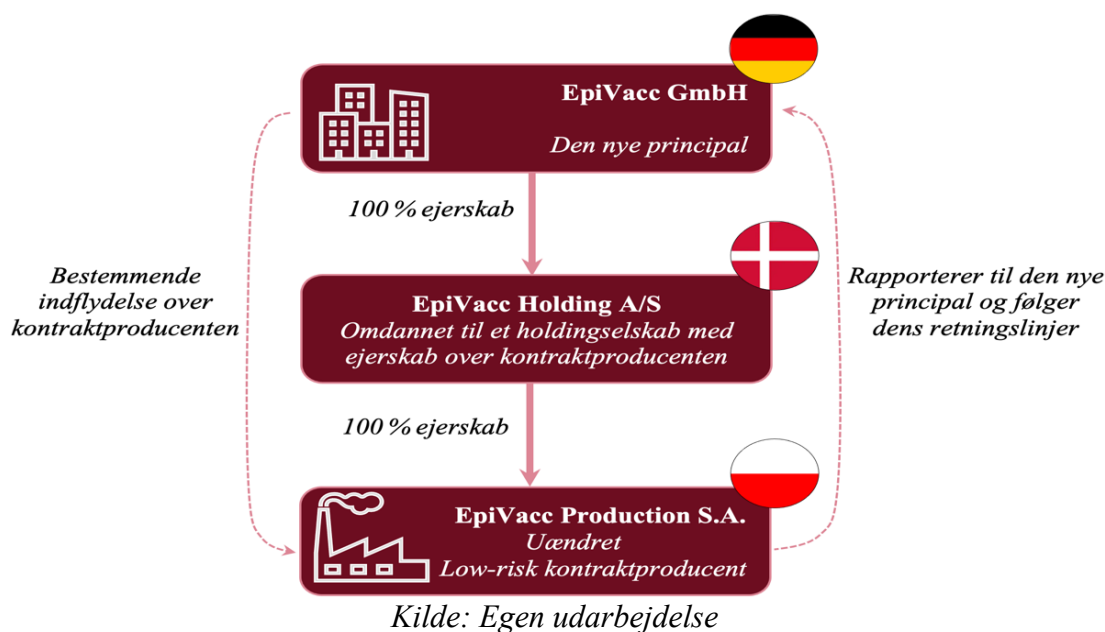
Kilde: Egen udarbejdelse

5.7. Koncernintern omstrukturering af EpiVacc koncernen den 1. marts 2021

Det tyske eksterne salgsselskab, RoboAid GmbH, opkøber det nuværende danske moderselskab, og bliver fremadrettet den nye principal med kontrollen over low-risk kontraktproducenten og modtager den fremtidige residualindtjening.

Det danske moderselskab omdannes til et holdingselskab med 100% ejerskab over low-risk kontraktproducenten i Polen. Navnet ændres til EpiVacc Holding A/S. Den polske low-risk kontraktproducent forbliver uændret, men skal fremadrettet rapportere til det tyske selskab og følge dens retningslinjer for produktion, idet det tyske selskab har fået overdraget produktionsaftalen fra det danske selskab. Nedenfor ses den nye koncernstruktur efter omstruktureringen.

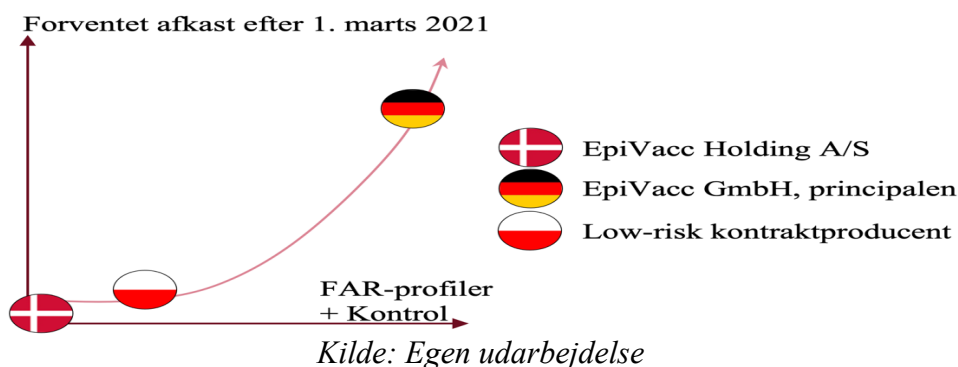
Figur 26 - Koncernstruktur efter omstruktureringen den 1. marts 2021



Under omstruktureringen overdrager det danske selskab DEMPE-funktioner og -risici og de værdifulde immaterielle aktiver, som danske nøglemedarbejdere og know-how i forbindelse med automatiseringsløsninger inden for industrielle robotter. Produkterne, HepaVacc og CovidVacc, samt den strategiske styring og salget overdrages ligeledes til den nye tyske principal. Ydermere overdrages væsentlige funktioner, aktiver, risici (FAR) og kontrollen fra det danske selskab til den nye tyske principal. Det tyske selskab bærer alle omkostningerne ved overdragelsen og omstruktureringen herunder fratrædelsesgodtgørelser til de medarbejdere i det danske selskab, som ikke forflyttes og afskediges. Det tyske selskab skal desuden kompensere det danske for ændringen til et holdingselskab.

Som følge af den koncerninterne omstrukturering ændres koncernselskabernes FAR-profiler, som er illustreret på figuren nedenfor.

Figur 27 - Koncernselskabernes påvirkning af FAR-profiler efter omstruktureringen den 1. marts 2021



5.7.1. Aflønning af det danske selskab

Ledelsens beslutning om en koncernintern omstrukturering den 1. marts 2021 foretaget under COVID-19 resulterer i en ændring i resultatfordelingen i de enkelte koncernselskaber. Omstruktureringen omfatter en overdragelse af *noget af værdi* og den fremtidige aflønning til koncernselskaberne skal derfor foretages med udgangspunkt i armslængdeprincippet og svarende til hvad sammenlignelige uafhængige selskaber ville have haft af resultater under COVID-19.

