Transfer Pricing udfordringer under COVID-19 i 2020-2021

Specialet undersøger, om et dansk moderselskab får tilstrækkelig vejledning af samspillet mellem COVID-19 vejledningen og TPG 2017 i forbindelse med COVID-19 udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 om armslængdeprincippet og TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver.

Fag: Transfer Pricing

Vejleder: Erik Andresen

Censor: Lars Skriver

Forfatter: Simon Emil Hacke (20166959)

Antal anslag inkl. mellemrum: 143.991

Indholdsfortegnelse

ABSTRACT **3**

BEGREBSDEFINITIONER **4**

1. INDLEDNING **5**

1.1 Problemformulering 6
1.2 Afgrænsning 7
1.3 Metode 8
1.4 Struktur 10

2. TPG KAPITEL 1 OM ARMSLÆNGDEPRINCIPPET SAMMENHOLDT MED COVID-19 VEJLEDNINGEN UNDER COVID-19 **11**

2.1 Udfordringer ved udførsel af sammenligneligheds analysen under COVID-19 i 2020-2021 11
2.2 COVID-19 påvirkninger af de fem sammenligneligheds faktorer i 2020-2021 13
2.2.1 Skal der ske ændringer af koncerninterne kontraktvilkår under COVID-19? *13*
2.2.2 COVID-19 påvirkninger af funktionsanalysen *19*
2.2.3. COVID-19 påvirkninger af realydelsens egenskaber *28*
2.2.4 COVID-19 påvirkning af økonomiske omstændigheder *29*
2.2.5 COVID-19 påvirkninger af forretningsstrategier *32*
2.3 Delkonklusion 32

3. TPG KAPITEL 6 OM IMMATERIELLE AKTIVER SAMMENHOLDT MED COVID-19 VEJLEDNINGEN UNDER COVID-19 ... **34**

3.1 COVID-19 påvirkninger af immaterielle aktiver 34
3.2 COVID-19 påvirkninger af DEMPE-funktioner 39
3.3 COVID-19 påvirkning af 6-trins risikoanalysen 42
3.3.1 COVID-19 påvirkning af DCF-modellen *45*
3.3.2 Mangel på data om uafhængige selskaber under COVID-19 i 2020 ..... *47*
3.3.3 Alternative informationskilder til understøttelse af prisfastsættelsen under COVID-19 i 2020 ..... *48*
3.3.4 Afledte indvirkninger af COVID-19 restriktioner *49*
3.4 HTVI-aktiver under COVID-19 i 2021 51
3.5 Delkonklusion 54

4. EGEN KONSTRUERET CASE OM NOVOCURE KONCERNEN **56**

4.1 De faktiske forhold hos NovoCure koncernen fra 2001 – 2015 56
4.2 De økonomiske omstændigheder for NovoCure koncernen og realydelsens egenskaber 58
4.2.1 Medicinalindustrien før 2020 ..... *58*
4.2.2 Nye muligheder for udvikling af medicinalpræparater under pandemien i 2020 ..... *59*
4.2.3 Udvikling af medicinalpræparatet CovidImmunity i 2020 ..... *60*
4.2.4 Risici ved de økonomiske omstændigheder i 2021 og derefter *62*
4.3 6-trins risikoanalyse af koncernens transaktioner med immaterielle aktiver i 2020 62
4.4 COVID-19 påvirkninger samt intern omstrukturering hos NovoCure den 1. december 2020 70
4.5 Delkonklusion 75

5. KONKLUSION **77**

6. PERSPEKTIVERING **79**

7. LITTERATURLISTE **81**

8. FIGURLISTE **86**

Abstract

The purpose of this master thesis is to examine the TP-challenges that the pandemic has had in the application of TPG chapters 1 and 6 for multinational enterprises and whether these TP-challenges are remedied by the interplay between TPG and COVID-19 Guidance. As mentioned in the master thesis the Multinational Enterprises have been faced with several challenges in connection with adhering to the arm's length principle during the pandemic.

These challenges include renegotiating of contract terms and whether the pandemic can be classified as a force majeure event. The Multinational Enterprises have the option of renegotiating contract terms if it is the interest of all contracting parties. The master thesis considers whether limited-risk companies can incur losses during the pandemic and explores challenges in remuneration of limited-risk companies. It is a challenge that the COVID-19 Guidance does not mention the extent to which extraordinary COVID-19 cost can be allocated to limited-risk companies. It addresses how the Multinational Enterprises can use APA's to achieve greater tax certainty and predictability. The Multinational Enterprises are particularly challenged in relation to the lack of market data regarding independent companies in comparable circumstances. This Is probably one of the most significant challenges for the Multinational Enterprises during the pandemic, as data regarding independent companies will only be published at end of 2021 or in mid 2022 with 1 ½ year delay.

Furthermore, extraordinary costs associated with COVID-19 and the distribution of these between the group companies are addressed. It is mentioned that Governance Assistance Programs must be considered when assessing whether there is comparability between controlled and uncontrolled transactions. However, further guidance is need on how to incorporate Governance Assistance Programs in the comparability analysis. In relation to the economic circumstances, there is a significant difference in how the pandemic affects the different geographical markets, which the Multinational Enterprises must pay special attention to.

Begrebsdefinitioner

APA	Advance Pricing Agreement
B2B	Business to Business
COVID-19	Corona Virus Disease 2019
COVID-19 vejledning	OECD's Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic, December 2020
DCF	Discounted Cash Flow
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
EU	Den Europæiske Union
EY	Ernst & Young
FAR-profil	Selskabernes profiler med hensyn til funktioner, aktiver og risici
HTVI	Hard to Value Intangibles
LL § 2	Ligningslovens § 2
MNE	Multinational Enterprise
Modeloverenskomst	OECD's Model Tax Convention on Income and on Capital, November 2017
NCP	Net Cost Plus
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PLI	Profit Level Indicator
R&D	Research and Development
TNMM	Transactional Net Margin Method
TNMM EBIT	Anvendes ved aflønning af limited-risk salgsselskaber
TNMM NCP	Anvendes ved aflønning af limited-risk produktionssekskaber
TP	Transfer Pricing
TP-analyse	Transfer Pricing analyse
TP-dokumentation	Transfer Pricing dokumentation
TP-kontrol	Transfer Pricing kontrol
TP-udfordringer	Transfer Pricing udfordringer
TPG	OECD's Transfer Pricing Guidelines 2017

1. Indledning

I 2020 blev verden ramt af en verdensomspændende coronapandemi, som fik de fleste lande til at indføre restriktioner og nedlukninger for at begrænse smittespredning. Selvom de fleste lande siden hen har lempet på eller ophævet restriktionerne, som følge af faldende smittetal, har pandemien fortsat vidtrækkende konsekvenser for folkesundheden, verdensøkonomien og de multinationale koncerner. Hertil bevidner de seneste smittetal om en foruroligende udvikling, da pandemien er blusset op igen i flere europæiske lande som Danmark, Tyskland og Polen.[1]

Denmark har haft en eksplosiv stigning i antallet af smittede personer de seneste to måneder, der kan forklares med en høj smittestigning i en række vestegnskommuner samt København, der har lav vaccinedækning sammenlignet med resten af Danmark.[2] Lande som USA, Indien og Brasilien har samme korrelation mellem et højt antal smittede og lav vaccinedækning.[3]

I Danmark blev 3223 personer registeret smittet den 14. november 2021, hvilket er en stigning på 1064% sammenlignet med den 14. september 2021, hvor kun 343 personer blev registreret smittet.[4] Den stedfundne smittestigning har medført, at internationale koncerner som Novo Nordisk A/S har indført coronapas ved større møder og sociale arrangementer for at begrænse smittespredning.[5]

Pandemien kan have en positiv eller negativ indvirkning på økonomien i koncernerne gennem de ændrede markedsforhold og den ændrede forbrugeradfærd, men der er stor forskel på pandemiens indvirkning på koncernerne. Mange koncerner har haft store udsving i profitabilitet og efterspørgsel eller været ramt af pengestrømsbegrænsninger som følge af nedlukninger. Selvom de fleste koncerner ikke længere er ramt af restriktioner eller nedlukninger, som tidligere i pandemien, kan de fortsat være udfordret af restriktionernes afledte virkninger. Restriktioner kan blandt andet resultere i forstyrrelser i forsyningskæder, logistikudfordringer, transportudfordringer samt mangel på råvarer eller arbejdskraft.

[1] TV2, *EU-agentur kalder udviklingen i Danmark "foruroligende"*, udgivet d. 13. november 2021.
[2] Berlinske, *Flere hovedstadskommuner har lav vaccinedækning: »Der er nogle sociale, kulturelle og sproglige barrierer«,* udgivet den 11. august 2021.
[3] The New York Times, *Tracking Coronavirus Vaccinations Around the World,* opdateres løbende og Johns Hopkins University the Center for Systems Science and Engineering (CSSE), COVID-19 Dashboard, opdateres løbende.
[4] TV2, *Dagens coronatal: stort overblik opdateret hver dag klokken 14*, udgivet den 22. november 2021.
[5] MEDWATCH, *Novo Nordisk indfører krav om coronapas i Danmark*, udgivet den 10. november 2021.

Koncernerne kan derudover være udfordret ved prisfastsættelse af kontrollerede transaktioner og foretagelsen af en korrekt resultatfordeling under pandemien i 2020-2021. Udfordringerne skal løses af sammenspillet mellem udgangspunktet i TPG og COVID-19 vejledningen, der udgør et væsentligt supplement til TPG ved løsning af TP-udfordringer i COVID-19 påvirkede år.

På trods af at det næsten er et år siden OECD udgav COVID-19 vejledningen, den 18. december 2020, tyder det ikke på, at OECD udgiver yderligere vejledning til koncernerne, der kan afhjælpe de særlige TP-udfordringer under pandemien. OECD udgiver en ny version af TPG i starten af 2022, men denne vejledning omhandler ikke COVID-19.[6] Derfor findes det særdeles interessant og aktuelt at undersøge, om samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen yder tilstrækkelig vejledning til at et dansk moderselskab, i en multinational koncern, kan løse TP-udfordringer under pandemien i 2020-2021.

1.1 Problemformulering

Specialet er udformet til et dansk moderselskab, der ønsker vejledning til at løse COVID-19 udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 om armslængdeprincippet og TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver under pandemien i 2020-2021.

Formålet med specialet er at belyse TP-udfordringer for multinationale koncerner under pandemien samt vurdere om et dansk moderselskab får tilstrækkelig vejledning til at løse pandemiens særlige udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 og 6 af samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen.

Derfor undersøger specialet følgende aktuelle og spændende hovedspørgsmål:
Yder TPG sammenholdt med COVID-19 vejledningen tilstrækkelig vejledning til et dansk moderselskab i en multinational koncern i forbindelse med COVID-19 udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 og 6?

[6] Rödl & Partner, Czech Republic: *Updated OECD Transfer Pricing Guidelines expected at the start of 2022*, udgivet d. 1. maj 2021 og OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Admistrations 2017*, udgivet d. 10. juli 2017.

Specialets hovedspørgsmål er inddelt i følgende underspørgsmål:

1. *Yder TPG sammenholdt med COVID-19 vejledningen tilstrækkelig vejledning til et dansk moderselskab i en multinational koncern i forbindelse med COVID-19 udfordringer ved anvendelsen af TPG kapitel 1?*

2. *Yder TPG sammenholdt med COVID-19 vejledningen tilstrækkelig vejledning til et dansk moderselskab i en multinational koncern i forbindelse med COVID-19 udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 6?*

3. *Den udledte viden, ved besvarelsen af underspørgsmål 1 og 2, anvendes i en egen konstrueret case der illustrerer, hvorledes et dansk moderselskab i en multinational koncern rent praktisk forholder sig til COVID-19 udfordringer ved en koncernintern omstrukturering. TPG kapitel 9 om koncerninterne omstruktureringer inddrages i casen.*

1.2 Afgrænsning

Afgrænsningen præciserer rammerne for problemformuleringen, så denne kan besvares på fyldestgørende vis. Specialets fokus er på TPG kapitel 1 og 6 i sammenspil med COVID-19 vejledningen. TPG kapitel 9 inddrages i den egen konstruerede case, men behandles ikke yderligere af hensyn til specialets begrænsede omfang. De resterende TPG kapitler gøres ikke til genstand for selvstændig behandling, men kan inddrages enkelte steder i specialet.

Specialet er centreret om aktuelle og spændende TP-udfordringer for multinationale koncerner ved anvendelse af TPG og COVID-19 vejledningen i COVID-19 påvirkede år (2020-2021), hvorfor specialet afgrænses fra andre skatte- og afgiftsmæssige forhold, herunder selskabsskat, moms, afgifter og told.

Det forudsættes, at læseren har grundlæggende viden om TP og COVID-19 udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 og 6 samt COVID-19 vejledningen. Det forventes ligeledes, at læseren har et grundlæggende kendskab til pandemiens indvirkning på verdenssamfundet.

Specialet inddrager kun kapitalselskaber eller tilsvarende selskabsformer i andre lande. Der afgrænses fra transaktioner mellem andre end de netop nævnte selskabsformer samt selskabsretlige bestemmelser.

Specialet indeholder en egen konstrueret case i kapitel 4, der omhandler en kombination af fiktive og faktiske forhold. Casen vedrører selskaber hjemmehørende i EU, da det indre marked udgør et af de vigtigste markeder for danske moderselskaber. Alle selskaber er hjemmehørende i lande, der anvender TPG og COVID-19 vejledningen som vejledning og fortolkningsbidrag.

Ved omtale af DCF-modellen vil specialet have fokus på vigtige forudsætninger, som værdiansættelsen er baseret på og som kan være COVID-19 påvirket. Specialet vil ikke indeholde talberegninger eller behandle andre værdiansættelsesmodeller end DCF-modellen.

Specialet vil, i overensstemmelse med COVID-19 vejledningen, anvende ordet "limited risk" om selskaber med et relativt lavere niveau af funktioner og risici.[7]

Informationssøgning og materialeindsamling afgrænses til den 22. november 2021 for at specialet kan færdiggøres inden for tidsfristen. Specialet vil ikke behandle information eller relevante begivenheder som tilgængeliggøres eller indtræder efter denne dato.

1.3 Metode

Problemformuleringen besvares med udgangspunkt i den retsdogmatiske metode, som indebærer en analyse og beskrivelse af gældende ret *(de lege lata)*. Formålet med specialet er at udlede sandheden om gældende ret gennem en systematisk, metodisk og transparent virksomhed.[8] Gældende retskilder systematiseres, beskrives og fortolkes gennem retsdogmatisk analyse, således at resultatet af den fremkomne analyse er gældende ret.[9] Retsdogmatisk metode afsondres fra juridisk metode, der anvendes ved stillingtagen til konkrete retlige problemer og kendetegnes ved, at faktum og retsnorm fører til resultat.[10]

[7] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 38.
[8] Munk-Hansen, Carsten (2014), *Retsvidenskabsteori*, s. 86.
[9] D. Tvarnø, Christina og Nielsen, Ruth (2018), *Retskilder og retsteorier*, s. 29-30.
[10] Munk-Hansen, Carsten, (2018), *Retsvidenskabsteori*, s. 193.

TPG kapitel 1 og 6 samt COVID-19 vejledningen udgør retskilderne, som skal danne grundlag for fastlæggelse af retstilstanden og dermed underkastes en nærmere beskrivelse, analyse, systematisering og fortolkning i lyset af pandemien for at besvare problemformuleringen. Det fremkomne resultat udgør gældende ret, skildrer pandemiens udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 og 6 samt COVID-19 vejledningen og klarlægger, om et dansk moderselskab afhjælpes tilstrækkeligt af samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen i forbindelse med pandemiens udfordringer i 2020-2021. Den juridiske metode anvendes i den egen konstruerede case ved stillingtagen til en konkret juridisk problemstilling.

Koncernerne anvender TPG ved prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner og foretagelsen af en korrekt resultatfordeling i koncernen. Skattemyndighederne anvender vejledningen til at kontrollere om koncernerne prisfastsætter kontrollerede transaktioner i overensstemmelse med armslængdeprincippet og foretager en korrekt resultatfordeling.