Det danske selskab omdannet til et holdingselskab med 100% ejerskab over low-risk kontraktproducenten. Al aktivitet stopper i det danske selskab, hvorfor der fremover der ingen indtjening er i selskabet. Det danske selskab taber ligeledes muligheden for et forventet fremtidigt afkast af omstruktureringen. Desuden er det danske selskab fremover ikke den centrale beslutningstager med beføjelser overfor den polske kontraktproducent. Det danske selskab skal kompenseres for at overdrage sine immaterielle aktiver i form af patenterne til produkterne, HepaVacc og CovidVacc, varemærkeretighederne til logoet og navnene, know-how samt selskabets goodwill. Den compensation det danske selskab modtager af den nye tyske principal, skal afspejle det profitpotentiale, som det danske selskab giver afkald på.

Det danske selskab har omkostninger forbundet med afskedigelser af danske medarbejdere samt udgifter ved fraflytningen fra kontorbygningen, hvor ledelsen førhen havde hovedsæde. Fremover vil det danske selskab ikke have behov for et kontor, idet selskabet ingen aktivitet har.

Som konsekvens af omstruktureringen flyttede den danske ledelse og betydningsfulde nøglemedarbejdere fra det danske selskab til den nye tyske principal. Det har medført at medarbejdere fremover skal møde ind på kontoret i Tyskland og de forventes derfor at pendle fra deres hjem i Danmark til Tyskland hver dag. Kravene om både karantæne, test- og meldepligt er ikke omfattet selskabets pendlende medarbejdere, i det omfang deres ophold ikke varer mere end 24 timer. Dog skal de opfylde kravet om at være symptomfri af COVID-19 ved indrejse til Tyskland og de kan blive påkrævet at skulle fremvise en negativ COVID-19 test, der maksimalt er 72 timer gammel.⁹¹ Er en medarbejder usikker på, hvorvidt personen er symptomfri eller ej, er det således det tyske selskab, der skal vurdere, hvorvidt medarbejderen skal lade sig teste og i mellemtiden arbejde hjemmefra.

⁹¹ Udenrigsministeriet (29. april 2021), *Coronavirus/COVID-19 Tyskland*

De danske medarbejdere, som ikke er nøglemedarbejdere fyres under omstruktureringen. Fratrædelsesgodtgørelser til disse medarbejdere indgår i det danske selskabs omstrukturingsomkostninger, men dækkes af kompensationen fra den nye tyske principal.

COVID-19 har efter omstruktureringen påvirket koncernen positivt, da efterspørgslen på CovidVacc har været stigende, fordi den nye tyske principal har flere kompetencer indenfor salg og markedsføring af CovidVacc. Omstruktureringen har dermed vist sig at være en fremragende løsning. På trods af at det tyske selskab efter omstruktureringen har båret de ekstraordinære COVID-19 omkostninger fra low-risk kontraktproducenten i Polen, har principalen evnet at højne den foreløbige indtjening positivt for regnskabsåret 2021-22.

5.7.2. Værdiansættelse af de immaterielle aktiver ved overdragelsen

Den nye tyske principal skal som konsekvens af omstruktureringen udarbejde en værdiansættelse for de overtagne immaterielle aktiver. Derfor har den tyske principal oplistet, hvilke immaterielle aktiver, som det danske selskab overdrager den 1. marts 2021:

1. **Koncernens navn** - Siden 2014 har koncernens navn, *EpiVacc*, været varemærkeregistreret.
2. **Produkterne** - HepaVacc har siden 2015 været varemærkeregistreret for at beskytte dets navn. Selve produktets opfindelse og industrielle udnyttelse har været patenteret siden 2015, hvor rettigheden udløber i 2030. CovidVacc har ligeledes en varemærkeregistrering på dets navn og en patentrettighed på produktet, som udløber i 2035.
3. **Goodwill og know-how** - EpiVacc har know-how i form af medarbejdernes viden i forbindelse med automatiseringsløsninger inden for industrielle robotter. EpiVacc's goodwill afspejles i koncernens omdømme og salg af robotter.
4. **Logo** - Koncernens logo er ikke berørt af omstruktureringen eller COVID-19, hvorfor den tyske principal kan værdiansætte logoet ud fra dets eksklusivitet, herunder dets kendetegn og varigheden på dets varemærkerettighed. Det sker ud fra en dagsværdi, som principalen i fællesskab med skattemyndighederne fastsætter.

Principalen ønsker at anvende DCF-metoden, hvor der i en samlet værdiansættelse tages hensyn til både det danske og det tyske selskab ved opgørelsen af det tilbagediskonterede forventede cash flow. Principalen finder hurtigt ud af, at de immaterielle aktivers værdi er svær at fastsætte under COVID-19, eftersom de særskilt kan være enten positivt eller negativt påvirket af pandemien. Desuden er de

immaterielle aktiver så unikke, at de sjældent er sammenlignelige, hvilket gør det besværligt for principalen at finde andre uafhængige sammenlignelige. Principalen har ingen erfaring med prisreguleringsmekanismen, *milestone payments*, hvorfor principalen fravælger denne løsning til værdiansættelsen. Principalen finder ligeledes ingen støtte i COVID-19 vejledningen, og beslutter derfor at kontakte de danske og tyske skattemyndigheder om at foretage en APA mellem Danmark og Tyskland.