TPG er indskrevet i Den Juridiske Vejledning, der har cirkulærestatus og er udtryk for skattemyndighedernes opfattelse af gældende ret. Den Juridiske Vejledning omtaler, at armslængdeprincippet i LL § 2 skal fortolkes i overensstemmelse med armslængdeprincippet i art. 9 i OECD's modeloverenskomst, som anvendes og fortolkes i overensstemmelse med TPG.[11]

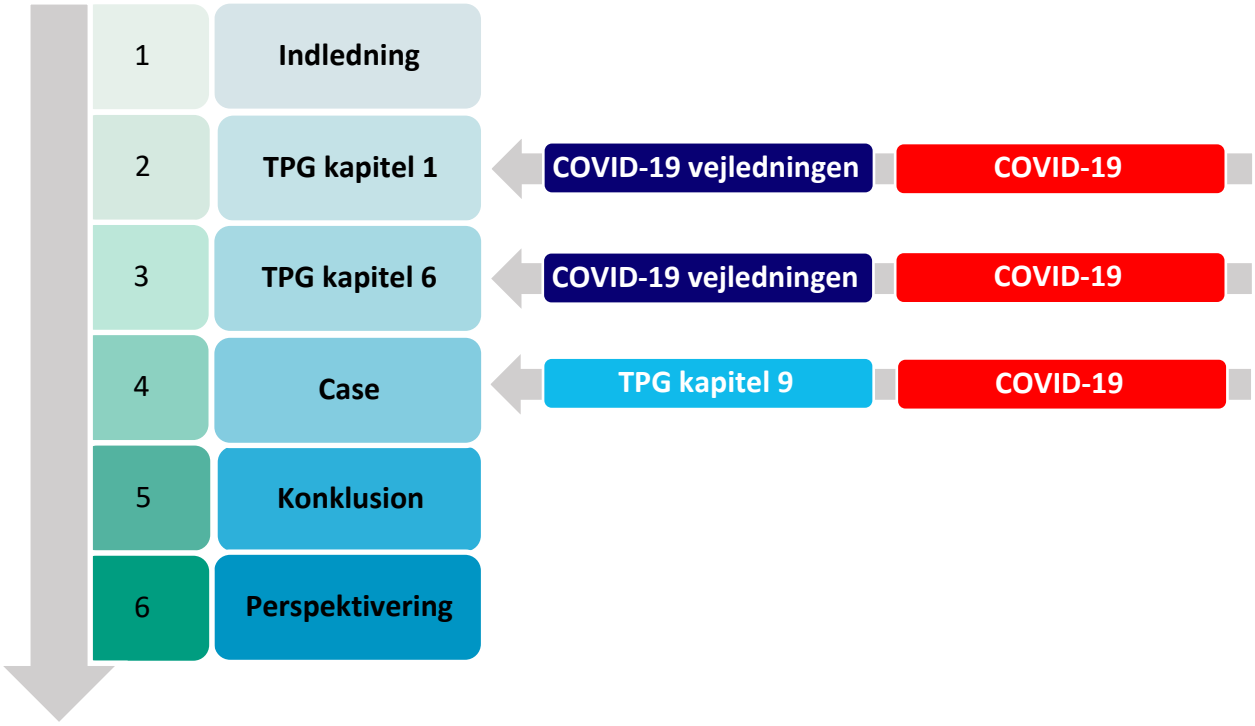
COVID-19 vejledningen skal anvendes i sammenspil med TPG i COVID-19 påvirkede år, hvilket også kommer til udtryk i specialet, der sammenholder de to vejledninger fra OECD. COVID-19 vejledningen giver skattemyndigheder og koncerner vejledningen om pandemiens særlige udfordringer ved anvendelse af TPG og skal ikke betragtes som en udvidelse eller revision af TPG. TPG danner fortsat grundlag for TP-analysen i COVID-19 påvirkede år, mens COVID-19 vejledningen udgør et væsentligt supplement hertil.[12]

[11] Den Juridiske Vejledning 2021-2, C.D.2.1.1 Armslængdeprincippet og Transfer Pricing Guidelines.
[12] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 5 og Den Juridiske Vejledning 2021-2 C.D.11, Transfer Pricing.

1.4 Struktur

Specialet består af seks kapitler, der er inddelt i en teoretisk og praktisk del. Kapitel 1 rummer en indledning, problemformulering, afgrænsning og et metodeafsnit. Kapitel 2 og 3 besvarer problemformuleringens underspørgsmål 1 og 2 og er specialets teoriafsnit. Kapitel 4 besvarer 3. underspørgsmål i problemformuleringen og indfører læseren i en egen konstrueret case. Afslutningsvis konkluderes der på specialets problemformulering i kapitel 5, hvorefter perspektiveringen følger i kapitel 6. Specialets struktur illustreres i figur 1:

Figur 1: Illustration af specialets struktur fra indledningen i kapitel 1 til perspektiveringen i kapitel 6.



Kilde: Egen tilvirkning.

2. TPG kapitel 1 om Armslængdeprincippet sammenholdt med COVID-19 vejledningen under COVID-19

Følgende kapitel undersøger om samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen yder tilstrækkelig vejledning til et dansk moderselskab i forbindelse med pandemiens udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 under COVID-19 i 2020-2021. Undersøgelsen tager udgangspunkt i COVID-19 udfordringer ved anvendelse af sammenlignelighedsanalysen og de fem sammenlignelighedsfaktorer.

Kapitlet er fokuseret på TP-forhold, som et dansk moderselskab skal være særligt opmærksom på ved foretagelsen af en korrekt resultatfordeling og prisfastsættelse af kontrollerede transaktioner under pandemien. Det danske moderselskab skal kunne løse pandemines praktiske TP-udfordringer, for at minimere sandsynligheden for, at skattemyndighederne foretager tids- og omkostningskrævende TP-kontroller, der kan resultere i indkomstforhøjelser hos moderselskabet.

Koncernerne skal udarbejde en udførlig TP-dokumentation, som beskriver hvordan og i hvilket omfang deres aktiviteter og resultater er COVID-19 påvirket.

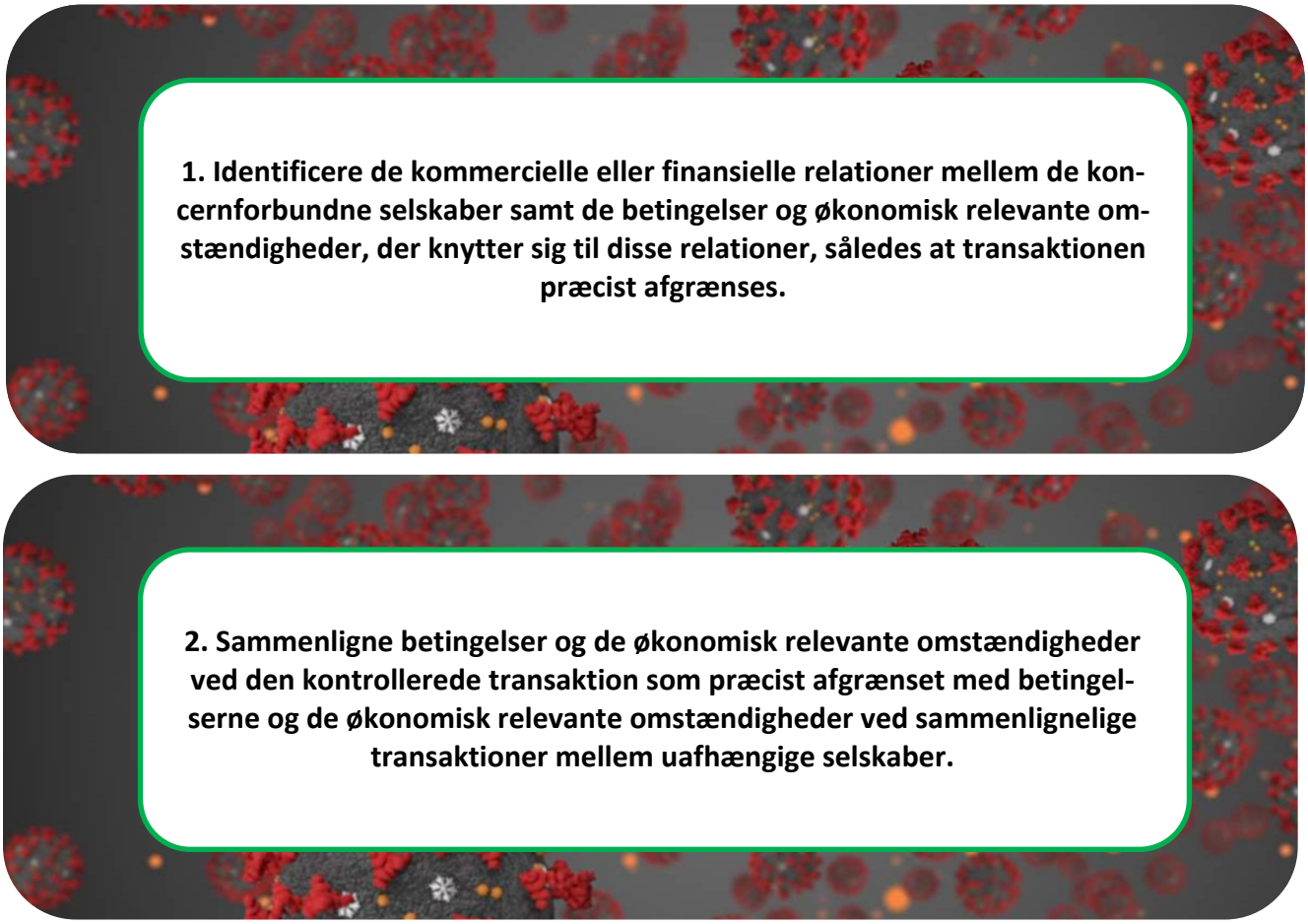
2.1 Udfordringer ved udførsel af sammenlignelighedsanalysen under COVID-19 i 2020-2021

Sammenlignelighedsanalysen er baseret på at betingelser og økonomisk relevante omstændigheder, ved den kontrollerede transaktion i COVID-19 påvirkede år, der knytter sig til resultatfordelingen i koncernen, i overensstemmelse med koncernselskabernes FAR-profiler, sammenlignes med tilsvarende betingelser og økonomisk relevante omstændigheder ved sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber.

Det er en udfordring, at data om uafhængige selskaber først offentliggøres med 1 ½ års forsinkelse og vanskeliggør sammenligning af betingelserne og de økonomisk relevante omstændigheder i en kontrolleret transaktion med sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber. Udfordringer ved anvendelse af sammenlignelighedsanalysen i COVID-19 påvirkede år er vist nedenfor i dens to centrale aspekter:[13]

[13] OECD's TPG, pkt. 1.33.

Figur 2: Udfordringer ved anvendelse af sammenlignelighedsanalysen i COVID-19 påvirkede år.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af TPG pkt. 1.33.

Pandemien har medført hidtil usete ændringer i det økonomiske miljø og skaber udfordringer ved udførelse af sammenlignelighedsanalysen. COVID-19 vejledningen omtaler, at pandemien kan have en stor positiv eller negativ indvirkning på koncernernes resultater og at det danske moderselskab skal vurdere i hvilket omfang, det skal påvirke prisfastsættelsen af de kontrollerede transaktioner.

Pandemien kan også have påvirket resultaterne hos uafhængige selskaber, men data om pandemiens indvirkning på uafhængige selskaber mangler. Derfor skal moderselskabet overveje, om det er muligt at kompensere for de manglende data om pandemiens indvirkning på uafhængige selskaber, ved at foretage sammenlignelighedsjusteringer af de historiske data i årene før pandemien.

COVID-19 vejledningen omtaler, at der kan være stor forskel på, hvor udfordret koncernerne er ved udførelse af sammenlignelighedsanalysen under pandemien og at dette beror på, i hvilket omfang

de fem sammenlignelighedsfaktorer er COVID-19 påvirket.[14] Pandemiens særlige TP-udfordringer, i forbindelse med de fem sammenlignelighedsfaktorer, analyseres i det følgende.

2.2 COVID-19 påvirkninger af de fem sammenlignelighedsfaktorer i 2020-2021

Den kontrollerede transaktion skal identificeres, fastlægges og beskrives i forhold til de fem sammenlignelighedsfaktorer. [15] De fem sammenlignelighedsfaktorer kan være betydeligt påvirket af pandemien og derfor er det væsentligt at fastslå, i hvilket omfang de fem sammenlignelighedsfaktorer er COVID-19 påvirket:

Figur 3: Det skal kortlægges, i hvilket omfang de fem sammenlignelighedsfaktorer er COVID-19 påvirket.

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

2.2.1 Skal der ske ændringer af koncerninterne kontraktvilkår under COVID-19?

TPG omtaler, at den interne kontrakt udgør et "starting point" og at den faktiske adfærd skal anerkendes, hvis der er uoverensstemmelse mellem kontrakten og koncernselskabernes faktiske adfærd.[16]

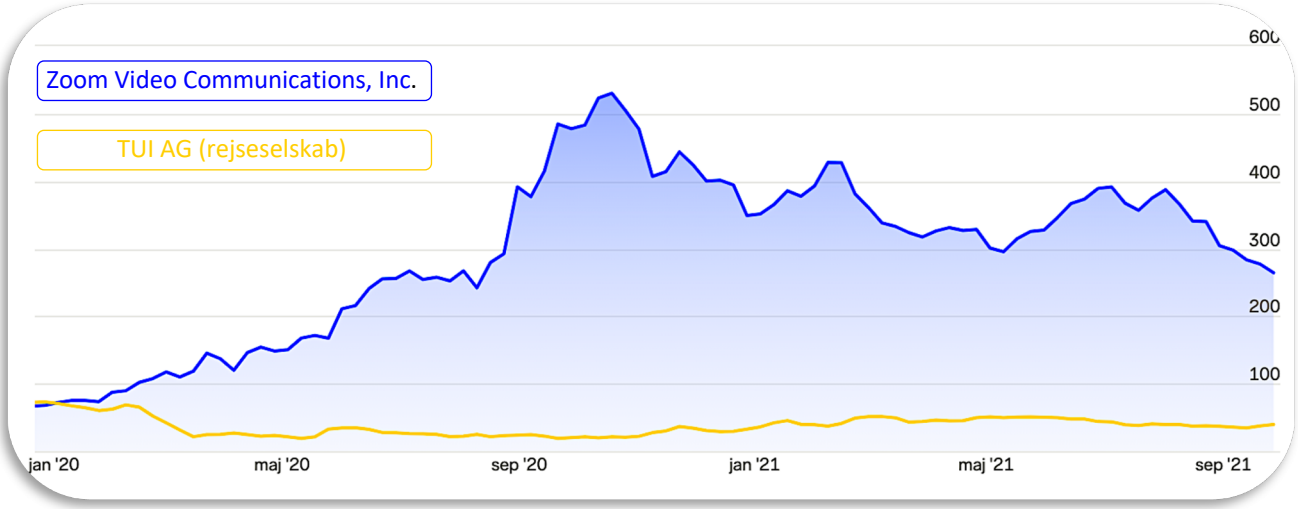
Det danske moderselskab skal være opmærksom på, om nedlukning af produktionsfaciliteter eller hjemsendelse af medarbejdere har ændret selskabernes adfærd, således af denne ikke er i overensstemmelse med den interne kontrakt. Hvis der er forskel på den intern kontrakt og den faktiske adfærd, ved at et limited-risk selskab eksempelvis har en lavere faktisk aflønning under pandemien, skal det dokumenteres i TP-dokumentationen, at aflønningen er svarende til uafhængige parter under

[14] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 9-10.
[15] OECD's TPG, pkt. 1.36 og Den Juridiske Vejledning 2021-2, C.D.11.5.3 Identificering og fastlæggelse af den kontrollerede transaktion.
[16] OECD's TPG, pkt. 1.42-1.45.

sammenlignelige omstændigheder. De danske skattemyndigheder vil vurdere selskabets forklaring i TP-dokumentationen og foretage deres egen vurdering af de faktiske forhold. Såfremt væsentlige forhold ikke er forklaret i TP-dokumentationen og indkomsten i det danske moderselskab vurderes til at være for lav, kan de danske skattemyndigheder overveje at foretage en skønsmæssig ansættelse af indkomsten i det danske moderselskab, hvis en for stor overskudsandel er placeret i udlandet. I det følgende omtales en række positive og negative økonomiske forhold, der kan have indvirkning på selskabernes evne til at opfylde kontraktvilkår under pandemien.

Selskaber på tværs af industrier har været ramt af betydelige pengestrømsbegrænsninger, store udsving i rentabiliteten, forstyrrelser i deres forsyningskæder gennem indskrænkning af deres drift samt reduktioner i produktionen og har været tvunget til at indføre hjemmearbejde. Fabrikker, miner, butikker og restauranter har været nødt til at lukke midlertidigt i en række lande. I visse brancher er efterspørgslen fuldstændig kollapset, herunder fly- og rejsebranchen, mens efterspørgslen i andre brancher har skiftet kanaler eller er steget som eksempelvis markedet for videokonferencer. Under pandemien har det amerikanske kommunikationsteknologiselskab Zoom Video Communications, Inc. haft stor succes med at udbyde en virtuel mødefacilitet og har haft stigende aktiekurs og omsætning, mens det tyske rejseselskab TUI AG har haft et kraftigt fald i antallet af solgte rejser og faldende aktiekurs.[17] Figur 4 viser aktiekursudviklingen for de to selskaber:

Figur 4: Aktiekursen for Zoom Video Communications, Inc. kontra aktiekursen for rejseselskabet TUI AG under-pandemien fra januar 2020 – oktober 2021.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af Nordnet.dk.

[17] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 2. og Nordnet, markedet, aktiekurser.

Nedlukning af produktionsfaciliteter og hjemsendelse af medarbejdere har medført, at selskaber i visse brancher har haft en positiv økonomisk udvikling, mens selskaber i andre brancher har haft en negativ økonomisk udvikling. Det har vanskeliggjort eller umuliggjort opfyldelse af kontraktvilkår mellem uafhængige såvel som koncernforbundne selskaber. Zoom Video Communications, Inc. har profiteret af nedlukningen på arbejdspladser og uddannelsesinstitutioner under pandemien, mens TUI AG har mistet en meget stor del af sit forretningsgrundlag som følge af hårde restriktioner for rejser og social kontakt. Foruden TUI AG har høreapparatproducenten GN, bilfabrikanten Ferrari og fødevareproducenten Danish Crown været hårdt ramt af nedlukninger under pandemien:

Figur 5: Eksempler på koncerner som har nedlukket produktionsfaciliteter under COVID-19.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af: Berlinske, *GN Store Nord lukker fabrik i Kina – vagt smittet med virus*, udgivet d. 31. januar 2020, Finans, *Ferrari lukker fabrikker under coronakrise*, udgivet d. 16. marts 2020, TV2ØST og *Danish Crown lukker slagteri i Ringsted – 800 ansatte skal gå i isolation*, udgivet d. 8. august 2020.

Nedlukningen af verdenssamfundet har øget efterspørgslen på mikrochips. Det skyldes navnlig etableringen af de mange nye hjemmearbejdspladser under pandemien, som påkræver at selskaberne indkøber elektroniske produkter som headsets og computere i større mængder. Udbuddet af mikrochips har ikke været tilstrækkeligt til at imødekomme den øgede efterspørgsel på elektronik indeholdende mikrochips, idet COVID-19 nedlukninger bevirkede lukkede mikrochips fabrikker og store havneforstyrrelser, som forventes at give forsinkelser på mikrochips indtil 2023.[18] Det kan medføre, at produktionsselskaber ikke kan opfylde deres kontraktretlige forpligtelser, idet det de mangler mikrochips for at kunne fortsætte produktionen af elektroniske produkter. Foruden denne problemstilling kan afledte virkninger af COVID-19 restriktioner som logistikudfordringer, transportudfordringer,

[18] DR, *Mangel på små chips skaber store problemer for dig, der vil have ny bil eller en Playtation 5*, udgivet d. 18. maj 2021.

mangel på arbejdskraft eller højere råvarepriser have negativ indvirkning på selskabernes evne til at opfylde kontraktvilkår.

Udfordringer som nedlukning af produktionsfaciliteter eller hjemsendelse af medarbejdere kan bevirke, at et limited-risk produktionsselskab ikke kan efterleve kontraktvilkår om aftalte produktionsmængder med principalselskabet. Et limited-risk salgsselskab kan også være forhindret i at opfylde kontraktvilkår om minimumssalg, hvis det er begrænset i udførelsen af salgsaktiviteter under COVID-19 restriktioner.

Uafhængige og koncernforbundne selskaber kan være interesseret i at genforhandle kontraktvilkår som reaktion på de ændrede markedsforhold under pandemien. COVID-19 vejledningen omtaler, at uafhængige selskaber kun vil genforhandle kontraktvilkår, hvis det er i alle kontraktparternes interesse. Dette kan være tilfældet, hvor uafhængige selskaber genforhandler betalingsvilkår eller leveringsvilkår for at redde en nøglekunde eller leverandør, som kan øge den fremtidige indtjening.

COVID-19 vejledningen omtaler, at koncernerne kan foretage mindre opdateringer af leveringsvilkår eller betalingsvilkår, men de skal kunne dokumentere, at genforhandlingen af kontraktvilkår er i alle kontraktparternes interesse. Koncernerne skal være opmærksomme på, at en ændring af kontraktvilkår kan udgøre en koncernintern omstrukturering, hvis der sker større ændring af koncernselskabernes FAR-profiler og flytning af indkomstpotentiale.

Hvis koncernselskaberne ændrer deres koncerninterne kontraktvilkår, kan den økonomiske indvirkning på koncernselskaberne blive analyseret af de danske skattemyndigheder, der vil kræve kompensation for reduktion af indtjeningen i det danske moderselskab eller overførsel af fremtidigt indkomstpotentiale, som uafhængige selskaber ville kræve kompenseret. Tilsvarende vil skattemyndighederne i limited-risk selskabernes hjemlande kræve kompensation, hvis der er sket en reduktion af indtjeningen i de lokale limited-risk selskaber eller overførsel af fremtidigt indkomstpotentiale, som uafhængige selskaber ville kræve kompenseret. Koncernerne skal udarbejde en TP-dokumentation, som udførligt omtaler pandemiens indvirkning i detaljer og understøtter at uafhængige selskaber

under sammenlignelige omstændigheder ville foretage en tilsvarende ændring af kontraktvilkår under pandemien.[19]

Mange selskaber har formentlig påberåbt sig force majeure under COVID-19 restriktioner. Når det skal vurderes, om et koncernselskab kan påberåbe sig force majeure, skal afgrænsningen af den kontrollerede transaktion, ordlyden af klausulen, parternes adfærd og de økonomiske forhold tages i betragtning. COVID-19 vejledningen omtaler, at der er større sandsynlighed for, at en længerevarende nedlukning vil blive anset for force majeure, end tilfældet er med en kortvarig nedlukning, idet en længerevarende nedlukning i højere grad vil vanskeliggøre kontraktmæssig opfyldelse. Koncernerne skal være opmærksomme på, at en lavere omsætning i 2020 kan opvejes af en højere omsætning i 2021. Dette er tilfældet med GN Hearing, som forventer en højere omsætning i 2021 efter at være hårdt ramt af pandemien i 2020.[20]

Et principalselskab med produktion og salg af cykler i europæiske storcentre, vil formentlig have at dets limited-risk salgsselskab, en lokal cykelforretning i et storcenter, skal bære en del af tabet ved at cykelforretningen har været nedlukket i flere måneder uden salgsaktivitet under pandemien som følge af lokale COVID-19 restriktioner. De længerevarende lokale restriktioner skaber en uventet og skæv konkurrencesituation, når cykelforretninger udenfor storcentrene kun har været lukket i en meget kortere periode og supermarkederne frit har kunne sælge cykler i hele nedlukningsperioden. Principalselskabet dækker tabet, hvis cykelforretningen i storcentret kun har været nedlukket kortvarigt, mens salgsselskabet (cykelforretningen) skal bære en del af tabet ved den manglende omsætning, når der er tale om en længerevarende nedlukning, der skyldes lokale COVID-19 restriktioner.

COVID-19 vejledningen omtaler, at det ikke er afgørende om en force majeure klausul er indskrevet i den koncerninterne kontrakt. Det afgørende er derimod, om uafhængige selskaber under sammenlignelige omstændigheder ville have vurderet, at der forelå en force majeure situation.[21] Pandemien kunne muligvis kvalificeres som en force majeure situation i starten af pandemien, hvor koncernselskaberne var forhindret i at opfylde deres kontraktretlige forpligtelser som resultat af nedlukninger. Det er formentlig ikke længere tilfældet, idet uforudsigelighedsmomentet er blevet mindre frem-

[19] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 42-46.
[20] MEDWATCH, *GN Hearing venter genrejsning I 2021 efter svært år*, udgivet d. 11. februar 2021.
[21] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 55-59.

trædende som pandemien er forløbet. Samtidig har koncernerne haft mulighed for at omlægge deres forretningsstrategier til pandemiens ændrede markedsforhold. Her skal koncernerne være opmærksomme på, at en omlægning af forretningsstrategien kan udgøre en koncernintern omstrukturering ved større ændring af koncernselskabernes FAR-profiler og flytning af indkomstpotentiale, som skattemyndighederne vil kræve kompensation for. COVID-19 vejledningen omtaler, at skattemyndighederne har stor fokus på omlægning af forretningsstrategier under pandemien og deres effekt på profitpotentialet hos koncernselskaberne på "long-run".

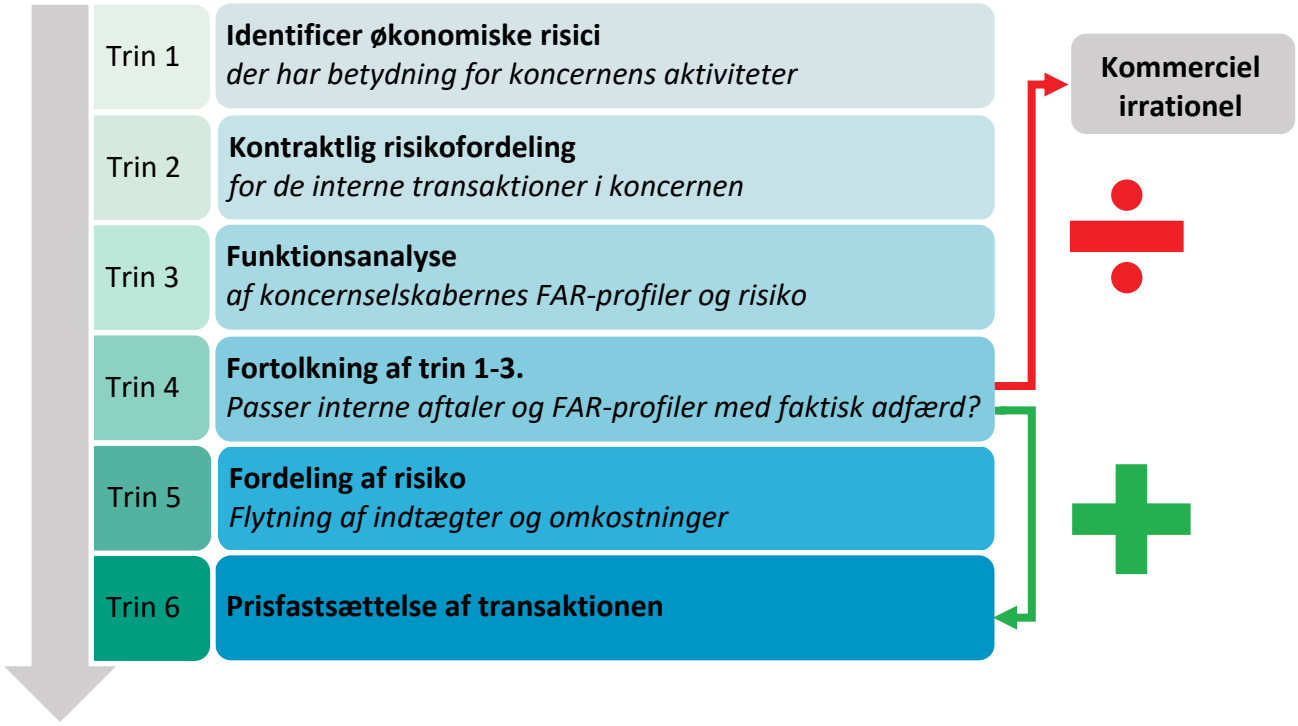
Det er en udfordring for koncernerne, at de skal kunne påvise, at uafhængige selskaber under sammenlignelige omstændigheder ville have genforhandlet tilsvarende kontraktvilkår eller påberåbt sig force majeure i en sammenlignelig situation. Den markedsdata koncernerne skal anvende til at understøtte dette, bliver først offentliggjort ultimo 2021 eller medio 2022 med 1 ½ års forsinkelse.

Det danske moderselskab må vurdere, om det er muligt at kompensere for de manglende markedsdata, ved at foretage sammenlignelighedsjusteringer af de historiske data i årene før pandemien på baggrund af viden om FAR-profiler og indtjeningen i tidligere år. Koncernerne mangler imidlertid yderligere konkret vejledning fra OECD, så de kan foretage passende sammenlignelighedsjusteringer af tidligere års data. Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen afhjælper ikke denne centrale problemstilling tilstrækkeligt og koncernerne kunne have brugt yderligere vejledning fra OECD.

2.2.2 COVID-19 påvirkninger af funktionsanalysen

Funktionsanalysen anvendes til at kortlægge de udførte funktioner, anvendte aktiver og påtagne risici i koncernselskaberne under pandemien. Den udføres som en 6-trins risikoanalyse for at sikre, at koncernselskaberne modtager en betaling, som reflekterer deres bidrag til transaktionen.[22] Nedenfor illustreres 6-trins risikoanalysen og dernæst behandles trin 1-6 under COVID-19 påvirkning:

Figur 6: 6-trins risikoanalysen anvendes til at vurdere den kontrollerede transaktion under COVID-19.



6-trins risikoanalysens udfald i trin 4:

1. Den kontrollerede transaktion godkendes i dens nuværende udformning og aflønnes i trin 6.

2. Der skal ske omfordeling af risiko og dermed også flytning af indtægter/omkostninger i trin 5.

3. Transaktionen er kommerciel irrationel og skal ikke anderkendes. Analysen stopper i trin 4.

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

Trin 1: Identificer de økonomiske risici der har betydning for koncernens aktiviteter

I trin 1 identificeres de økonomiske risici forbundet med den kontrollerede transaktion. TPG omtaler, at økonomiske risici kan opdeles i strategiske- eller markedsrisici, finansielle risici, transaktionsrisici og farerisici.[23]

[22] OECD's TPG, pkt. 1.51.
[23] OECD's TPG pkt. 1.72.

COVID-19 vejledningen omtaler, at COVID-19 er en farerisiko, der påvirker de andre risikotyper. Markedsrisici påvirkes ved faldende efterspørgsel, den operationelle risiko påvirkes ved forstyrret forsyningskæder samt hæmmet produktion og finansielle risici påvirkes ved øget låneomkostninger, forsinkelser med eller misligholdelse af betalinger samt væsentlige pengestrømsbegrænsninger.[24] Infrastruktur risici påvirkes af restriktioner ved transport, nedlukkede havne og landegrænser samt stigende transportomkostninger som fragtrater på containere.[25]

Trin 2: Kontraktlig risikofordeling for de interne transaktioner i koncernen

I trin 2 fastlægges den kontraktretlige fordeling af risiko hos koncernselskaberne. Det sker med udgangspunkt i den koncerninterne ex-ante kontrakt, som beskriver fordelingen af risici mellem koncernselskaberne.[26] COVID-19 vejledningen omtaler, at fordelingen af risiko er bestemmende for, hvilke koncernselskaber, der bærer pandemiens positive eller negative udfald. I en centraliseret struktur vil principalselskabet som oftest bære det negative udfald af pandemien, da principalselskabet bærer risikoen i forbindelse med at markedsrisikoen materialiserer sig og de hertil forbundne omkostninger.

Hvis et udenlandsk limited-risk selskab bærer en del af omkostningerne ved pandemien, skal selskabet have kontrol over risiko samt finansiel kapacitet til at bære den risiko, hvorfra omkostningerne udspringer. Ellers vil skattemyndighederne i limited-risk selskabets hjemland forhøje indkomsten i selskabet og argumentere for, at principalen har underbetalt kontraktproducenten for producerede varer eller at limited-risk distributøren har betalt for meget for varerne. Hvis limited-risk selskabet bærer en del af omkostningerne ved pandemien, har selskabet krav på højere aflønning i efterfølgende år.

Trin 3: Funktionsanalyse af koncernselskabernes FAR-profiler og risiko

I trin 3 analyseres koncernselskabernes funktioner i forhold til risiko. FAR-profiler fastlægges i forhold til, hvordan koncernselskaber operer i forhold til påtagelse og styring af de specifikke økonomisk væsentlige risici og især hvem der udfører kontrolfunktioner og risikominimerende funktioner, hvem

[24] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 7. og 2.
[25] bring, *Cargo, containere og Covid-19 – et hårdt presset fragtmarked*, udgivet d. 12. februar 2021.
[26] OECD's TPG, pkt. 1.78.

der modtager positive eller negative konsekvenser af risikoudfald og hvem der har finansiel kapacitet til at påtage sig risikoen.[27]

De danske skattemyndigheder vil være opmærksomme på, om underskud bliver fordelt i overensstemmelse med armslængdeprincippet under pandemien i 2020-2021. I TP-dokumentationen skal koncernerne dokumentere pandemines indvirkning, forklare hvorfor koncernens resultater er anderledes end forventet og påvise at resultatfordelingen er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.

Trin 4: Fortolkning af trin 1-3: Passer de interne aftaler og FAR-profiler med den faktiske adfærd?

I trin 4 skal trin 1-3 fortolkes for at vurdere, om der er overensstemmelse mellem den kontraktmæssigt påtagne risiko og parternes faktiske adfærd. Ved uoverensstemmelse mellem den kontraktmæssigt påtagne risiko og parternes faktisk adfærd fortsættes til trin 5. Ved overensstemmelse mellem den kontraktmæssigt påtagne risiko og parternes faktiske adfærd fortsættes til trin 6. Hvis analysen fører frem til, at transaktionen mellem de koncernforbundne selskaber er kommerciel irrationel, kan transaktionen ikke godkendes af skattemyndighederne og analysen stopper ved dette trin.[28] Transaktionen er kommerciel irrationel, hvis et af koncernselskaberne er en Cash box eller IP-box uden ansatte eller en anden form for selskabskonstruktion uden substans.

Trin 5: Fordeling af risiko – vurdering af behov for flytning af indtægter og/eller omkostninger

I trin 5 skal risikoen omfordeles og det skal vurderes, om der er behov for flytning af indtægter/og eller omkostninger. Pandemien medfører, at der kan være uoverensstemmelse mellem den kontraktmæssige fordeling af risiko og koncernselskabernes faktiske adfærd. Hvis et limited-risk selskab har påtaget sig en del af risikoen ved COVID-19, men ikke har kontrol eller finansiel kapacitet til at bære denne risiko, skal denne omfordeles til principalselskabet sammen med indtægter og omkostninger.[29]

Det danske moderselskab kan ændre limited-risk selskabernes resultater ved at omfordele risiko og dermed også indtægter og omkostninger gennem en year-end adjustment. Det skal ske før

[27] OECD's TPG, pkt. 1.82.
[28] OECD's TPG, pkt. 1.86-1.97.
[29] OECD's TPG, pkt. 1.98.

selvangivelsesfristen, der er udsat fra den 30/6 til den 1/9 for 2019 og 2020 grundet COVID-19. Flytningen af tisfristen gør det ikke muligt for koncernselskaberne at kunne foretage en year-end adjustment på baggrund af markedsdata om uafhængige selskaber, idet disse data først offentliggøres ultimo 2021 eller medio 2022. Det danske moderselskab skal kontakte skattemyndighederne, hvis indkomsten i limited-risk selskaberne skal rettes efter fristen, da moderselskabet ikke selv kan foretage ændringer efter dette tidspunkt.