De danske og tyske skattemyndigheder er interesseret i at opnå den berettiget skatteindbetaling fra den tyske principal, mens principalen ønsker sikkerhed i at skattemyndighederne anerkender kompensationen til det danske selskab. Der foretages derfor en APA mellem Danmark og Tyskland på baggrund af hele regnskabsperioden fra 2021. Principalen vurderer at dette er den optimale løsning, eftersom pandemiens varighed endnu er ukendt.

5.8. EpiVacc GmbH's forventninger til fremtiden vurderet ultimo februar 2021

Regeringens forsamlingsforbud og øvrige restriktioner lempes i den nye genåbningsplan tidligere end ellers forventet.⁹² Coronapasset indføres for at begrænse smitten. Coronapasset skal ligeledes vises ved flyrejser til udlandet. For at undgå nye bekymrende COVID-19 mutationer, indføres en ny "rød" risikovurdering, hvormed verden fremover vil blive opdelt i gule, orange og røde lande. Kravene om test og isolation efter indrejse er fortsat gældende fra de orange og røde lande, mens personer, der rejser fra gule lande undtages fra isolation.⁹³

Det danske udenrigsministerium har fra 21. april 2021 ændret og lempet på rejserestriktionerne.⁹⁴ Den gradvise genåbning af Danmark i april og maj 2021 bevirker i, at størstedelen af verden markeres orange i stedet for rød. Alligevel har EpiVacc GmbH ingen forventninger om at sætte HepaVacc i produktion før efterspørgslen af CovidVacc er faldende eller før pandemien er under kontrol. Det er stadig uklart, hvorvidt befolkningen skal vaccineres hvert år eller om det er tilstrækkeligt kun med en enkelt gang. Såfremt det bliver en årlig vaccination, forventer EpiVacc GmbH at producere CovidVacc sideløbende med HepaVacc, indtil pandemien er kommet under kontrol.

⁹² Politiken (16. april), *Her er den nye genåbningsplan*

⁹³ Justitsministeriet (13. april), *Aftale om en gradvis genåbning for rejseaktiviteter*

⁹⁴ Udenrigsministeriet (19. april 2021), *Rejserestriktionerne ændres fra 21. april 2021*

Såfremt produktsortimentet udvides til de to produkter, vil den nye tyske principal udvide med endnu en kontraktproducent i Polen, således producenterne får tildelt hvert sit produkt. Dette er for at undgå begrænset kapacitet af tid og plads, hvilket kan afspejles i salget og dermed ændre værdien af koncernens goodwill.

EpiVacc's videre udvikling er betinget af medarbejdergruppens resultater, hvorfor det indenfor den nærmeste fremtid vil være oplagt at stifte et dansk forsknings- og udviklingsdatterselskab, som er 100% ejet af EpiVacc Holding A/S. Dette danske R&D low-risk selskab skal følge retningslinjer fastsat af den tyske principal. Medarbejdergruppen i R&D selskabet bliver ikke overdraget til EpiVacc GmbH og EpiVacc Holding A/S skal ikke aflønnes.

5.9. Delkonklusion

Formålet med den egen fremstillet virksomhedscase er at illustrere den praktiske anvendelse af speciallets teoretiske kapitler, samt belyse de særlige TP udfordringer som koncernerne bliver påvirket af under COVID-19 i 2021. Casen omhandler EpiVacc, som er specialister indenfor fremstilling af højteknologiske robotter til anvendelse i den offentlige sundhedssektor.

EpiVacc koncernen har en principalstruktur med et dansk moderselskab og en kontraktproducent i Polen. Moderselskabet varetager væsentlige de funktioner, påtager sig risiko samt ejer de værdifulde immaterielle aktiver. Desuden udfører og har moderselskabet kontrollen over DEMPE-funktionerne.

Før COVID-19 producerede koncernen HepaVacc og havde en salgsaftale med et eksternt salgsselskab i Tyskland, som solgte produktet. COVID-19 og de dertilhørende strenge restriktioner om minimal rejseaktivitet mellem landene medførte et mindre salg af HepaVacc. Koncernen udviklede derfor i december 2020 et nyt og innovativt produkt, CovidVacc, som vaccinerer mod COVID-19. Moderselskabet stod selv for salget af det nye produkt, men havde ingen kompetencer hertil og valgte derfor den 1. marts 2021 at lade sig opkøbe af det eksterne salgsselskab i Tyskland, som efterfølgende foretog en koncernintern omstrukturering.

Det tidligere danske moderselskab overdrogede alle sine funktioner, herunder kontrollen over DEMPE-funktionerne til det tyske selskab. Low-risk kontraktproducenten forblev uændret mens det danske selskab blev omdannet til et holdingselskab. Koncernens FAR-profiler ændres til at Tyskland

placeres øverst med højest forventet afkast i 2021 mens low-risk selskabet i Polen placeres nederst med et lavere forventet afkast.

Af den koncerninterne omstrukturering følger aflønning, som skal ske efter armlængdeprincippet. Den tyske principal har efter omstruktureringen valgt at aflønningen af den polske low-risk kontraktproducent skal aflønnes med en TNMM net cost plus og placerer indtjeningsintervallet mellem -3% - 1%. Det skyldes, at kontraktproducenten under COVID-19 har haft ekstraordinære COVID-19 omkostninger, som fremover dækkes af den tyske principal. Den tyske principal modtager residualindtjeningen fra kontraktproducenten og foretager en year-end adjustment, som tager højde for Corona-hjælpepakkerne i det polske selskab. Principalen foretager year-end adjustment, da COVID-19 vejledninger ikke oplyser tilstrækkeligt om, hvordan hjælpepakkerne skal allokeres.

Det danske selskab kompenseres af den nye tyske principal for at omdannes fra værende et moderselskab med FAR-profiler og kontrollen over DEMPE-funktioner og -risici til et holdingselskab med 100% ejerskab af low-risk kontraktproducent men uden aktivitet.