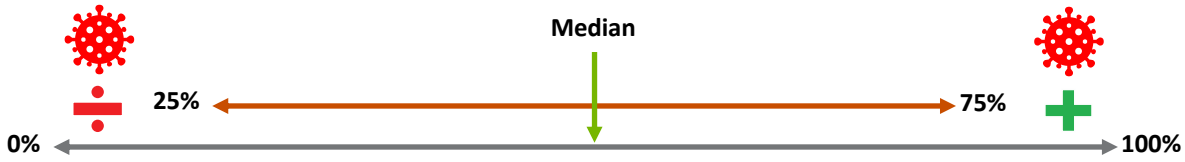
Trin 6: Prisfastsættelse af transaktionen

I trin 6 prisfastsættes den kontrollerede transaktion i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Som beskrevet i de efterfølgende afsnit, kan det være særlig vanskeligt under pandemien.

2.2.2.1 Aflønning af limited-risk selskaber under COVID-19 i 2020

Aflønningen af en limited-risk kontraktproducent under COVID-19 i 2020 i en centraliseret struktur eksemplificeres i det følgende. Alle væsentlige aktiver, funktioner og risici samt immaterielle aktiver er hos principalselskabet, der er berettiget til residualoverskuddet efter kontraktproducentens rutineaflønning. Kontraktproducenten aflønnes efter TNMM NCP af samlede omkostninger + mark-up fra benchmark analyse af uafhængige selskaber med samme FAR-profiler.

Figur 7: Benchmark analyse for limited-risk kontraktproduktionsselskab under COVID-19 påvirkning.



Resultater	2017	2018	2019	Vægtet gennemsnit
Antal	20	20	20	
Minimum	-3,72%	-1,81%	-0,37%	-0,10%
1. kvartil	1,23%	1,62%	1,88%	1,85%
Median	3,80%	4,58%	4,60%	4,15%
3. kvartil	6,29%	6,09%	6,47%	6,25%
Maksimum	10,65%	9,61%	11,98%	9,43%

Kilde: Egen tilvirkning.

Udgangspunktet for aflønningen er det vægtede gennemsnit af medianen, som i dette tilfælde er 4,15% for 2017-2019. Det er usikkert, om medianen på 4,15% kan anvendes til at aflønne kontraktproducenten i 2020, idet tallene i benchmark analysen ikke er blevet COVID-19 påvirket. Uafhængige

produktionsselskaber med samme FAR-profiler, som har været hårdt ramt af nedlukninger i 2020, vil formentlig have en lavere indtjening i 2020, hvilket benchmark analysen for 2017-2019 ikke tager højde for. Derfor er det ikke sikkert, at medianen på 4,15% vil give et revisende billede af indtjeningen hos uafhængige selskaber med samme FAR-profiler.

En TNMM NCP på 4,15% er imidlertid ikke en høj indtjening under normale økonomiske omstændigheder. Hvis kontraktproducenten havde fået en TNMM NCP på 7% ville der være større mulighed for nedsættelse af indkomsten og eventuelt et resultat på 0. Niveauet for mark-up procenten er afgørende for, i hvilket omfang indkomsten skal være lavere under COVID-19. Har kontraktproducenten fået høj indtjening i årene inden pandemien, for at bære en højere risiko, skal kontraktproducenten bære de negative konsekvenser, når risikoen materialiserer sig under COVID-19.

Principalselskabet risikerer en indkomstforhøjelse, hvis kontraktproducenten aflønnes med TNMM NCP på 7%, selvom kontraktproducenten har været hårdt ramt af COVID-19 og bærer en del af denne risiko. Pandemien forventes at medføre et lavere indtjeningsinternval i 2020, hvorfor skattemyndighedernes forventes at acceptere en aflønning af limited-risk selskaberne, der er nærmere 1. kvartil.

COVID-19 vejledningen omtaler, at aflønningen af limited-risk selskaber kan være lavere under pandemien, men at limited-risk selskabernes hjemlande i denne situation kan øge det fremtidige aflønningskrav til selskabet. Det danske moderselskab skal være opmærksom på, at forhold om produktionen skal dokumenteres udførligt. Har produktionen været stoppet i to måneder grundet lokale COVID-19 krav, er det væsentlig information ved vurdering af resultatfordelingen og udførelsen af en korrekt armslængdeaflønning.

Det er en udfordring for koncernerne, at markedsdata om uafhængige selskaber med samme FAR-profiler først offentliggøres ultimo 2021 eller medio 2022. Aflønningen af limited-risk selskaberne må således baseres på tidligere års data, hvor koncernerne kan være nødt til at udføre sammenlignelighedsjusteringer.[30] Samspillet mellem COVID-19 vejledningen og TPG afhjælper ikke denne centrale problemstilling tilstrækkeligt. Koncernerne kunne have brugt eksempler på aflønning af forskellige

[30] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 16.

limited-risk selskaber samt ydereligere vejledning til at korrigere tidligere års data med sammenlignelighedsjusteringer fra OECD.

2.2.2.2 Kan limited-risk selskaber pådrage sig tab i 2020 som resultat af COVID-19?

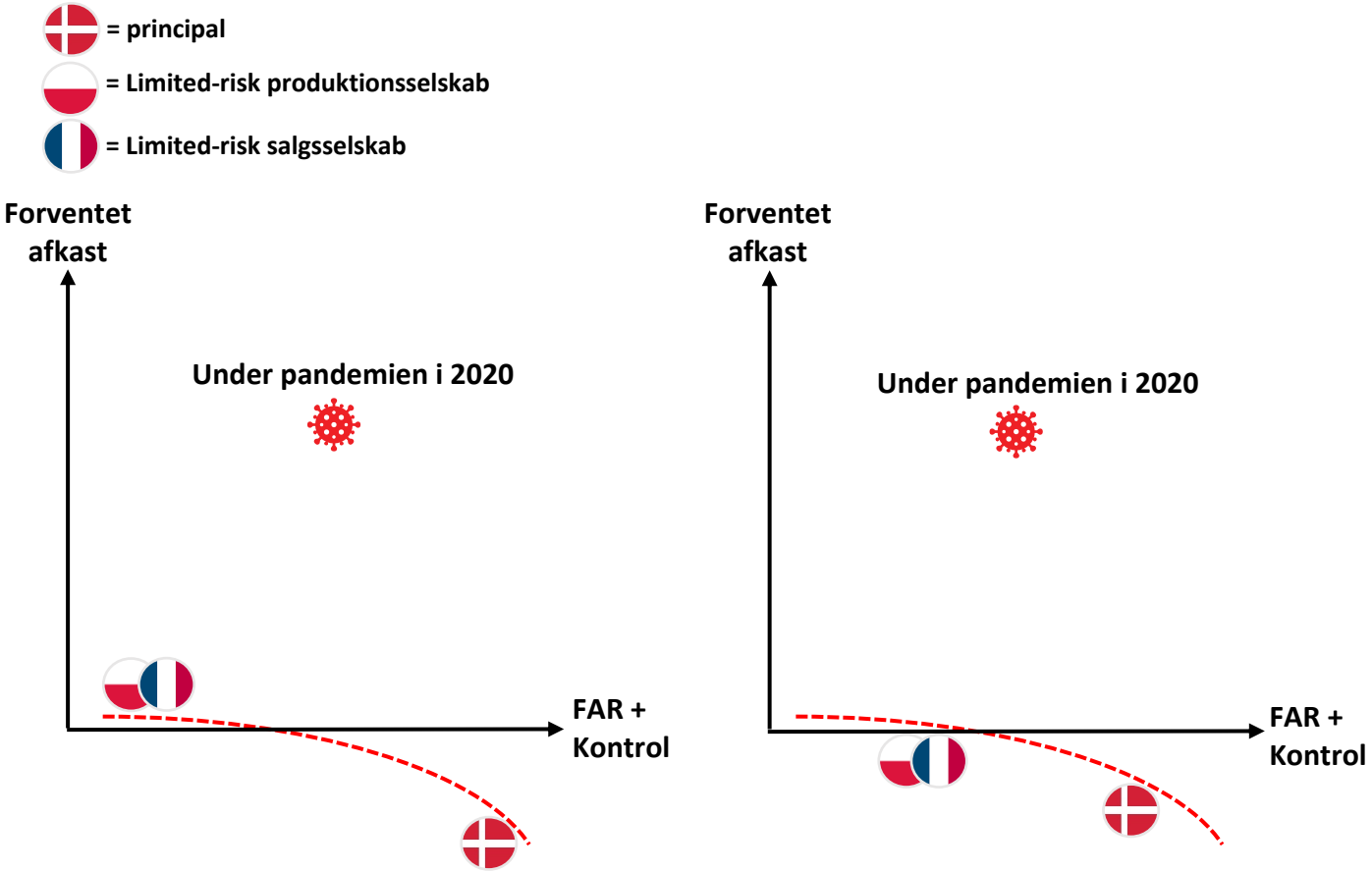
Hvis et limited-risk selskab i en centraliseret struktur har tab i 2020 som resultat af pandemien, skal det vurderes, om tabet helt eller delvist skal dækkes af principalselskabet med en year-end adjustment eller om limited-risk selskabet skal bære hele eller dele af tabet.

Det anføres i TPG, at limited-risk selskaber ikke forventes at have tab i en længere periode, men at de kan pådrage sig tab i en kortere periode. COVID-19 vejledningen og TPG omtaler, at der ikke findes en definition på et limited-risk selskab, idet limited-risk selskabernes FAR-profiler kan være forskellige. Derfor kan der ikke opstilles en generel regel om, at limited-risk selskaber ikke kan pådrage sig tab. Beslutningen kræver en vurdering af specifikke fakta, økonomiske omstændigheder, risikofordelingen og koncernselskabernes FAR-profiler. Det er væsentligt, at uafhængige sammenlignelige selskaber påføres tab under sammenlignelige omstændigheder.

COVID-19 vejledningen omtaler, at underskudsgivende uafhængige selskaber kun skal indgå i sammenlignelighedsanalysen, hvis deres FAR-profiler er sammenlignelige med limited-risk selskabets. I almindelige år, som ikke er COVID-19 påvirket, vil uafhængige selskaber med underskud normalt blive ekskluderet fra listen over sammenlignelige transaktioner. Underskuddet må ikke være den eneste grund til, at uafhængige sammenlignelige selskaber fravælges, idet vurderingen skal baseres på en grundig sammenligning af FAR-profiler.

COVID-19 vejledningen omtaler, at en limited-risk distributør, som påtager sig en del af markedsrisikoen eller kreditrisikoen, kan pådrage sig tab i forbindelse med, at denne risiko udspiller sig under pandemien. Tabet kan være et resultat af faldende efterspørgsel eller restriktioner under pandemien, således at salgsværdien er utilstrækkelig til at dække lokale faste omkostninger. Hvis et limited-risk selskab forsømmer at efterleve principalselskabets COVID-19 retningslinjer og det medfører nedlukning af produktionen, som følge af smitteudbrud på fabrikken, vil det være limited-risk selskabet, der bærer det hertil forbundne tab. Nedenfor vises to eksempler på fordeling af tab under COVID-19 med limited-risk selskaber:

Figur 8: To eksempler på fordelingen af underskud i koncernen under pandemien på FAR-kurver. Til venstre får limited-risk selskaberne et lavere resultat, men ikke underskud. Til højre bærer limited-risk selskaberne en mindre del af underskuddet.



Kilde: Egen tilvirkning

På FAR-kurven til venstre bærer principalselskabet tabet under pandemien, mens limited-risk selskaberne aflønnes med year-end adjustment op til 1. kvartil. Limited-risk selskaberne udfører simple rutinefunktioner, påtager sig begrænsede risici og ejer ingen værdifulde immaterielle aktiver. Principalselskabet udfører de væsentlige funktioner, påtager sig væsentlige risici og ejer alle værdifulde aktiver, herunder immaterielle aktiver.

På FAR-kurven til venstre bærer limited-risk selskaberne en del af markedsrisikoen og dermed en mindre del af tabet under pandemien, mens principalselskabet fortsat bærer et tab, som er blevet forholdsmæssigt mindre, idet principalselskabet nu bærer en mindre risiko. Koncernerne skal være opmærksomme på at kunne dokumentere, at risikofordelingen er i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Limited-risk selskabets hjemlande vil forvente en højere indtjening hos limited-risk selskabet i fremtiden, så selskabet kan dække underskuddet under pandemien i 2020.

Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen afhjælper denne problemstilling. Koncernerne kan selv vurdere, om limited-risk selskaberne skal allokeres en del af tabet under pandemien i 2020.[31]

2.2.2.2 Allokering af ekstraordinære omkostninger i koncernen under COVID-19 i 2020

Koncernerne kan have pådraget sig ekstraordinære COVID-19 omkostninger, som omfatter udstyr til personlig beskyttelse, omrokering af arbejdspladsen for at overholde fysiske afstandskrav samt etablering af hjemmearbejdspladser. Omkostningerne skal allokeres i koncernen i overensstemmelse med uafhængige selskaber under sammenlignelige omstændigheder.

Den kontrollerede transaktion skal afgrænses for at vurdere, hvilket koncernselskab der skal bære de ekstraordinære omkostninger. Det skal fastlægges, hvem der bærer ansvaret for at udfører aktiviteter relateret til de ekstraordinære omkostninger og hvem der påtager sig risici relateret til aktiviteterne.

COVID-19 vejledningen omtaler, at der sondres mellem ekstraordinære og almindelige driftsomkostninger. Almindelige driftsomkostninger vedrører langsigtede eller permanente ændringer i selskabernes forretningsoperationer. Omkostninger til etablering af hjemmearbejdspladser som computer og headsets betragtes ikke som ekstraordinære driftsomkostninger, hvis ordningen med hjemmearbejde bliver en langsigtet løsning, der strækker sig udover pandemiens tidsmæssige udstrækning.

COVID-19 vejledningen omtaler, at ekstraordinære omkostninger kan omkostningsdækkes uden mark-up under pandemien. Således kan et principalselskab helt eller delvist aflønne COVID-19 omkostninger hos limited-risk selskaber uden mark-up. Hvis en limited-risk kontraktproducent afholder omkostninger til ekstern testpersonale, der coronatester produktionsmedarbejdere, kan principalselskabet refundere de ekstraordinære COVID-19 omkostninger som ”pass through” omkostninger, der betales af principalselskabet uden, at kontraktproducenten får en avance.

COVID-19 vejledningen omtaler, at ekstraordinære omkostninger i visse situationer kan videregives til kunder eller leverandører gennem højere priser eller lavere indkøbspriser. Det kan muligvis lade sig gøre med differentierede produkter i markeder, som ikke er konkurrencepræget uden faldende

[31] OECD’s COVID-19 vejledning, pkt. 38-41.

efterspørgsel som resultat. Principalselskabet vil som oftest skulle bære de ekstraordinære omkostninger, hvis ikke de kan videregives til kunder eller leverandører, idet principalselskabet bærer størstedelen af markedsrisikoen og styrer aktiviteten i koncernen.[32]

COVID-19 vejledningen giver tilstrækkelig vejledning om 1) fordelingen af ekstraordinære driftsomkostninger hos koncernerne, 2) sondringen mellem ekstraordinære og almindelige driftsomkostninger, 3) at der kan ske omkostningsdækning af ekstraordinære omkostninger uden mark-up og 4) at det kan være muligt at videregive ekstraordinære omkostninger til kunder eller leverandører. Koncernerne mangler vejledning om, i hvilket omfang limited-risk selskaber skal bære ekstraordinære omkostninger under pandemien, idet længerevarende restriktioner øger sandsynligheden for en dobbeltbeskatningssituation.

[32] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 47-50.

2.2.3. COVID-19 påvirkninger af realydelsens egenskaber

TPG omtaler, at forskelle i de specifikke egenskaber ved produkter, services og immaterielle aktiver kan have stor indvirkning på prisen i det åbne marked.[33] Pandemien har medført, at efterspørgslen på mikrochips, headsets og håndsprit er steget, mens efterspørgslen på flyrejser, hotelophold og svinekød er faldet, selvom de pågældende services og produkter ikke har ændret karakter:

Figur 9: COVID-19 påvirkning af produkter og services. Stigende efterspørgsel på mikrochips, headsets og håndsprit. Faldende efterspørgsel på flyrejser, hotelophold og svinekød.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af: KOMPUTER FOR ALLE, *Mangel på mikrochips: Det betyder det for dig*, udgivet d. 21. maj 2021, WATCHMEDIER, *GN solgte flere headsets og færre høreapparater*, udgivet d. 11. februar 2021, Viborg Folkeblad, *Prisen på håndsprit eksploderer: 120 kr. for én flaske*, udgivet d. 23. marts 2020, Standby, *Coronakrisen giver fortsat billigere flybilletter*, opdateret d. 20. juli 2021, PWC, *COVID-19: Økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv*, udgivet maj 2020 og Danmarks statistik, *COVID-19 trækker svinepriserne ned*, udgivet d. 13. november 2020.

De ændrede markedsforhold og den ændrede forbrugeradfærd under pandemien har stor indvirkning på efterspørgslen og dermed også prisen på en række produkter og services. Pandemien har

[33] OECD's TPG, pkt. 1.107.

også muliggjort afsætning af nye produkter som COVID-19 tests, COVID-19 vacciner og muligvis en pille mod COVID-19.[34]

Pandemien kan også have påvirket værdien af et immaterielt aktiv, selvom det ikke har ændret karakter. Rejseselskabet Spies A/S har eksempelvis været forhindret i at vedligeholde, udnytte og forbedre sit varemærke i starten af pandemien, hvor samfundet var nedlukket og markedet for rejser var nærmest ikke eksisterende, således at varemærket kan have mistet værdi. Omvendt har andre selskaber omstillet sig til de nye markedsvilkår og udnyttet deres varemærke gennem onlinehandel eller ved at dække nye markedsbehov, således at deres immaterielle aktiv er steget i værdi. COVID-19 vejledningen omtaler, at skattemyndighederne vil have fokus på pandemines "long-run" effekt på værdien af immaterielle aktiver og det fremtidige indkomstpotentiale.

Pandemien kan have påvirket kvaliteten af produkter, idet selskaber har været nødt til at flytte produktionsfaciliteter til lande med lavere lønomkostninger, hvor kvaliteten kan være mindre god. Selskabet Micro Matic A/S, der laver industriudstyr, flyttede eksempelvis sin produktion til Litauen i kølvandet på økonomiske udfordringer og faldende efterspørgsel under pandemien.[35] Selskaber kan endvidere have flyttet deres produktion til andre lande eller oprettet flere produktionsselskaber i forskellige lande for at undgå total nedlukning af deres forretningsaktiviteter i fremtiden gennem lukkede landegrænser, fabrikker og transportkanaler som tilsvarende kan påvirke kvaliteten på produkter.

2.2.4 COVID-19 påvirkning af økonomiske omstændigheder

Pandemien påvirker økonomien hos koncernerne positivt såvel som negativt, men der er stor forskel på udstrækningen af denne påvirkning på tværs af geografiske markeder og brancher.

COVID-19 vejledningen omtaler, at geografi har større betydning under pandemien. Restriktioner, som nedlukninger, har medført afledte virkninger som pengestrømsbegrænsninger, forstyrrelser i forsyningskæder, udsving i rentabilitet og efterspørgsel, mangel på arbejdskraft, transport-

[34] MEDWATCH, *Pfizer indleder studier af pille mod coronavirus*, udgivet d. 23. marts 2021.
[35] Fyens, *Corona værre end ventet: Micro Matic fyrer og flytter produktion til Litauen*, udgivet d. 27. august 2020.

udfordringer, logistikudfordringer samt mangel på råvarer som bevirker forskelle på de geografiske markeder, hvor uafhængige og koncernforbundne selskaber driver forretning.[36]

Pandemien har medført, at lande har indført hjælpepakker til selskaber, herunder tilskud, lån, skattefradrag eller investeringsgodtgørelser, som har haft faldende erhvervsaktivitet under pandemien.[37] COVID-19 vejledningen omtaler, at modtagelse af løntilskud, statsgældsgarantier eller kortsigtet likviditetsstøtte kan have direkte indvirkning på den kontrollerede transaktion og sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber, hvorfor der er tale om økonomisk relevant statsstøtte. Hvis hjælpepakken vurderes til at være økonomisk relevant, skal oplysninger herom medtages som en del af dokumentationen til at understøtte TP-analysen.[38]

COVID-19 vejledningen omtaler, at den potentielle virkning, ved modtagelsen af hjælpepakker på prisfastsættelsen af den kontrollerede transaktion, afhænger af de økonomisk relevante egenskaber ved transaktionen. Det strider imod armslængdeprincippet, hvis det forudsættes at hjælpepakkerne påvirker prisen på den kontrollerede transaktion, hvis der ikke er foretaget en udførlig sammenlignelighedsanalyse.[39]

Modtagelsen af hjælpepakker kan have betydning for prisfastsættelsen af den kontrollerede transaktion samt hvorvidt transaktioner mellem uafhængige selskaber er sammenlignelige med den kontrollerede transaktion. COVID-19 vejledningen omtaler, at der bør anvendes sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber på samme geografiske marked som den kontrollerede transaktion, idet der er store forskelle på pandemiens indvirkning, restriktioner og hjælpepakkerne på tværs af geografiske markeder.

Hjælpepakker har gjort det vanskeligere at søge efter sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber, idet sammenlignelighedsforskelle kan blive forværret på grund af variationer i statsstøtte mellem sammenlignelige transaktioner i forskellige lande. En ukontrolleret transaktion som almindeligvis vil blive anset for at være sammenlignelig med en kontrolleret transaktion, er

[36] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 2.
[37] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 60-63.
[38] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 68-69.
[39] OECD's TPG, pkt. 73-74.

muligvis ikke længere sammenlignelig, hvis selskaberne involveret i den kontrollerede transaktion modtager større statsstøtte eller er underlagt længerevarende COVID-19 restriktioner end koncernselskaberne involveret i den kontrollerede transaktion. Således kan det være nødvendigt at udføre sammenlignelighedsjusteringer, men det er en udfordring for koncernerne, idet data om uafhængige selskaber først offentliggøres ultimo 2021 eller medio 2022. Dertil er det ikke sikkert, at regnskabsdata om uafhængige selskaber vil indeholde de nødvendige informationer om deres modtagelse og behandling af hjælpepakker, således at der kan foretages mere præcise sammenlignelighedsjusteringer.

Principalselskabet vil muligvis foretage en year-end adjustment hos limited-risk selskaberne, som indregner hjælpepakkernes økonomiske effekt. Det er imidlertid ikke sikkert, at limited-risk selskabernes hjemlande vil godkende denne løsning, da de har en interesse i, at limited-risk selskaberne modtager den økonomiske effekt af hjælpepakkerne i stedet for principalselskabet. Limited-risk selskaberne må ikke tjene på både at modtage hjælpepakker og få en almindelig year-end adjustment. Således skal year-end adjustment af limited-risk selskaberne tage højde for modtagelsen af hjælpepakker ved, at størrelsen på year-end adjustments reduceres med hjælpepakkernes økonomiske effekt.

COVID-19 vejledningen omtaler ikke denne problemstilling, hvorfor koncernselskaberne er overladt til at foretage deres egen vurdering vedrørende størrelsen på en eventuel year-end adjustment. Yderligere mangler koncernerne vejledning fra OECD om, hvordan hjælpepakker skal indgå i sammenlignelighedsanalysen og hvordan sammenlignelighedsjusteringer skal udføres, når der ikke findes offentliggjorte data om uafhængige selskabers modtagelse og behandling af hjælpepakker. COVID-19 vejledningen yder tilstrækkelig vejledning med hensyn til, at koncernerne skal tage højde for den økonomiske effekt af hjælpepakker ved vurderingen af sammenlignelighed mellem den kontrollerede og ukontrollerede transaktion samt at koncernerne skal være opmærksomme på, at der kan være store geografiske eller branchemæssige forskelle på hjælpepakkerne, som skal kunne udlignes med sammenligneligelighedsjusteringer eller alternativt, at de uafhængige selskaber fravælges, hvis ikke det er muligt at udligne forskellene.[40]

[40] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 82-86.

2.2.5 COVID-19 påvirkninger af forretningsstrategier

Pandemien har indvirkning på koncernselskabernes forretningsstrategier, idet selskaber har været nødt til at omlægge deres forretningsstrategier for at tilpasse sig de ændrede markedsforhold og den ændrede forbrugeradfærd under pandemien. Mange selskaber har rettet fokus mod online handel som modsvar til nedlukningen af deres fysiske butikker, mens andre selskaber har anvendt en markedspenetrationsstrategi, hvor prisen sættes ned for at øge markedsanalysen eller trænge ind på nye markeder i forventning om at opnå et større fremtidigt overskud. Denne strategi kan give udfordringer ved vurdering af, om en kontrolleret transaktion anvender en forretningsstrategi, som adskiller denne fra potentielle sammenlignelige transaktioner. COVID-19 vejledningen omtaler, at der skal være en plausibel forventning om, at forretningsstrategien vil give et fremtidigt afkast, der retfærdiggør omkostninger ved anvendelse af forretningsstrategien.[41] Koncernerne skal være opmærksomme på, at ændringer af forretningsstrategier kan kvalificeres som en koncernintern omstrukturering, hvis skattemyndighederne vurderer, at der sker større ændring af FAR-profiler og flytning af indkomstpotentiale.

EY omtaler, at pandemien har påvirket selskabernes forretningsstrategier ved at sætte skub i modige investeringsplaner og at der består en stærk investeringsvillighed, hvor selskaber søger opkøbsmuligheder. Pandemien medvirker også til, at selskaber investerer i øget digitalisering af kundeoplevelsen og forretningsprocesser med henblik på tiltrækning og fastholdelse af kunder som de strategiske forudsætninger for at generere økonomisk vækst.[42]

2.3 Delkonklusion

Pandemien har medført store udfordringer for koncernerne. Det er undersøgt, om et dansk moderselskab modtager tilstrækkelig vejledning af samspillet mellem COVID-19 vejledning og TPG kapitel 1 i forbindelse med pandemiens udfordringer med udgangspunkt i sammenlignelighedsanalysen og de fem sammenlignelighedsfaktorer.

Koncernselskaber kan være interesseret i at genforhandle kontraktvilkår eller påberåbe sig force majeure i kølvandet på pandemiens mange udfordringer. De skal være opmærksomme på, at en større

[41] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 1.114-1.118.
[42] EY, *Virksomheder tilpasser deres forretningsstrategi og ambitioner*, pressemeddelelse d. 15. april 2021.

ændring af FAR-profiler og flytning af indkomstpotentiale kan udgøre en koncernintern omstrukturering. Samtidig kan pandemien formentlig ikke længere kvalificeres som force majeure, idet uforudsigelighedsmomentet er aftaget med tiden. Koncernerne er udfordret ved, at de mangler data om uafhængige selskabers genforhandling af kontraktvilkår eller påberåbelse af force majeure, for at kunne understøtte, at de efterlever armslængdeprincippet. Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen afhjælper ikke denne centrale problemstilling tilstrækkeligt.

Specialet har i forbindelse med udførelse af funktionsanalysen haft fokus på 1) udfordringer ved aflønning af limited-risk selskaber i 2020, 2) om limited-risk selskaber kan pådrage sig tab i 2020 og 3) hvordan allokeringen af ekstraordinære omkostninger skal ske under COVID-19. Samspillet mellem COVID-19 vejledningen afhjælper delvist disse tre udfordringer, men der er behov for mere vejledning om, hvordan koncernerne håndterer de manglende markedsdata samt i hvilket omfang limited-risk selskaberne må bære ekstraordinære COVID-19 omkostninger.

Specialet har analyseret COVID-19 påvirkninger af realydelsens egenskaber. Pandemien har ændret efterspørgslen på en række produkter og services, selvom disse ikke har ændret karakter og muliggjort afsætningen af nye produkter som COVID-19 tests, COVID-19 vacciner og muligvis en pille mod COVID-19. Samtidig kan pandemien have påvirket kvaliteten af produkter og særligt immaterielle aktiver kan have ændret værdi.

Specialet har analyseret COVID-19 påvirkninger af økonomiske omstændigheder. COVID-19 vejledningen omtaler, at der er stor forskel på, i hvilket omfang pandemien har ramt de forskellige geografiske markeder. Fokus har særligt været rettet mod hjælpepakker, hvor samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen giver tilstrækkelig vejledning i forhold til, at koncernerne skal tage højde for den økonomiske effekt af hjælpepakker ved vurdering af sammenlignelighed mellem kontrollerede og ukontrollerede transaktioner. Der mangler imidlertid vejledning om, hvordan hjælpepakker skal indgå i sammenlignelighedsanalysen og hvordan koncernerne forholder sig til manglende markedsdata, når der skal foretages sammenlignelighedsjusteringer.

Specialet har analyseret COVID-19 påvirkning af koncernselskabernes forretningsstrategier. Koncernerne skal navnlig være opmærksomme på, om ændrede forretningsstrategier udgør en koncernintern omstrukturering, som fordrer kompensation.

3. TPG kapitel 6 om immaterielle aktiver sammenholdt med COVID-19 vejledningen under COVID-19

Dette kapitel undersøger, om samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen yder tilstrækkelig vejledning til et dansk moderselskab i forbindelse med pandemiens udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 6 under COVID-19 i 2020-2021. Det danske moderselskab skal være opmærksom på koncerninterne transaktioner, hvor immaterielle aktiver anvendes eller overføres, idet immaterielle aktiver kan være meget værdifulde, unikke og have særegne egenskaber.[43] Det undersøges, hvordan pandemien har påvirket immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner, 6-trins risikoanalysen samt HTVI-aktiver.

3.1 COVID-19 påvirkninger af immaterielle aktiver

Nedenstående figur viser COVID-19 påvirkning af definitionen på immaterielle aktiver i TPG:[44]

Figur 10: COVID-19 påvirkning af definitionen på et immaterielt aktiv i TPG.

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

TPG omtaler, at immaterielle aktiver skal identificeres på baggrund af unikke egenskaber som eksklusivitet, juridisk beskyttelse, geografisk rækkevidde, levetid, udviklingsniveau, videreudvikling samt fremtidsforventninger der har indvirkning på værdien af immaterielle aktiver.[45] Unikke egenskaber ved de immaterielle aktiver kan være påvirket af pandemien, således at værdien af immaterielle aktiver ændres enten positivt eller negativt.

[43] OECD's TPG, pkt. 6.1-6.4.
[44] OECD's TPG pkt. 6.5.
[45] OECD's TPG, pkt. 6.116-6.127.

Geografisk rækkevidde og levetid kan være negativt påvirket i indkomstår med pandemien. Selskaber som rejseselskabet Spies A/S, flyselskabet Norwegian Air Shuttle A/S og fitnesskæden Fitness World A/S har ikke kunne udnytte og vedlige deres immaterielle aktiver i samme omfang, som før pandemien, idet store dele af deres forretningsaktiviteter har været nedlukket. Modsat har selskaber som Zoom Video Communications, Inc. og onlinesupermarkedet Nemlig.com i højere grad kunne udnytte deres immaterielle aktiver ved at dække nye markedsbehov under pandemien.

Videreudvikling kan ligeledes være negativt påvirket i indkomstår med pandemien, idet medarbejdere som beskæftiger sig med forskning og udvikling af immaterielle aktiver kan være hjemsendt for at overholde lokale COVID-19 restriktioner. Samtidig kan rejserestriktioner have forhindret principalen i fysisk at besøge koncernselskaber, som foretager kontraktudvikling. Således har møder og dialog om videreudvikling af immaterielle aktiver været afholdt via Zoom, mail eller telefon. I en decentraliseret struktur kan COVID-19 have forhindret et effektivt samarbejde om videreudvikling af immaterielle aktiver på tværs af landegrænser.

Pandemien har muliggjort videreudvikling af immaterielle aktiver som COVID-19 vacciner, der er baseret på udvikling af eksisterende vacciner og knowhow om beslægtede sygdomme.[46] Lægemiddelsproducenten Pfizer Inc. er ved at udvikle en pille, der kan behandle tidlige symptomer på coronavirus samt en pille, der kan forebygge coronasmitte. Hvis en af pillerne bliver en succes, kan det bevirke en øget fremtidig indtjening og højere værdi af immaterielle aktiver hos Pfizer Inc.[47]

Fremtidsudsigterne for immaterielle aktiver kan være negativt påvirket i indkomstår med pandemien, da visse koncerner ikke har kunne opretholde deres sædvanlige salg. Det danske moderselskab skal vurdere, om det er kortvarige effekter under pandemien i 2020-2021 eller længerevarende effekter i "long-run". Samtidig skal det vurderes, om en omsætningsnedgang kan opvejes af større salg i senere år, som ved GN Hearing der forventer et højere salg i 2021 efter at være hårdt ramt af pandemien i 2020.[48] Fremtidsudsigterne for immaterielle aktiver kan være mere usikre under pandemien. Koncernerne skal derfor være opmærksomme på dette ved udarbejdelse af TP-dokumentation,

[46] Connecticut Department of Public Health, *How Did the COVID-19 Vaccine Get Developed So Quickly?*
[47] MEDWATCH, *Pfizer vil lancere corona-pille i 2021*, udgivet d. 27. april 2021 og MEDWATCH, *MSD og Pfizer undersøger begge piller til brug mod coronavirus*, udgivet d. 1. september 2021.
[48] MEDWATCH, *GN Hearing venter genrejsning i 2021 efter svært år*, udgivet d. 11. februar 2021.

hvor forudsætninger (estimater og beregninger) for fremtidsforventninger til immaterielle aktiver skal dokumenteres. TPG nævner nedenstående eksempler på immaterielle aktiver, der kan være COVID-19 påvirket:

Figur 11: Eksempler på Immaterielle aktiver der kan være COVID-19 påvirket.