6. Konklusion

Danske moderselskaber har i 2020 og 2021 haft særlige TP udfordringer grundet COVID-19. Regeringens restriktioner har betydet, at flere butikker har været nødsaget til at holde lukket, hvorved de ikke har haft en omsætning i de fysiske butikker. Faldet i omsætning gælder også for Carlsberg, som ikke har fået afsat drikkevarer til hotel- og restaurationsbranchen. De undtagne butikker, som dagligvarebutikker og medicinforhandlere, har derimod haft et år med stor omsætningsstigning. De store omsætningsforskelle sammenlignet med tidligere år, gør det svært for de danske koncerner at finde sammenlignelige forhold hos uafhængige selskaber.

Armslængdeprincippet kræver, at koncernen har en resultatfordeling, som afspejler forhold hos uafhængige selskaber. Den største udfordring danske moderselskaber har ved anvendelse af armslængdeprincippet under COVID-19 er at finde en sammenlignelig uafhængig transaktion. TPG 2017 kapitel I giver tilstrækkelig vejledning i forhold til de 5 sammenlignelighedsfaktorer. COVID-19 vejledningen vejleder tilstrækkeligt om indhentning og behandling af markedsdata under pandemien til sammenlignelighedsanalysen. Det kan konkluderes, at de danske moderselskaber bør fokusere på de økonomiske- og forretningsmæssige omstændigheder, da disse faktorer i sammenlignelighedsanalysen har været påvirket af regeringens restriktioner som nedlukning og minimal grænseaktivitet. Under nedlukning har selskaberne modtaget regeringens Corona-hjælpepakker, hvilket i TP sammenhæng har gavn timer muligheden for at finde sammenlignelige uafhængige transaktioner. Kapitel III i COVID-19 vejledningen accepterer, at low-risk selskaber kan bære underskud under COVID-19, men giver ikke selskaberne tilstrækkelig vejledning om behandling og allokering af hjælpepakker, hvorfor vejledningen bør udvides. COVID-19 vejledningen giver dog selskaberne tilstrækkelig støtte om location saving. COVID-19 vejledningen behandler ikke, hvordan værdien af den samlede medarbejdergruppe kan være påvirket af restriktionerne om hjemmearbejde, hvortil det vurderes, at der bør foreligge en yderligere vejledning eller udvidelse herom.

Et selskabs immaterielle aktiver, som et patent, et varemærke eller know-how er med til at øge et selskabs værdi. Værdien af de immaterielle aktiver kan påvirkes af selskabets salg. Under COVID-19 er LEGO steget i værdi, eftersom forbrugerne har haft mere fritid og Matas er steget grundet efterspørgslen på PPE. Modsat er Carlsberg faldet i værdi, da de har solgt færre drikkevarer grundet en lukket hotel- og restaurationsbranche. Alle danske minkavlere blev påbudt at slå sine mink ihjel grundet B.1.1.7, hvilket har resulteret i værdiløse selskaber. Når immaterielle aktiver overdrages, skal det ske på armslængdevilkår, hvorfor der skal udarbejdes en sammenlignelighedsanalyse.

TPG 2017 og COVID-19 vejledningen giver ikke selskaberne tilstrækkelig vejledning med henblik på at udføre en nøjagtig sammenlignelighedsanalyse under COVID-19. Derfor bør OECD supplere, hvordan TP dokumentationen uddybes i de enkelte parametre for sammenlignelighedsanalysen og værdiansættelsen af de immaterielle aktiver, da de kan være positivt eller negativt påvirket af COVID-19. Suppleringen bør indeholde COVID-19 påvirkninger af parametrene.

En overdragelse af immaterielle aktiver indebærer oftest en ændring af selskabernes FAR-profiler, hvilket medfører mulighed for compensation. For at estimere compensationen, er det relevant at undersøge selskabernes faktiske forhold før og efter omstruktureringen, hvilket sker på baggrund af en 6-trins risikoanalyse for de immaterielle aktiver og DEMPE. Det er relevant at undersøge, hvilke risici, der er forbundet med de immaterielle aktiver under COVID-19, da pandemien har ændret forbrugernes adfærd og de markedsspecifikke forhold. Det kan konkluderes, at selskaberne er tilstrækkelig vejledt i TPG 2017, når de skal udarbejde en 6-trins risikoanalyse, samt bemærker COVID-19 vejledningen, at selskaberne nøje skal overveje deres realistiske alternativer, eftersom de deltagende selskaber i en omstrukturering skal stilles bedre end før.

Det kan desuden konkluderes, at aflønning til low-risk selskaber, som har ekstraordinære COVID-19 omkostninger skal ske ud fra TNMM net cost plus, hvor indtjeningsintervallet forventeligt kan være i minus. Her vil moderselskabet forsøge at løfte selskabet for dermed at ramme 1.kvartilen i indtjeningsintervallet. Low-risk selskaberne skal desuden ikke tjene på COVID-19 påvirkningerne.

Værdiansættelsen skal ske ud fra den faktiske værdi. TPG 2017 kapitel VI henviser til anvendeligheden af indkomstbaserede værdiansættelsesmetoder som DCF-metoden. Det er vanskeligt for selskaber at opnå en korrekt værdiansættelse, da COVID-19 besværliggør en estimering af selskabers fremtidige indtjening og da immaterielle aktiver er unikke og ikke sammenlignelige. OECD bør offentliggøre en vejledning, der tager højde for selskabernes mulighed for at benytte *milestone payment*, prisjusteringsklausuler og genforhandlingsklausuler for dele af eller hele aftaler.

I det sidste kapital anvendes de ovenstående særlige TP udfordringer fra pandemien i en egenfremstillet virksomhedscase, hvor immaterielle aktiver overdrages i en omstrukturering. Et tysk eksternt salgsselskab opkøber et dansk moderselskab, hvor ændringen skal kompenseres.