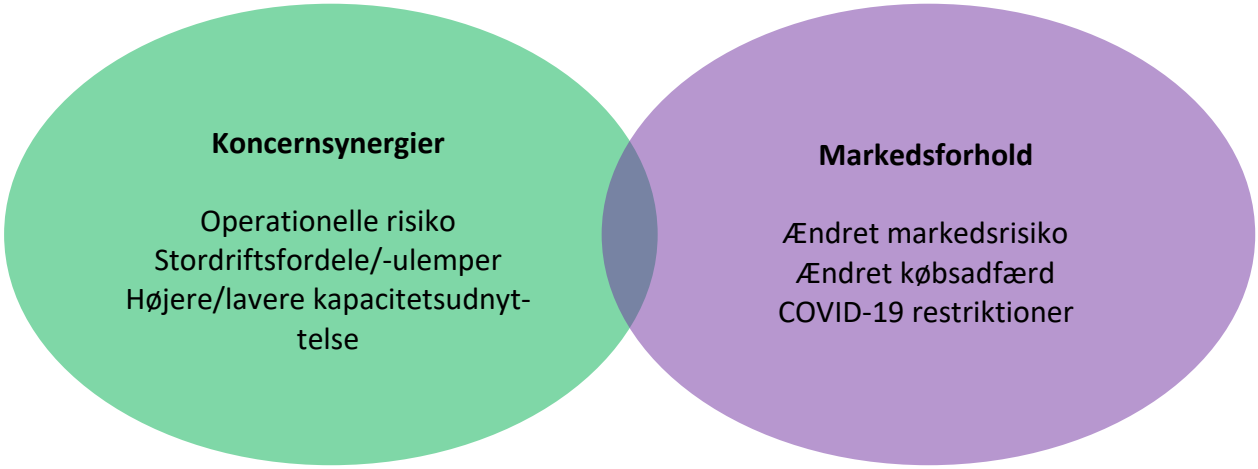
Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af TPG pkt. 6.18-6.31

TPG omtaler også koncernsynergier og specifikke markedsforhold, der ikke er immaterielle aktiver, men kan påvirke værdien af disse. I en centraliseret struktur kan principalselskabet have store udfordringer ved at kontrollere og udnytte et immaterielt aktiv som goodwill, knowhow eller et varemærke under COVID-19 restriktioner. Det kan samtidig være en udfordring at sælge immaterielle aktiver som patenter, varemærker eller licenser under pandemien, da potentielle købere kan være usikre på de fremtidige udnyttelsesmuligheder og den fremtidige værdi af det immaterielle aktiv, når salget har været mindre under pandemien. Det kan bevirke, at sælger får en lavere markedspris for det immaterielle aktiv, idet pandemien kan have en negativ indvirkning på det fremtidige afkast, som formentlig kun er en kortvarig effekt. Genforhandler koncernselskaber eksisterende aftaler for at mindske usikkerheden om de immaterielle aktivers fremtidige værdi, skal de dokumentere, at genforhandlingen er i alle kontraktparteres interesse.[49]

[49] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 42-46.

I det følgende undersøges, hvordan koncernsynergier og markedsforhold er COVID-19 påvirket:

Figur 12: COVID-19 påvirkning af koncernsynergier og markedsforhold.



Kilde: Egen tilvirkning.

Koncernsynergier og markedsforhold kan være positivt eller negativt COVID-19 påvirket. Pandemien kan have forøget risikoen ved immaterielle aktiver ved at have forøget risikoen ved selskabernes forretningsaktivitet. Markedsrisikoen og den operationelle risiko er forøget gennem restriktioner som nedlukninger, der kan have bevirket logistikudfordringer, transportudfordringer, forstyrrelser i forsyningskæder, mangel på produktionskomponenter, manglende arbejdskraft og hæmmet produktion. Pandemien kan samtidig have forværret de økonomiske forhold gennem lavere profitabilitet, mindre omsætning, lavere efterspørgsel, negative pengestrømme og højere omkostninger som kan påvirke kreditrisikoen og den finansielle risiko.

Pandemien har stillet større krav til, at koncernerne er omstillingsparate og hurtige til at ændre deres forretningsstrategi som modsvar til pandemien og dens restriktioner. Hvis ikke koncernerne hurtigt får eksekveret handleplaner og omstillet sig til de ændrede markedsforhold og den ændrede forbrugeradfærd, kan det have en negativ indvirkning på koncernernes økonomiske forhold. I større koncerner, med en tung beslutningsprocedure, er det ikke altid muligt at reagere hurtigt og tilpasse sig nye markedsforhold. Dette kan medføre negative koncernsynergier, der som udgangspunkt skal bæres af principalselskabet i en centraliseret struktur.

Visse koncerner har profiteret af de ændrede markedsforhold og forbrugsmønstre under pandemien gennem onlinehandel eller ved at dække nye behov i markedet. Zoom Video Coomunications Inc. dækkede det nye behov for fjernundervisning og hjemmearbejde under nedlukningen. Det har givet

koncernen bedre mulighed for at udnytte immaterielle aktiver og opnå et højere salg. Online-supermarkedet Nemlig.com A/S har haft en markant stigning i salget under pandemien og formentlig også en øget værdi af deres varemærke, da koncernen har dækket behovet for indkøb af dagligvare med reduceret risiko for coronasmitte.[50] Markedsforholdene og købsadfærden er ændret under pandemien, hvilket medfører faldende eller stigende omsætning hos koncernerne. Det skyldes store ændringer i efterspørgslen under pandemien og påvirker værdien af immaterielle aktiver. Nedenfor illustreres tre koncerner med betydelige omsætningsændringer i COVID-19 påvirkede år:

Figur 13: Eksempler på positiv og negativ COVID-19 påvirkning af selskaber som følge af ændringer i markedsforhold og forbrugeradfærden under pandemien.

Norwegian Air Shuttle ASA har haft en kæmpe omsætningsnedgang fra 2019 til 2020 på 478%

Omsætning:
2019: 43.522 mio. NOK
2020: 9.096 mio. NOK

Fremtidsforvetninger:
Forventer stigende omsætning i fremtiden. 3. kvartalsregnskab for 2021 melder om høj efterspørgsel på flybilleter og et nettoresultat på 169 mio. NOK mod underskud på 980. mio. NOK i 3. kvartal 2020.

Regnskabsperiode:
1/12 – 31/12

Zoom Video Communications Inc. har haft en enorm positiv omsætningsfremgang under pandemien fra 2019 til 2021 på 801%

Omsætning:
2019: 331 mio. $
2020: 623 mio. $
2021: 2.651 mio. $

Fremtidsforventninger:
Forventer faldende omsætning i fremtiden i takt med at hjemmearbejde og -undervisning bliver mindre udbredt. 3. kvartalsregnskab melder om fortsat kundefremgang og et nettoresultat på 340.3 mio. $ i 2022 mod nettoresultat på 297 mio. $ i 3. kvartal 2021.

Regnskabsperiode:
1/2 – 31/1

Københavns Lufthavne A/S har haft en betydelig omsætningsnedgang fra 2019 til 2020 på 276%

Omsætning:
2019: 4.346 mio. DKK
2020: 1.576 mio. DKK

Fremtidsforventninger:
Forventer stigende omsætning i fremtiden. Kvartalsregnskab for 2021 melder om øget aktivitet og et overskud på 60 mio. DKK mod underskud på 167 mio. kr. i 3. kvartal 2020.

Regnskabsperiode:
1/12 – 31/12

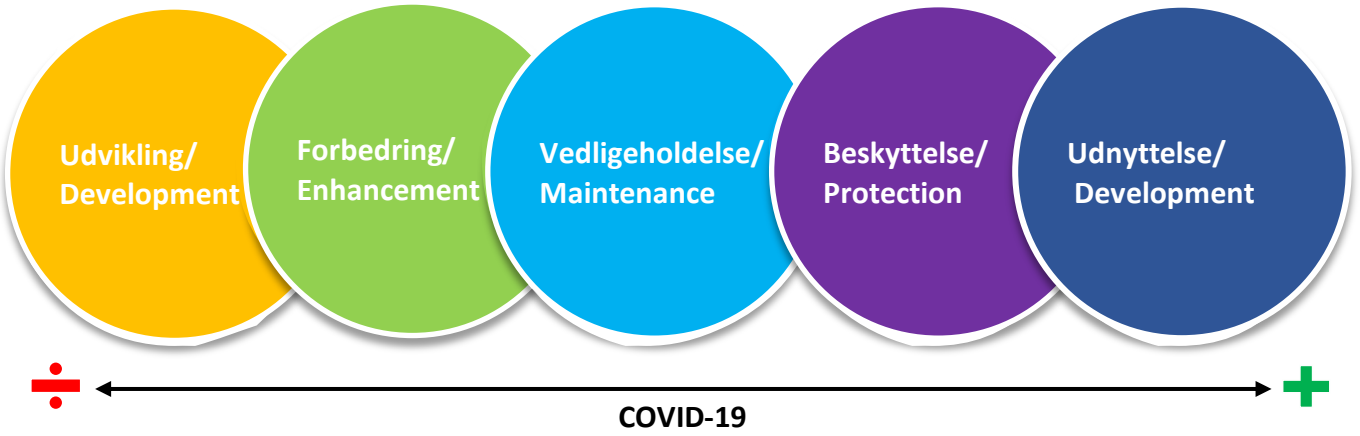
Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af nordnet.dk, Norwegian, *Norwegian's third quarter results demonstrate strong financial position leading into winter trading period,* udgivet d. 28. oktober 2021, Kristeligt Dagblad, *Københavns Lufthavn får første overskud siden coronaens start*, udgivet d. 9. november 2021 og Zoom, *Zoom Reports Financial Results for The Third Quarter of Fiscal Year 2022*, udgivet d. 22. november 2021.

[50] Financial Times, *Zoom sales up fourfold as Covid outbreaks keep workers at home*, udgivet d. 1. December 2020.

3.2 COVID-19 påvirkninger af DEMPE-funktioner

Koncernselskabernes bidrag af funktioner, aktiver og risici til DEMPE-funktioner er afgørende for fordelingen af afkast og omkostninger relateret til de immaterielle aktiver og dermed aflønningen til koncernselskaberne.[51]

Figur 14: COVID-19 påvirkning af DEMPE-funktioner.



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

DEMPE-funktioner kan være COVID-19 påvirket ved, at koncernerne har reduceret deres fokus på eller helt stoppet udvikling, forbedring og vedligeholdelse af immaterielle aktiver for at rette deres opmærksomhed og likviditet mod mere akutte problemstillinger under pandemien, der kan være udløst af COVID-19 restriktioner. Det kan være logistikudfordringer, transportudfordringer, forstyrrelser i forsyningskæder eller manglende råvarer. Koncernerne kan også være økonomisk pressede, hvilket bevirker manglende likviditet til at udvikle og forbedre immaterielle aktiver. Samtidig kan udvikling og forbedring af immaterielle aktiver være vanskeliggjort af rejserestriktioner og nedlukkede landegrænser. Pandemien har imidlertid også muliggjort udvikling og forbedring af nye produkter som COVID-19 vacciner og en nyudviklet pille mod COVID-19.

Koncernerne kan have tildelt forbedring af immaterielle aktiver øget opmærksomhed for at tilpasse sig de nye markedsforhold under pandemien. Fokus kan også være rettet mod vedligeholdelse af immaterielle aktiver under nedlukningerne for at opretholde værdien af de immaterielle aktiver. Beskyttelsen kan være påvirket ved, at andre selskaber kan have udviklet nye immaterielle aktiver under pandemien, som krænker koncernselskabernes patenter, varemærker eller licenser.

[51] OECD's TPG, pkt. 6.32.

Udnyttelsesfunktionen er påvirket under pandemien gennem restriktioner som nedlukninger samt ændrede markedsforhold og forbrugeradfærd ved, at en række koncerner ikke har været i stand til at udnytte deres immaterielle aktiver som hidtil, mens andre har kunne udnytte deres immaterielle aktiver i videre udstrækning. Koncernerne har særligt udnyttet deres immaterielle aktiver gennem onlinesalg. Selskaber der sælger fitnessudstyr og bland selv slik online, har haft stor omsætningstilvækst under pandemien og herigennem øget udnyttelsen af deres varemærker og goodwill.[52] Modsætningsvist har IT-selskaber været ramt af mindre ordreindgang, idet kunder har sat deres IT-investeringer på standby og stoppet planlagte projekter. Det kan have medvirket til ringere udnyttelse af varemærker, softwarelicenser og goodwill.[53]

Hvis et koncernselskab har overført DEMPE-funktioner til et andet koncernselskab grundet COVID-19, skal det overvejes, om der foreligger en midlertidig eller permanent overførsel af DEMPE-funktioner. Hvis et principalselskab permanent overfører DEMPE-funktioner med kontrol over risiko til et limited-risk selskab, der giver anledningen til højere indtjening i limited-risk selskabet og større ændring af FAR-profiler, vil skattemyndighederne i principalselskabets hjemland kræve kompensation for overførslen. Hvis der er tale om en midlertidig overførsel grundet COVID-19, hvor principalselskabet fortsat har kontrol over risiko, varetager den strategiske styring og udøver kontrol over DEMPE-funktionerne, skal der ikke ske kompensation. Principalselskabet bibeholder nemlig den fremtidige økonomiske fordel.

Skattemyndighederne vil have fokus på limited-risk selskaber, der angives til at bære en del af markedsrisikoen under pandemien, hvis de inden pandemien kun modtog en lav rutineaflønning for en begrænset markedsrisiko uden kontrol. Koncernerne skal kunne dokumentere, at der i denne situation er foretaget en kommerciel rationel flytning af DEMPE-funktioner. Det skal samtidig kunne dokumenteres, at der er overensstemmelse mellem årene før og under pandemien samt at limited-risk selskabet rent faktisk bar en del af markedsrisikoen under pandemien. Hvis skattemyndighederne i limited-risk selskabets hjemland er uenige i, at tabet skal allokeres til limited-risk selskabet, kan de afvise tabsfradrag til limited-risk selskabet i år med underskud.[54]

[52] FødevareWatch, *Nye slikbutikker på nettet holder fast i coronaoptur*, offentliggjort d. 26. oktober 2021 og Finans, *Vindere af coronavirus-krisen: Nu puster, stønner og sveder vi hjemme i stuerne*, udgivet d. 21. marts 2020.
[53] ITbranchen, *Coronaeffekten mærkes i hele it-branchen – Men vidt forskelligt*, udgivet d. 20. november 2020.
[54] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 41.

Skattemyndighederne forventer, at hvis principalselskabet har båret den primære markedsrisiko før pandemien og modtog det positive udfald af denne risiko, så vil det også være principalselskabet, som modtager det negative udfald af, at markedsrisikoen materialiserer sig under pandemien. Samtidig forventes det, at limited-risk selskabet fortsat modtager en rutineaflønning, hvis limited-risk selskabet kun har haft begrænset markedsrisiko før pandemien. Hvis limited-risk selskabet skal allokeres en del af tabet, skal TP-dokumentationen understøtte, at tabet kan henføres til lokale risici i limited-risk selskabet. Skattemyndighederne i limited-risk selskabets hjemlande vil have et højere aflønningskrav i tiden efter pandemien, hvis limited-risk selskabet allokeres en del af tabet. Hvis skattemyndighederne i limited-risk selskabets hjemland er uenige i, at limited-risk selskabet skal bære en del af underskuddet, er der risiko for indkomstforhøjelse hos det udenlandske limited-risk selskab.

3.3 COVID-19 påvirkning af 6-trins risikoanalysen

6-trins risikoanalysen i TPG kapitel 6 anvendes ved koncerninterne transaktioner, der involverer immaterielle aktiver, til at bestemme fordelingen af omkostninger relateret til DEMPE-funktioner samt afkastet ved udnyttelsen af immaterielle aktiver, således at koncernselskaberne kompenseres korrekt for deres bidrag af funktioner, aktiver og risici i COVID-19 påvirkede år.[55] 6-trins risikoanalysen vises nedenfor og hvorefter trin 1-6 behandles i analysen:

Figur 15: 6-trins risikoanalysen med fokus på immaterielle aktiver under COVID-19 påvirkning.

6-trins risikoanalysens udfald i trin 4:

1. Den kontrollerede transaktion godkendes i dens nuværende udformning og aflønnes i trin 6.

2. Der skal ske omfordeling af risiko og dermed også flytning af indtægter/omkostninger i trin 5.

3. Transaktionen er kommerciel irrationel og skal ikke anderkendes. Analysen stopper i trin 4.

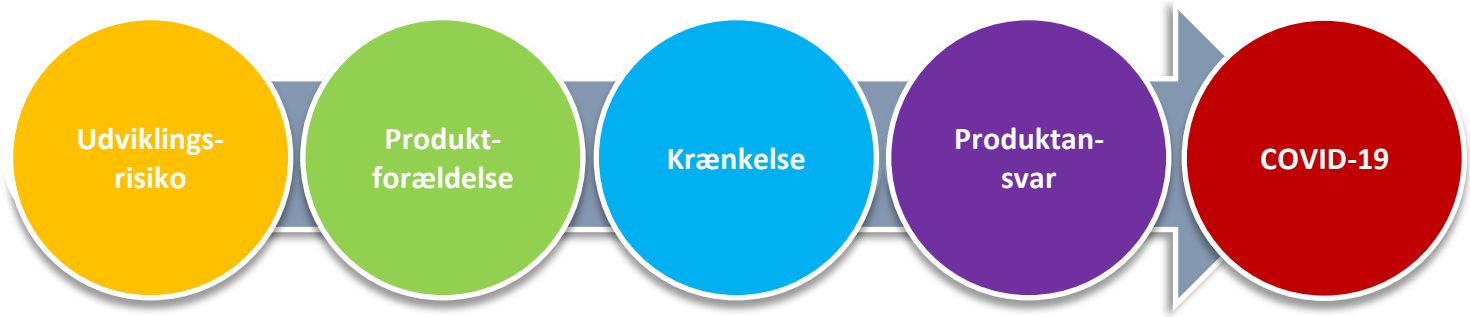
Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af TPG pkt. 6.34.

[55] OECD's TPG pkt. 6.2.

Trin 1: Identificer immaterielle aktiver og økonomiske risici

I trin 1 identificeres anvendte eller overførte immaterielle aktiver og de økonomiske risici forbundet med DEMPE-funktionerne klarlægges. TPG opremser fire risikotyper, som er forbundet med immaterielle aktiver. COVID-19 udgør en femte risikotype:[56]

Figur 16: De fire risici forbundet med immaterielle aktiver i TPG + COVID-19 risiko.



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

Pandemien udgør en farerisiko, der kan have påvirket andre risikoformer som markedsrisikoen, den operationelle risiko samt den finansielle risiko og herved også den økonomiske risiko. En række forhold kan have påvirket den økonomiske risiko forbundet med DEMPE-funktionerne, herunder faldende efterspørgsel, forstyrrelser i forsyningskæder, hæmmet produktion og salgsaktiviteter, stigende låneomkostninger, større tab på debitorer og reduceret likviditet hos selskaberne.[57]

Trin 2: Fastlæggelse af intern kontrakt og juridisk ejerskab

I trin 2 identificeres koncerninterne kontrakter for at fastlægge det juridiske ejerskab til de immaterielle aktiver.[58]

COVID 19 vejledningen omtaler, at koncernselskaberne kan genforhandle kontraktvilkår. Det skal imidlertid kunne dokumenteres at uafhængige selskaber, under sammenlignelige omstændigheder, ville have genforhandlet tilsvarende kontraktvilkår og at hvert koncernselskab har en separat fordel af genforhandlingen. Det danske moderselskab skal være opmærksom på, at skattemyndighederne vil kvalificere ændringen som en koncernintern omstrukturering ved større ændring af FAR-profiler og flytning af indkomstpotentiale og derfor kræve kompensation til det selskab, der har afgivet det fremtidige indkomstpotentiale. COVID-19 vejledningen omtaler, at størrelsen af en eventuel

[56] OECD's TPG, pkt. 6.4, i.
[57] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 7.
[58] OECD's TPG, pkt. 6,4, ii.

kompensation skal vurderes i "long-run", da COVID-19 kun udgør en mindre del af en lang årrække for selskaber som eksempelvis Novo Nordisk A/S, Mærsk A/S og Coca Cola Co, der har eksisteret i henholdsvis 97 år, 117 år og 129 år.[59]

Koncernerne skal kunne påvise, at uafhængige selskaber under sammenlignelige omstændigheder ville genforhandle tilsvarende kontraktvilkår. Det er vanskeligt for koncernerne, der først har markedsdata tilgængelig om uafhængige selskaber ultimo 2021 eller medio 2022. Koncernerne er derfor overladt til at foretage deres egen vurdering på baggrund af tidligere data.[60]

Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE-funktioner

Gennem funktionsanalysen i trin 3 identificeres koncernselskabernes udførte funktioner, anvendte aktiver og styring af risiko i relation til DEMPE-funktioner for at klarlægge de enkelte selskabers FAR-profiler.[61] Det skal fastlægges, hvordan koncernselskaber opererer i forhold til at påtage og håndtere risiko, hvem der udfører kontrolfunktioner og risikominimerende funktioner, hvem der modtager positive eller negative konsekvenser af risikoudfald og hvem der har finansiel kapacitet til at påtage sig risiko.[62] COVID-19 vejledningen omtaler, at modtagelsen af hjælpepakker ikke giver anledning til omfordeling af risiko under pandemien, selvom disse kan afbøde pandemiens negative udfald.[63]

Trin 4: Fortolkning af trin 1-3

I trin 4 vurderes det, om der er overensstemmelse mellem selskabernes faktiske adfærd og kontrakten samt hvorvidt selskabet der påtager sig økonomiske væsentlige risici har kontrol over samt finansiel kapacitet til at påtage sig risici ved DEMPE-funktionerne.[64] Hvis koncernens fordeling er på armslængde, så springes trin 5 over, og prisen fastsættes i trin 6. Hvis fordelingen ikke er på armslængde, så kan omkostninger og indtægter flyttes i trin 5. Transaktioner med IP-box og Cash box anerkendes ikke og analysen vil derfor stoppe ved dette trin.

[59] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 42-46.
[60] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 55-59.
[61] OECD's TPG, pkt. 6.34, iii.
[62] OECD's TPG, pkt. 1.82.
[63] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 80-81.
[64] OECD's TPG, pkt. 6.34, iv.

Trin 5: Reallokering af transaktionen i relation til DEMPE-funktioner og økonomisk ejerskab til immaterielle aktiver

I trin 5 skal de faktiske kontrollerede transaktioner afgrænses i relation til DEMPE-funktioner set i forhold til det juridiske ejerskab til de immaterielle aktiver, relevante kontraktforhold samt koncernselskabernes adfærd, herunder deres relevante bidrag af funktioner, aktiver og risici.[65] Hvis et selskab har påtaget sig en risiko, uden at have kontrol over denne risiko eller finansiel kapacitet til at påtage sig den pågældende risiko, vil risikoen skulle reallokeres sammen med indtægter og omkostninger til det selskab, der faktisk udøver kontrol over og har finansiel kapacitet til at påtage sig den pågældende risiko.

I en centraliseret struktur hvor principalselskabet har risikoen forbundet med DEMPE-funktioner, udøver kontrol over DEMPE-funktioner og styrer retningslinjer for aktiviteten i koncernen, vil det være principalselskabet, der bærer ekstraordinære COVID-19 omkostninger relateret til immaterielle aktiver samt DEMPE-funktioner. Et limited-risk F&U der udøver kontraktsforskning og herved udvikler et immaterielt aktiv for principalselskabet, men ikke udøver kontrol over risiko eller har finansiel kapacitet til at påtage sig risikoen forbundet med denne funktion, skal ikke bære ekstraordinære COVID-19 omkostninger, som er relateret til denne DEMPE-funktion. Derfor skal risikoen reallokeres til principalselskabet, hvorved de ekstraordinære COVID-19 omkostninger tilsvarende flyttes.[66]

Trin 6: Prisfastsættelse af anerkendte kontrollerede transaktioner

I trin 6 skal den kontrollerede transaktion prisfastsættes i overensstemmelse med koncernselskabernes bidrag af funktioner, aktiver og risici.[67] Pandemien har medført udfordringer ved udførelsen af sammenlignelighedsanalysen, idet markedsdata om uafhængige sammenlignelige selskaber først bliver offentliggjort ultimo 2021 eller medio 2022. COVID-19 udfordringer ved prisfastsættelsen af den kontrollerede transaktion beskrives nærmere nedenfor.

3.3.1 COVID-19 påvirkning af DCF-modellen

Hvis ikke der findes pålidelige sammenlignelige ukontrollerede transaktioner for overførsel af et immaterielt aktiv, hvilket er tilfældet for unikke immaterielle aktiver, kan DCF-modellen anvendes til at

[65] OECD's TPG, pkt. 6.34, v.
[66] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 47-50.
[67] OECD's TPG, pkt. 6.34, vi.

estimere armslængdeprisen ved overførsel af immaterielle aktiv mellem koncernforbundne selskaber. DCF-værdiansættelsen baseres på den tilbagediskonterede værdi af de fremtidige forventede pengestrømme ved udnyttelsen af det immaterielle aktiv.[68]

COVID-19 har skabt store udfordringer ved anvendelse af DCF-modellen til værdiansættelse af immaterielle aktiver. DCF-værdiansættelser, der er foretaget umiddelbart inden pandemien, vil formentlig være ukorrekte, idet pandemiens effekt ikke har været indregnet i de centrale forudsætninger, som værdiansættelsen baseres på. Det har samtidig været udfordrende at foretage en DCF-værdiansættelse under pandemien, idet forventningerne til den fremtidige udnyttelse af det immaterielle aktiv og den fremtidige indtjening har været forbundet med betydelig usikkerhed.

COVID-19 vejledningen og skattemyndighederne antager at koncernernes salg og vækst genoptages, når pandemien ikke længere udgør en hindring for koncernernes forretningsaktiviteter. Derfor forventes det kun at være budgetperioden, som er COVID-19 påvirket og ikke terminalperioden. Ved udarbejdelsen af en DCF-værdiansættelse under pandemien har koncernerne formentlig anvendt en højere diskonteringsfaktor der indregner, at de fremtidige risici, forbundet med det immaterielle aktiv, er højere som resultat af pandemien.

De fremtidige pengestrømme forventes at være lavere i starten af budgetperioden for COVID-19 påvirkede immaterielle aktiver, idet pandemien foruden restriktioner også har ført til andre udfordringer som manglende mikrochips, stigende råvarepriser, øget transportomkostninger, mangel på arbejdskraft, forstyrrelser i forsyningskæder samt logistikudfordringer som kan påvirke den fremtidige indtjening negativt og hermed også værdien af det immaterielle aktiv.

Udfordringerne ved udførelsen af DCF-værdiansættelsen bliver ikke mindre af, at DCF-modellen anvender historiske data ved opstilling af de forudsætninger, som anvendes til at beregne de fremtidige pengestrømme og dermed også værdien af det immaterielle aktiv. Hvis en DCF-værdiansættelse er foretaget under pandemien og økonomiske data fra før pandemien er anvendt til at opstille de centrale forudsætninger for værdiansættelsen, vil det ikke give en korrekt værdiansættelse af det immaterielle aktiv, da de historiske data ikke er COVID-19 påvirket. Det danske moderselskab skal være

[68] OECD's TPG, pkt. 6.153.

særligt opmærksom på, at der skal foretages en udførlig dokumentation af de forudsætninger, som er udgangspunktet for værdiansættelsen.

Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen afhjælper ikke denne problemstilling. Koncernerne mangler yderligere vejledning fra OECD om, hvordan de skal indregne pandemiens indvirkning på de centrale forudsætninger, der lægges til grund for DCF-værdiansættelsen i COVID-19 påvirkede år.

3.3.2 Mangel på data om uafhængige selskaber under COVID-19 i 2020

Koncernerne er særligt udfordret ved aflønning af limited-risk selskaber med TNMM-metoden i 2020, idet aflønningen baseres på data om uafhængige sammenlignelige selskaber med sammenlignelige FAR-profiler. Udfordringen består i, at disse data først offentliggøres ultimo 2021 eller medio 2022, som er efter fristen for at foretage year-end adjustments af indkomsten i limited-risk selskaberne, der løber frem til selvangivelsesfristen den 1/9 2021 (oprindeligt den 30/6 2021). Koncernerne kan ikke uden videre anvende historiske data fra tidligere år, idet disse data ikke er COVID-19 påvirket, medmindre det er muligt at foretage passende sammenlignelighedsjusteringer. Det er imidlertid en stor udfordring for koncernerne, der ikke modtager tilstrækkelig vejledning fra OECD, således at de kan korrigere tidligere års data.

COVID-19 vejledningen omtaler at lande som Danmark, der anvender price-setting metoden, kan overveje midlertidigt at anvende outcome-testing metoden. Med denne metode kan koncernerne anvende data, der først offentliggøres efter afslutningen af skatteåret til at fastlægge armslængde-vilkår og indberette resultatet på selvangivelsen.[69] Herved kan koncernerne tilrette 2020 skatteregn-skabet i forbindelse med årsregnskabet for 2021. Løsningen muliggør, at koncernerne kan anvende data om uafhængige sammenlignelige selskaber, der er blevet COVID-19 påvirket, hvilket vil give den mest retvisende prisfastsættelse.[70] Danske koncerner kan imidlertid ikke anvende denne løsning, idet dansk ret ikke tillader ændring af limited-risk selskabernes resultater efter selvangivelsesfristen. Hvis ikke skattestyrelsen giver mulighed for at anvende outcome-testing metoden i et styresignal, er koncernerne nødt til at kontakte skattemyndighederne, hvis indkomsten i limited-risk selskaberne skal tilrettes efter selvangivelsesfristen.

[69] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 22-23.
[70] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 30.

COVID-19 vejledningen afhjælper således ikke denne problemstilling for danske koncernselskaber. Dansk ret blokerer for den forslåede løsning om at anvende outcome-testing metoden, hvorfor koncernerne må fortage sammenlignelighedsjusteringer af tidligere års data.

3.3.3 Alternative informationskilder til understøttelse af prisfastsættelsen under COVID-19 i 2020

COVID-19 vejledningen omtaler, at koncernselskaber kan anvende relevant offentlig tilgængelig information for at kompensere for manglede data om uafhængige sammenlignelige selskaber under pandemien i 2020. Det kunne være information om, hvordan salgsvolumen og kapacitetsudnyttelsen har ændret sig under pandemien, oplysninger om inkrementelle eller ekstraordinære omkostninger samt modtagelse af hjælpepakker og deres økonomiske indvirkning.[71]

Koncernerne kan ligeledes sammenligne budgetter med de faktisk opnåede resultater for at blive klogere på pandemiens indvirkning på indtægter, omkostninger og marginer. Denne løsning skal ses som et supplement, der kan indgå som en del af dokumentationen for, at armslængdeprincippet efterleves og give nyttig information om pandemiens indvirkning på koncernselskaberne.[72]

Flere koncerner har formentlig overvejet at anvende finansiel information om finanskrisen i 2008/2009 til at understøtte prisfastsættelsen under COVID-19 i 2020. Det kan imidlertid give anledning til bekymring, da der er flere objektive forskelle på finanskrisen og coronakrisen. Pandemien er af hidtil uset karakter og har en særlig indvirkning på de økonomiske forhold hos koncernselskaberne, mens finanskrisen ramte de forskellige brancher mere skævt.[73]

COVID-19 omtaler, at det kan være passende at medtage tabsgivende uafhængige selskaber med sammenlignelige FAR-profiler i sammenlignelighedsanalysen under pandemien. Således bør tabsgivende selskaber ikke frasorteres på baggrund af den omstændighed, at de har lidt et tab.[74]

[71] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 11.
[72] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 12-13.
[73] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 25.
[74] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 33.

Det danske moderselskab skal være opmærksom på, at koncernen skal være udførlige med at dokumentere pandemiens indvirkning på aktiviteter og resultater, herunder indvirkningen af hjælpepakker, restriktioner og nedlukninger, ekstraordinære omkostninger, reducerede produktionsaktivitet og salgsbegrænsninger.

De omtalte forslag i COVID-19 vejledningen har til hensigt at kompensere for de manglende markedsdata om COVID-19 påvirkningen af uafhængige selskaber i 2020. Det vurderes, at forslagene hjælper koncernerne med at udføre en mere korrekt prisfastsættelse i COVID-19 påvirkede år. De kan imidlertid ikke erstatte behovet for data om uafhængige sammenlignelige transaktioner, der vil give den mest korrekte prisfastsættelse. Koncernerne står over for en stor opgave ved prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner, hvor de må fortage deres egen vurdering på baggrund af de omtalte forhold i COVID-19 vejledningen og tidligere års data.

3.3.4 Afledte indvirkninger af COVID-19 restriktioner

COVID-19 vejledningen omtaler, at COVID-19 restriktioner kan have påvirket sammenligneligheds-graden mellem kontrollerede og ukontrollerede transaktioner negativt, idet sammenlignelige uafhængige selskaber kan have været underlagt andre restriktioner og betingelser end den kontrollerede transaktion. Dette vil særligt være tilfældet, hvis de koncernforbundne selskaber og uafhængige sammenlignelige selskaber operer på forskellige geografiske markeder, der har været COVID-19 påvirket i forskellig udstrækning. Det danske moderselskab skal være særligt opmærksom på dette forhold ved udførelse af benchmark analyse, hvis koncernen eksempelvis har været tvunget til at nedlukke distributionsfaciliteter eller produktionsfaciliteter i tre måneder, mens uafhængige sammenlignelige selskaber ikke har været nedlukket i samme omfang. I sådanne tilfælde kan det være nødvendigt at justere sammenlignelighedsperioden og ekskludere økonomiske data om de tre måneder, hvor distributionsfaciliteter eller produktionsfaciliteter var lukket ned i koncernen.[75]

Under pandemien har det været væsentligt at overveje, om ledelsens sæde skal anses for at være flyttet ud Danmark, hvis ledelsen i et koncernselskab, der er fuldt skattepligtig i Danmark, idet ledelsens sæde er hjemmehørende i Danmark, træffer beslutninger på vegne af selskabet i et andet land, som følge af rejserestriktioner. Problemstillingen er afklaret i styresignal af 3. juli 2020 om ledelsens

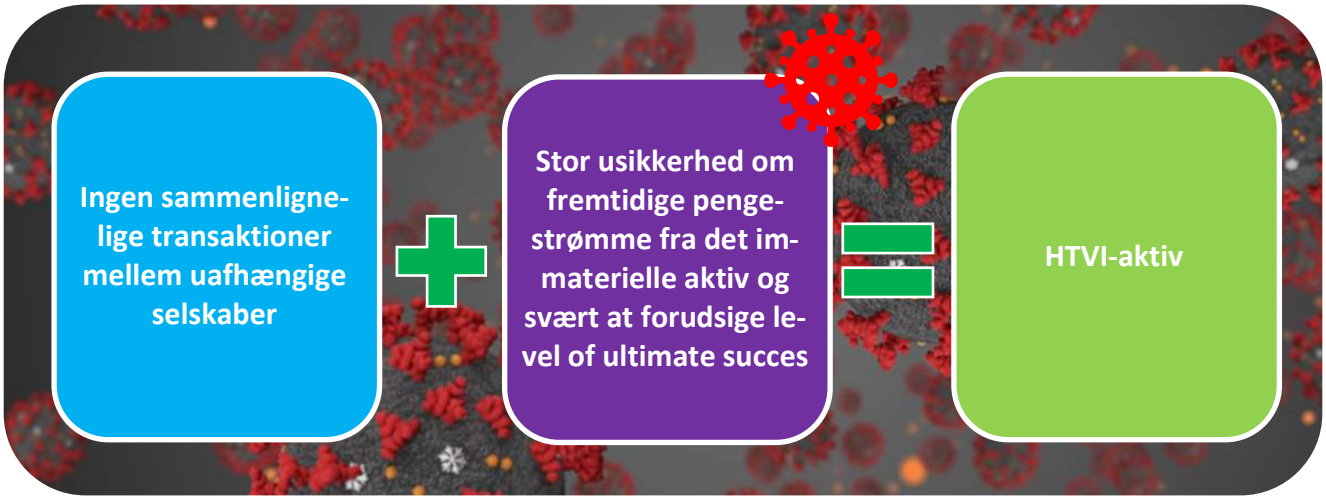
[75] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 28.

sæde, hvor det præciseres, at ledelsens sæde ikke skal anses for at være flyttet ud af Danmark, hvis ledelsen midlertidigt er nødt til at træffe beslutninger i et andet land, når det skyldes rejserestriktioner. Således skal der ikke ske exit-beskatning.