7. Perspektivering

Specialet har undersøgt, hvilke særlige TP udfordringer koncernselskaberne skal være opmærksomme på under COVID-19 og de usædvanlige omstændigheder pandemien har medført.

I 2020-21 har koncernerne oplevet nedlukninger og nationale restriktioner, som har påvirket udførelsen af aktiviteter i selskaberne. Begrænsningerne har bevirket i større økonomiske konsekvenser for landene, hvorfor flere lande har indført støtteordninger i form af Corona-hjælpepakker, således koncernerne kompenseres for faldende eller manglende indtægt for deres aktiviteter. Virksomheder, som står over for at skulle varsle afskedigelser for minimum 30% af medarbejderstaben eller mere end 50 medarbejdere har mulighed for at søge lønkomensation. Endvidere kan virksomheder, der fortsat er omfattet af forbud mod at holde åbent, søge lønkomensation til sine medarbejdere. Det er politisk besluttet, at ordningen forlænges til den 30. juni 2021. Den Corona-støtte som virksomhederne modtager fra de enkelte landes myndigheder, medfører øget behov for TP kontrol i landenes lokale skattemyndigheder.

Der er i specialet diskuteret, hvorvidt koncernselskaber uden kontrol og finansiell kapacitet kan bære tab eller ekstraordinære COVID-19 omkostninger. Definitionen på COVID-19 omkostninger er ikke at finde i COVID-19 vejledningen. Men moderselskaberne skal alligevel overveje, hvorvidt dets low-risk selskaber kan bære tab og specifikke COVID-19 omkostninger i form af eksempelvis øget indkøb af PPE til medarbejderne. En midlertidig nedlukning af produktionen vil være et eksempel på et tab af indtjening for low-risk kontraktproducenten.

I december 2020 udgav OECD COVID-19 vejledningen, som støtteværktøj til koncernerne under pandemien. Specialet behandler vejledningens første tre kapitler deriblandt, hvordan vejledningen støtter koncernerne med anvendelsen af armslængdeprincippet ved en sammenlignelighedsanalyse under de særlige COVID-19 forhold, hvordan resultatfordelingen i 2020-21 bør foretages og hvilket selskab, der skal bære COVID-19 omkostningerne. De væsentlige og uventede ændringer i koncernernes økonomiske forhold, som forårsaget af COVID-19, har bevirket at flere har aftalt APA'er, der dækkede FY2020 og potentielt fremtidige regnskabsår, der desuden er berørt af pandemien. I den forbindelse udtrykker COVID-19 vejledningen vigtigheden af, at selskaberne afgør i hvilket omfang ændringer i økonomiske forhold, hvis nogen, påvirker anvendelsen af eksisterende APA'er og vilkår. Disse skal respekteres, vedligeholdes og opretholdes medmindre der eksempelvis opstår brud på kritiske antagelser, *critical assumptions*, som resulterer i annullering eller revision af APA. Alligevel

vil en simpel ændring i forretningsresultater i den periode, der er påvirket af COVID-19 ikke kvalificeres som et brud. Endvidere kan overtrædelse af kritisk antagelse føre til tilbagekaldelse af en APA, hvilket betyder, at koncernselskaberne behandles, som hvis APA'en aldrig var indgået.

COVID-19 giver praktiske vanskeligheder for skattemyndighederne og koncernselskaberne. Dette gælder ligeledes de selskaber som i øjeblikket forhandler APA'er. Den øgede TP kontrol, som skattemyndighederne i fremtiden vil foretage, vil for koncernselskaberne betyde et større behov for APA'er. Fordi det kan give koncernselskaberne en tryghed for eventuelle TP korrektioner og dermed undgår de en dobbeltbeskatningssituation. Pandemien har faktisk øget værdien af en APA, da den i sagens natur udgør en løsning af vanskeligheder og unikke spørgsmål om intern prisfastsættelse på en mere konstruktiv måde end en revision. Dog er APA-processen meget omfattende, og det skal nøje vurderes, om det er hensigtsmæssigt for selskabet at indgå i en sådan aftale. Skattemyndighederne kan desuden være uenig i vilkårene i APA'en, hvilket vil være en væsentlig ulempe for et selskab at indgå en APA. Forudsat at flere koncerner vælger at indgå APA'er, vil det skabe travlhed for de enkelte landes skattemyndigheder end tidligere og før COVID-19.

Restriktioner om hjemmearbejde og begrænsninger på kontoret har også berørt skattemyndighederne i Europa. Af den årsag vil det være forventeligt, at APA-processen har en længere behandlingstid end tidligere. Det er sværere for skattemyndighedernes medarbejdere at koordinere og kommunikere internt såvel med eventuelle andre kompetente myndigheder i andre lande i tilfælde af bi- og multilaterale APA'er.

Landene følger pandemien, dens udvikling og potentielle nye mutationer nøje, hvilket udfordrer selskaberne i 2020-21, eftersom en ny mutation kan medføre standsning af eventuelle nationale genåbninger og give landene yderligere grund til begrænsninger med eksempelvis mere hjemmearbejde og igen nedlukninger af storcentre. Pandemien er langvarig, hvorfor det anbefales at OECD desuden følger udviklingen og fremsætter supplerende TP vejledning om blandt andet TP dokumentationskravet i 2021, for at sikre selskaberne ved kontrol.

8. Litteraturliste

8.1. Bøger

Andersen, P. V. (2017), *Værdiansættelse af virksomheder og aktier*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1. oplag – 2. udgave, Gråsten

Munk-Hansen, C. (2014), *Retsvidenskabsteori*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1. udgave, Herning

OECD (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD Publishing, Paris

8.2. Lovgivning og styresignaler

Aflivning af og midlertidigt forbud mod hold af mink
Lov nr. 2185 af 29. december 2020

Afskrivningsloven
LBKG nr. 242 af 18. februar 2021

Ligningsloven
LBKG nr. 806 af 8. august 2019

Statsskatteloven
L nr. 149 af 10. april 1922

SKM.2020.298.SKTST
af 20. juni 2020

8.3. Artikler og hjemmesider

Apoteket.dk, 2019, *Leverbetændelse (hepatitis)*
<https://www.apoteket.dk/sygdom/infektioner/leverbetaendelse-hepatitis>
Hentet: 26. april 2021

Berlingske.dk (1), 21. juli 2020, *Corona-nedlukningen sætter milliardaftryk i Coca-Colas regnskab*
<https://www.berlingske.dk/business/corona-nedlukning-saetter-milliardaftryk-i-coca-colas-regnskab>
Hentet: 22. april 2021

Berlingske.dk (2), 10. marts 2021, *LEGO smadrer alle rekorder under krisen – tjener ti milliarder på at sælge klodser i coronalukket verden*
<https://www.berlingske.dk/virksomheder/lego-smadrer-alle-rekorder-under-krisen-tjener-ti-milliarder-paa-at>
Hentet: 6. april 2021

Danmarks Statistik (1), 18. november 2020, *Nedlukning i Nordjylland berører 16.000 virksomheder, 280.000 indbyggere og 126.000 beskæftigede*
<https://www.dst.dk/da/Statistik/bagtal/2020/2020-11-18-nedlukning-i-Nordjylland-beroerer-16000-virksomheder>
Hentet: 12. marts 2021

Danmarks Statistik (2), 14. januar 2021, *Salgsboom i online boghandel under COVID-19*

<https://www.dst.dk/da/Statistik/nyt/NytHtml?cid=31184>

Hentet: 16. februar 2021

Dansk Industri (1), 2. februar 2021, *Dansk Industri er klar med genåbningsplan for Danmark*

<https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2021/2/dansk-industri-er-klar-med-genabningsplan-for-danmark/>

Hentet: 17. februar 2021

Dansk Industri (2), 8. februar 2021, *Eksporttab på corona runder 110 mia – DI udvider hjælp*

<https://www.danskindustri.dk/di-business/arkiv/nyheder/2021/1/eksport--comeback-i-2021/>

Hentet: 16. februar 2021

Deloitte (1), marts 2020, *Transfer pricing considerations in light of COVID-19*

<https://www2.deloitte.com/hu/en/pages/tax/articles/transfer-pricing-considerations-covid19.html>

Hentet: 18. februar 2021

Deloitte (2), 3. juni 2020, *COVID-19 will permanently change e-commerce in Denmark*

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/dk/Documents/strategy/e-commerce-covid-19-onepage.pdf?utm_medium=email&utm_source=update&utm_campaign=update&utm_content=consum0520

Hentet: 16. februar 2021

Den juridiske vejledning, *C.D.11 Transfer Pricing*, version 3.6

<https://skat.dk/skat.aspx?oid=2049948>

Hentet 1. februar 2021

DR.dk, 27. februar 2021, *Statsministeren inviterer partiledere til genåbningsdrøftelser på mandag*

<https://www.dr.dk/nyheder/seneste/statsministeren-inviterer-partiledere-til-genaabningsdroeftelser-paa-mandag>

Hentet: 1. marts 2021

EY (1), 1. april 2020, *COVID-19 implications from a transfer pricing perspective*

https://www.ey.com/en_dk/tax/covid-19-implications-from-a-transfer-pricing-perspective

Hentet: 17. februar 2021

EY (2), 23. december 2020, *OECD releases guidance on transfer pricing implications of COVID-19 pandemic*

https://www.ey.com/en_gl/tax-alerts/oecd-releases-guidance-on-transfer-pricing-implications-of-covid-19-pandemic

Hentet: 17. februar 2021

Finans, 21. december 2020, *Briterne kastet ud i potentielt kaos efter grænselukning: »Alt vil blive påvirket«*

<https://finans.dk/politik/ECE12644308/briterne-kastet-ud-i-potentielt-kaos-efter-graenselukning-alt-vil-blive-paavirket/?ctxref=ext>

Hentet: 17. februar 2021

gov.pl, *Coronavirus: information and recommendations – Temporary limitations*
<https://www.gov.pl/web/coronavirus/temporary-limitations>

Hentet: 27. april 2021

Justitsministeriet (1), 13. april, *Aftale om en gradvis genåbning for rejseaktiviteter*
<https://www.justitsministeriet.dk/wp-content/uploads/2021/04/Endelig-aftaletekst.pdf>

Hentet: 27. april 2021

Justitsministeriet (2), 15. april 2021, *Aftale om udmøntning af genåbning pr. 21. april 2021*
<https://www.justitsministeriet.dk/wp-content/uploads/2021/04/Aftale-endelig.pdf>

Hentet: 4. maj 2021

KPMG, 23. december 2020, *KPMG report: OECD guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*
<https://home.kpmg/us/en/home/insights/2020/12/tnf-kpmg-report-oecd-guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic.html>

Hentet: 16. februar 2021

OECD (1), 3. april 2020, *OECD Secretariat analysis of tax treaties and the impact of COVID-19 crisis*
<https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/oecd-secretariat-analysis-of-tax-treaties-and-the-impact-of-the-covid-19-crisis-947dcb01/#section-d1e328>

Hentet: 16. marts 2021

OECD (2), 18. december 2020, *Guidance on the transfer pricing implication of the COVID-19 pandemic*
<https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic-731a59b0/>

Hentet: 20. januar 2021

Politiken, 16. april, *Her er den nye genåbningsplan*
<https://politiken.dk/indland/art8174175/Her-er-den-nye-genåbningsplan>

Hentet: 27. april. 2021

PwC, maj 2020, *COVID-19: Økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv*
<https://www.pwc.dk/da/publikationer/2020/covid-19-okonomiske-konsekvenser-dansk-erhvervsliv.pdf>

Hentet: 16. februar 2021

Region Sjælland, 6. april 2021, *Opfølgning COVID udgifter marts 2021*
<https://www.regionsjaelland.dk/dagsordener/Dagsordener2021/Sider/Forretningsudvalget%202018-2021/MOD-2020-00236-Møde%20d.%206-4-2021/EMN-2021-01477-9.aspx>

Hentet: 27. april 2021

Skatteministeriet (15. april 2021), *Skatteminister klar til at forlænge virksomheders oplysningsfrister for indkomståret 2020*
<https://www.skm.dk/aktuelt/presse-nyheder/pressemeddelelser/skatteminister-klar-til-at-forlaenge-virksomheders-oplysningsfrister-for-indkomstaaret-2020/>

Hentet: 17. april 2021

Statens Serum Institut (1), 5. november 2020, *Mutation i minkvirus*
<https://www.ssi.dk/aktuelt/nyheder/2020/mutationer-i-minkvirus>
Hentet: 6. april 2021

Statens Serum Institut (2), 22. februar 2021, *Vaccination mod COVID-19*
<https://www.sst.dk/-/media/Udgivelser/2021/Corona/Vaccination/Statusrapport/Statusrapport-vaccinationsindsats-22-februar-2021.ashx?la=da&hash=BCF2ED2D7D73613C7B105CE55A6AD27E45C4AF96>
Hentet: 27. april 2021

Statens Serum Institut (3), 21. april 2021, *Download fil med vaccinationsdata for covid-19*
<https://covid19.ssi.dk/overvagningsdata/download-fil-med-vaccinationsdata>
Hentet: 27. april 2021

Statens Serum Institut (4), 25. april 2021, *Vaccination Regionalt*
<https://experience.arcgis.com/experience/1c7ff08f6cef4e2784df7532d16312f1>
Hentet: 27. april 2021

Sundhedsministeriet, 28. januar 2021, *Forlængelse af skærpede tiltag*
<https://www.regeringen.dk/nyheder/2021/forlaengelse-af-skaerpede-tiltag/>
Hentet: 16. februar 2021

Sundhedspolitisk Tidsskrift, 9. december 2020, *Kræftpatienter bliver overset under coronanedlukning*
<https://sundhedspolitisktidsskrift.dk/nyheder/4150-kræftpatienter-blev-overset-under-corona-nedlukning.html>
Hentet: 30. april 2021

Sundhedsstyrelsen (1), 8. januar 2021, *Vaccinationskalender*
<https://www.sst.dk/-/media/Udgivelser/2021/Corona/Vaccination/Kalender/Vaccinationskalender-8-jan.ashx?la=da&hash=4730B8DBB5CF05DB61AE6ABEBA171CC78692BD72>
Hentet: 15. februar 2021

Sundhedsstyrelsen (2), 25. marts 2021, *Sundhedsstyrelsens faglige overvejelser bag fortsat pausering af COVID-19 Vaccine AstraZeneca®*
<https://www.sst.dk/-/media/Udgivelser/2021/Corona/Vaccination/Faglige-overvejelser-bag-fortsat-pausering-af-COVID-19-Vaccine-AstraZeneca.ashx?la=da&hash=0E5F93410E86ADB333FDB30A48A95F13B2A9EEF5>
Hentet: 6. april 2021

The World Bank, 2021, *GDP: Most recent value*
https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?most_r-cent_value_desc=true&fbclid=IwAR3rGu3ZjHvItHIHN5JD_pn0YZ1arF0I4wM_yMfJKO7I7S4JWVQn1FYwwuY
Hentet: 20. marts 2021

Transportministeriet, 6. februar 2021, *Godstransport - Nye skærpede krav for indrejse*
<https://www.trm.dk/temaer/aktuel-information-om-om-covid-19-til-passagerer-transportudbydere-og-transportoerer/coronasmitte-artikler/godstransport-nye-skaerpede-krav-for-indrejse/>
Hentet: 16. februar 2021

TV2.dk (1), 14. maj 2020, *Selskaber ejt i skattely har fået 261.000.000 kroner fra hjælpepakker – se selskaberne her*

<https://nyheder.tv2.dk/samfund/2020-05-14-selskaber-ejet-i-skattely-har-faaet-261000000-kroner-fra-hjaelpepakker-se>

Hentet: 17. februar 2021

TV2.dk (2), 18. maj 2020, *Lagkagehuset afviser skattespekulation: - Det har aldrig fundet sted*

<https://nyheder.tv2.dk/samfund/2020-05-18-lagkagehuset-afviser-skattespekulation-det-har-aldrig-fundet-sted>

Hentet: 25. marts 2021

TV2.dk (3), 21. december 2020, *Lastbiler i massevis strander i Sydengland foran lukket grænse*

<https://nyheder.tv2.dk/udland/2020-12-21-lastbiler-i-massevis-strander-i-sydengland-foran-lukket-graense>

Hentet: 17. februar 2021

TV2.dk (4), 13. februar 2021, *Virolog: Genåbningsplan er ikke urealistisk*

<https://nyheder.tv2.dk/video/WHcxaVRTeDd5WjE3OFIwd2tua0oxSGlZQjd5QTlwWm8>

Hentet: 17. februar 2021

TV2.dk (5), 13. februar 2021, *Mette Frederiksen lægger op til genåbning i opslag på Facebook*

<https://nyheder.tv2.dk/samfund/2021-02-13-mette-frederiksen-laegger-op-til-genaabning-i-opslag-paa-facebook>

Hentet: 19. februar 2021

TV2.dk (6), 25. april 2021, *Dagens Vaccinationstal: Så mange er i Danmark og verden*

<https://nyheder.tv2.dk/samfund/hvor-mange-er-vaccineret-i-danmark-nyeste-vaccinetal-overblik>

Hentet: 27. april 2021

TV2lorry.dk, 19. april 2021, *Danmark forsøger at bytte AstraZeneca-vacciner med Pfizer hos andre lande*

<https://www.tv2lorry.dk/tv2dk/danmark-forsoeger-at-bytte-astrazeneca-vacciner-med-pfizer-hos-andre-lande>

Hentet: 28. april 2021

Udenrigsministeriet, 19. april 2021, *Rejserestriktionerne ændres fra 21. april 2021*

<https://um.dk/da/nyheder-fra-udenrigsministeriet/newsdisplaypage/?newsID=7223AF2B-80F3-49E7-A733-BD187E31C11F>

Hentet: 30. april 2021

Udenrigsministeriet, 29. april 2021, *Coronavirus/COVID-19 Tyskland*

<https://tyskland.um.dk/da/rejse-og-ophold/nycoronavirus-covid19-tyskland/>

Hentet: 30. april 2021

8.4. Årsrapporter

Carlsberg (5. februar 2021), *Carlsberg Group Annual Report 2020*

https://www.carlsberggroup.com/media/42542/carlsberg-group-annual-report-2020_final.pdf

Hentet: 15. februar 2021

FLSmidth (10. februar 2021), *Annual report 2020*

<https://ml-eu.globenewswire.com/Resource/Download/d551b968-9a6f-49e4-bf3b-88e9b86c8748>

Hentet: 15. februar 2021

Matas (5. november 2020), *Delårsrapport – 1. halvår 2020/21*

<https://ml-eu.globenewswire.com/Resource/Download/814b1372-909f-4f5a-bd79-f79b17ebcc3c>

Hentet: 25. marts 2021

Pandora (4. februar 2021), *Annual report 2020*

<https://pandoragroup.com/staticcontent?url=http://pandoragroup.gcs-web.com/static-files/fcc4e1f1-52ac-4c3f-8256-03ccd06ebc7c&format=pdf&title=Annual%20Report%202020>

Hentet: 16. februar 2021

9. Bilag

Bilag 1 – Skærmpoint af antal anslag

Ordoptælling

Statistik:

Sider	79
Ord	23.099
Tegn (uden mellemrum)	145.050
Tegn (med mellemrum)	167.812
Afsnit	420
Linjer	2.184

☐ Medtag fodnoter og slutnoter

Luk

Bilag 2 – Figuroversigt

Figur 1 - Illustration af strukturen i specialet	10
Figur 2 - FAR-profilernes kendetegn for koncernselskaber i en principalstruktur, som er påvirket af COVID-19	19
Figur 3 - De 5 sammenlignelighedsfaktorer bruges i udvælgelse af sammenlignelige uafhængige referencetransaktioner.....	23
Figur 4 – 6-trins risikoanalysen vurderer om den kontrollerede transaktion skal godkendes og prisfastsættelsen heraf.....	26
Figur 5 - Year-end adjustment af low-risk salgsselskab i 2020, hvor aktiviteten er lavere end forventet grundet negative COVID-19 påvirkninger.....	31
Figur 6 - Udgangspunkt for low-risk salgsselskaber er medianen i indtjeningsintervallet men 2016-18 er højere end det forventede indtjeningsinterval under COVID-19	33
Figur 7 - Oversigt for indkomståret 2020, hvor koncernselskabet har kalenderårsregnskab (1/1 - 31/12).....	34
Figur 8 - Illustrationer af prisfastsættelse i koncernen og påvirkning af FAR-profiler.....	35
Figur 9 - Eksempler på egenskaber, som kendetegnes ved fysiske varer og immaterielle aktiver ...	36
Figur 10 – COVID-19 har skabt nye produkter og salgsmetoder.....	36
Figur 11 – COVID-19 påvirkninger af de fire kumulative krav til definitionen af immaterielle aktiver	42
Figur 12 - Overblik over de forskellige DEMPE-funktioner.....	44

Figur 13 – 6-trins risikoanalysen har i TPG kapitel VI særlig fokus på de immaterielle aktiver og DEMPE-funktionerne	45
Figur 14 - Eksempler på risici ved immaterielle aktiver og påvirkning fra COVID-19.....	46
Figur 15 - Illustration over de tre aspekter for fastsættelsen af kompensation under COVID-19.....	48
Figur 16 - Udvalgte forhold, som har betydning for værdiansættelsen af immaterielle aktiver	52
Figur 17 - EpiVacc koncernens logo	59
Figur 18 – EpiVacc’s koncernstruktur og salgsaftale med eksternt tysk salgsselskab i 2018 før omstruktureringen og COVID-19.....	60
Figur 19 - EpiVacc's patenteret og udviklet produkt, HepaVacc Figuren har til formål at illustrere robotarmen, hvorved størrelsesforholdet ikke er 1:1	61
Figur 20 - Antallet af danskernes lange ferierejser til udlandet.....	61
Figur 21 - Antallet af doser givet per dag i Danmark.....	63
Figur 22 - EpiVacc A/S’s vægtning af DEMPE-funktionerne i relation til de immaterielle aktiver for CovidVacc.....	66
Figur 23 – EpiVacc A/S’s salg af HepaVacc og CovidVacc i regnskabsår 2020-21	71
Figur 24 - EpiVacc koncernens to realistiske alternativer for fremtiden, vurderet primo februar 2021	72
Figur 25 - EpiVacc's tidslinje fra dets oprettelse i 2014 til omstruktureringen den 1. marts 2021 ...	73
Figur 26 - Koncernstruktur efter omstruktureringen den 1. marts 2021.....	74
Figur 27 - Koncernselskabernes påvirkning af FAR-profiler efter omstruktureringen den 1. marts 2021	74