3.4 HTVI-aktiver under COVID-19 i 2021

COVID-19 påvirkning af TPG-definitionen på HTVI-aktiver:

Figur 17: TPG-definitionen af HTVI-aktiv. Pandemien har forøget usikkerheden om de fremtidige penge-strømme og det er blevet sværere at forudsige level og ultimate succes.



Eksempler på kendetegn ved HTVI-aktiver:

1. **Er kun delvist udviklet på tidspunktet for overførsel.**
2. **Forventes først at blive kommercielt udnyttet flere år efter transaktionen.**
3. **Forventes udnyttet på en ny kommerciel måde på overførselstidspunktet og der mangler historik om udvikling eller udnyttelse af lignende immaterielle aktiver, som gør forventningerne til det immaterielle aktiv usikre.**
4. **Er blevet overdraget til et koncernforbundet selskab for et engangsbeløb.**

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af TPG pkt. 6.189-6.190.

Der er asymmetri i forhold i til den information skattemyndighederne besidder og den information som koncernerne har, hvorfor skattemyndighederne er særligt udfordret ved vurderingen af, om koncerninterne transaktioner med HTVI-aktiver er på armslængdevilkår. For at tilgodese denne problemstilling kan skattemyndighederne anvende ex-post resultater i form af årsregnskaber, når de ankommer, til at vurdere ex-ante prisfastsættelsen. Herefter kan skattemyndighederne foretage en korrektion, der er baseret på ex-post resultater, hvis ikke transaktionen er i overensstemmelse med armslængdeprincippet.[76] Der eksisterer imidlertid fire undtagelser til skattemyndighedernes mulighed for at anvende ex-post resultater. Den ene af disse undtagelser vedrører den situation, hvor transaktionen er omfattet af en bilateral eller multilateral APA.[77]

[76] OECD's TPG, pkt. 1.186-1.195 og Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles.
[77] OECD's TPG, pkt. 1.193.

Koncernerne kan have indgået en APA med skattemyndighederne inden pandemien for at opnå skattemæssig sikkerhed og forudsigelighed vedrørende HTVI-aktiver for en bestemt fremtidig periode. Det giver anledning til at overveje, om disse APA'er fra før pandemien, fortsat kan opretholdes trods pandemiens uforudsete og væsentlige ændringer i de økonomiske forhold.

COVID-19 vejledningen omtaler, at eksisterende APA'er bør respekteres, vedligeholdes og opretholdels medmindre der opstår en tilstand, der fører til annullering eller revision af APA'en som eksempelvis et brud på de afgørende forudsætninger. Koncernerne og skattemyndighederne kan ikke se bort fra eller ændre vilkår for eksisterende APA'er som resultat af de ændrede økonomiske omstændigheder under pandemien. Hvorvidt der er tale om et brud på de afgørende forudsætninger vil som oftest være beskrevet i en APA. Koncernerne skal tage kontakt til skattemyndighederne, hvis de er usikre på, om der foreligger et brud på de afgørende forudsætninger og undgå selv at bryde de afgørende forudsætninger, for at opnå ophævelse af aftalen.[78] Hvis ikke det er muligt at opretholde vilkår i en APA, skal koncernerne tage kontakt til de relevante skattemyndigheder.

Koncernerne kan være tilbageholdende med at indlede forhandlinger om oprettelse af nye APA'er, eller fortsætte allerede indledte forhandlinger, som følge af det nuværende økonomiske miljø, der skaber økonomisk usikkerhed. COVID-19 vejledningen opfordrer koncernerne, sammen med skattemyndighederne, til at have en fleksibel og samarbejdsvillig tilgang, når det vurderes, hvordan der skal tages højde for de nuværende økonomiske forhold, som pandemien har skabt.

COVID-19 vejledningen omtaler, at der kan indgås aftale om en kortvarig APA, der alene dækker perioden berørt af COVID-19 og en separat APA, der dækker post COVID-19 perioden. En anden løsning er at indgå en APA for hele perioden med en betingelse om, at relevante COVID-19 påvirkninger vil blive analyseret og rapporteret årligt med mulighed for at ændre aftalen med tilbagevirkende kraft, når dette findes hensigtsmæssigt.[79]

COVID-19 vejledningen omtaler, at pandemien kan give praktiske vanskeligheder ved forhandling af APA'er som resultat af rejsebegrænsninger, hjemmearbejde eller ressourcepres som følge af bestræbelser på at håndtere pandemiens udfordringer. Skattemyndighederne og koncernerne opfordres i

[78] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 90-91.
[79] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 108-110.

den forbindelse til at være åbne over for mere innovative og fleksible løsninger som anvendelse af virtuelle møder, virtuelle besøg eller elektronisk dokumentationsdeling.[80]

TPG omtaler, at koncernerne kan overveje anvendelse af prisjusteringsmekanismer, der har til formål at mindske den risiko, som er forbundet med usikkerheden om den fremtidige indtjening af det immaterielle aktiv. Det kunne være milestone payments, som særligt er relevant ved udvikling af produkter som eksempelvis medicin, hvor level of ultimate succes er forbundet med stor usikkerhed.[81]

Der var eksempelvis stor usikkerhed forbundet med udviklingen af COVID-19 vaccinen fra BioNTech, Pfizer. Da vaccineudviklingen begyndte, var det meget usikkert, om den ville blive en kommerciel succes, som kunne dække de massive omkostninger, der er forbundet med vaccineudviklingen. Den 9. november 2021 udmeldte Pfizer Inc. imidlertid, at vaccinen forventes at omsætte for mindst 36 mia. $ i 2021 og 29 mia. $ i 2022, hvorfor vaccinen har været en stor succes for BioNTech, Pfizer.[82] Dette er et godt eksempel på et HTVI-aktiv, da den forventede fremtidige indtjening er meget usikker, således at det er vanskeligt at forudsige level of ultimate succes. Et andet eksempel på et HTVI-aktiv er COVID-19 pillen fra Pfizer Inc. Det er fortsat usikkert om denne pille vil blive en succes, idet Pfizer Inc. ikke har opnået nødgodkendelse af FDA til at sælge og markedsføre pillen. Fremtidsudsigterne for pillen ser imidlertid lovende ud, idet pillen anslås til at mindske sandsynligheden for indlæggelser med 89%.[83]

Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen giver tilstrækkelig vejledning til koncernerne om, hvordan de skal forholde sig til APA'er under pandemien, herunder muligheden for at indgå to særskilte APA'er. Koncernerne kunne imidlertid bruge mere konkret vejledning fra OECD om, hvordan prisjusteringsmekanismer, som milestone payments, kan anvendes til at mindske usikkerheden forbundet med den fremtidige indtjening ved et HTVI-aktiv under pandemien.

[80] OECD's COVID-19 vejledning, pkt. 110-112.
[81] OECD's TPG, pkt. 6.183.
[82] Reuters, *Pfizer expects 2021, 2022 COVID-19 vaccine sales to total at least $65 bln*, opdateret d. 9. November 2021.
[83] Berlingske, *Ny coronapille mindsker risiko for indlæggelser med 89 procent*, udgivet d. 5. november 2021.

3.5 Delkonklusion

Det er blevet belyst og eksemplificeret, hvordan COVID-19 har påvirket egenskaberne ved immaterielle aktiver, således at værdien af immaterielle aktiver er blevet ændret enten positivt eller negativt. Endvidere er det blevet belyst, hvordan koncernsynergier og markedsforhold kan have en indvirkning på værdien af immaterielle aktiver. Der er givet eksempler på tre koncerner som har haft betydelige omsætningsændringer, under de ændrede markedsforhold, som pandemien har skabt, der formentlig har påvirket værdien af koncernernes immaterielle aktiver positivt eller negativt.

DEMPE-funktionerne kan være COVID-19 påvirket i høj grad, hvilket der er givet flere eksempler på. Det danske moderselskab skal være særligt opmærksom på, om en overdragelse fra et koncernselskab til et andet, som resultat af pandemien, er en midlertidig eller permanent overdragelse, idet en permanent overdragelse kan blive kvalificeret som en koncernintern omstrukturering af skattemyndighederne, hvis der sker en større ændring af FAR-profiler og flytning af indkomstpotentiale. Koncernen skal kunne redegøre for, at der er tale om en kommerciel rationel flytning af DEMPE-funktioner, hvis der ændres på fordelingen af disse mellem koncernselskaberne.

COVID-19 vejledningen omtaler, at koncernerne skal være opmærksomme på COVID-19 påvirkning af 6-trins risikoanalysen, således at der foretages en korrekt risikofordelingen i koncernen. Specialets kapitel har ligeledes beskrevet, hvordan COVID-19 har påvirket DCF-modellen og hvordan pandemien kan have gjort værdiansættelsen mere usikker. Sammenspillet mellem COVID-19 vejledningen og TPG afhjælper ikke denne problemstilling, idet koncernerne har brug for mere konkret vejledning til at tage højde for pandemiens indvirkning på DCF-værdiansættelsen.

COVID-19 vejledningen omtaler, at lande som Danmark kan overveje midlertidigt at anvende outcome-testing metoden, hvor koncernerne kan anvende data, der først offentliggøres efter afslutningen af skatteåret. Dansk ret blokerer imidlertid for denne løsning og koncernerne vil ikke kunne anvende løsningen uden et styresignal fra skattemyndighederne. Koncernerne afhjælpes derfor ikke tilstrækkeligt af OECD.

Der er ligeledes redegjort for alternative informationskilder i COVID-19 vejledningen, som kan anvendes til at understøtte prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner under pandemien i 2020. Det vurderes at informationskilderne kan anvendes til at tilnærme en mere korrekt prisfastsættelse, men

ikke erstattet behovet for data om uafhængige sammenlignelige transaktioner. Disse markedsdata, som først offentliggøres ultimo 2021 eller medio 2022, vil give den mest korrekte prisfastsættelse af de kontrollerede transaktioner.

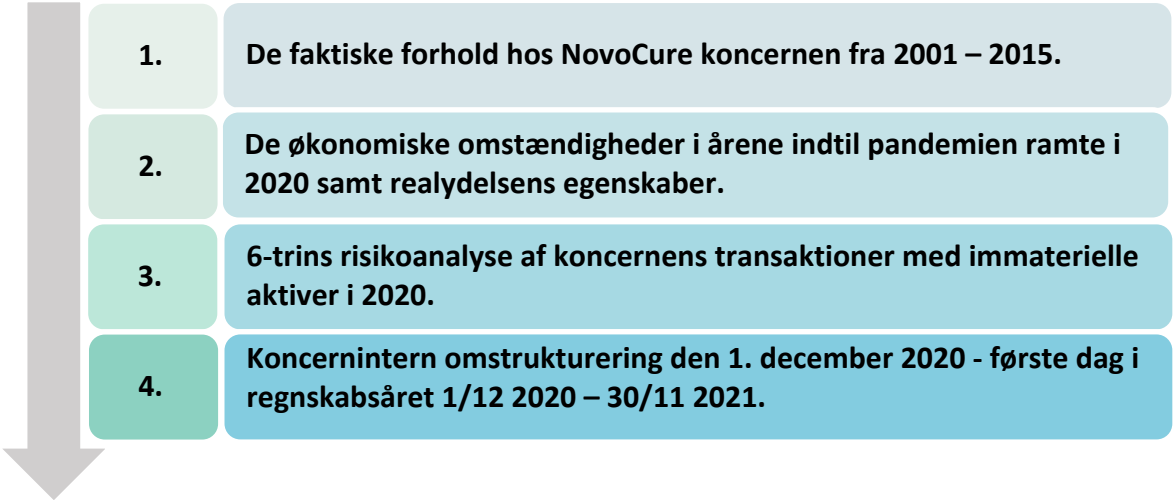
Endvidere er det blevet belyst, hvordan pandemien kan have en negativ indvirkning på sammenlignelighedsgraden mellem kontrollerede og ukontrollerede transaktioner og at ledelsens sæde, ifølge skattestyrelsens styresignal af 3. juli 2020, ikke skal anses for at være flyttet ud af Danmark, selvom ledelsen kun kan træffe beslutninger i et andet land under pandemien grundet rejserestriktioner.

Afslutningsvist er det belyst, hvordan pandemien kan have forøget usikkerheden ved HTVI-aktiver og at koncernerne kan mindske denne usikkerhed ved at anvende APA'er eller prisjusteringsmekanismer som milestone payments. COVID-19 vejledningen har fokus rettet mod vigtigheden af APA'er, som kan medvirke til at opnå skattemæssig sikkerhed og forudsigelighed. Det må i den forbindelse konstateres, at COVID-19 vejledningen afhjælper denne centrale problemstilling tilstrækkeligt.

4. Egen konstrueret case om NovoCure koncernen

Denne egen konstrueret case illustrerer hvordan et dansk moderselskab, med udenlandske datterselskaber, kan være påvirket af TP-udfordringer under pandemien. I casen foretages en koncerninternomstrukturering med overførsel af immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner, der ændrer resultatfordelingen i koncernen. Viden fra specialets kapitel 2 og 3 samt TPG kapitel 9 inddrages. Casen er opbygget som vist i figur 18:

Figur 18: Casens opbygning. COVID-19 påvirkninger og udfordringer inddrages løbende i casen.



Kilde: Egen tilvirkning.

4.1 De faktiske forhold hos NovoCure koncernen fra 2001 – 2015

NovoCure A/S blev stiftet i 2001 af tre velrenommerede danske forskere Dr. Hansen, Dr. Pedersen og Dr. Larsen med ambitionen om at bidrage positivt til menneskers sundhed. Det kommer til udtryk i koncernens logo og slogan:

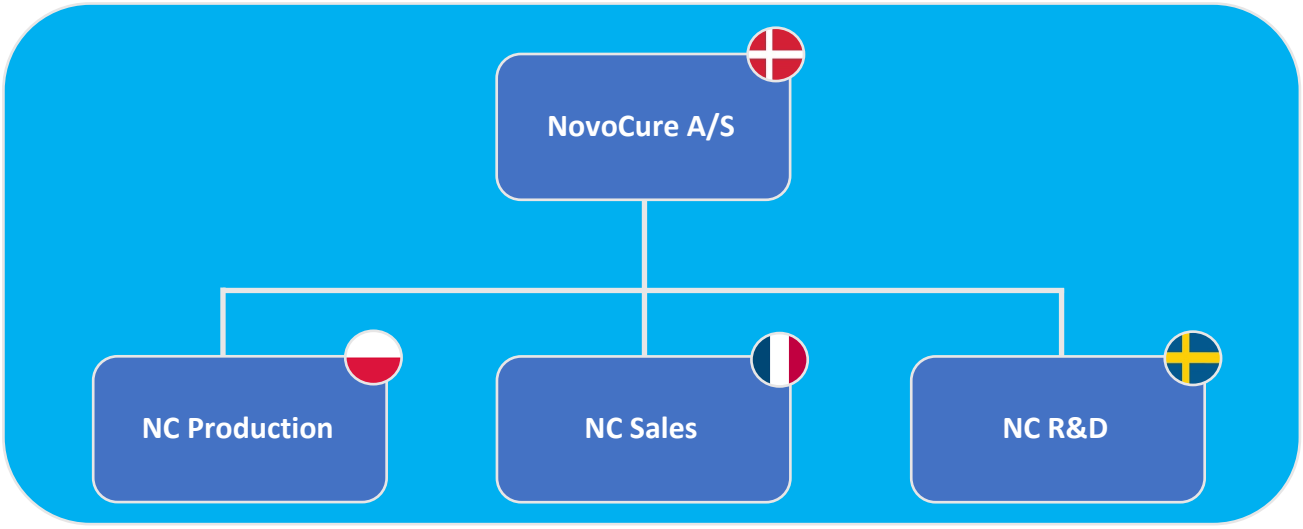
Figur 19: Logo og slogan for NovoCure koncernen.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af Online Logomaker, 7 Elements of an Exceptional Medical Logo, udgivet d. 6. juli 2017.

Hovedsædet for selskabet er beliggende i Aarhus, hvor de tre danske forskere har skabt et nytænkende og innoverende brand inden for medicinalindustrien, som forbindes med høj kvalitet. NovoCure koncernen har været på en fantastisk rejse fra at have 10 ansatte i 2001 til i dag at være en veletableret koncern med mere end 1000 ansatte. Koncernen har haft stor succes med udviklingen af medicinalpræparater til kræftimmunterapi og har siden stiftelsen i 2001 selv stået for produktion og salg af egne præparater. I de seneste år har koncernen haft massiv efterspørgsel på det nyeste præparat CancerImmunity, der styrker immunforsvarets evne til at genkende og angribe kræftceller.

I starten varetog NovoCure A/S alle forretningsaktiviteter, herunder forskning og udvikling. Da de første præparater havde opnået de fornødne markedsgodkendelser, valgte NovoCure A/S i 2011 at oprette NC Production i Polen, der skulle udføre produktion og NC Sales i Frankrig, som skulle udføre salgsaktiviteter vedrørende koncernens medicinalpræparater. I 2015 besluttede ledelsen at etablere NC R&D i Sverige, der skulle udføre kontraktsforskning. NovoCure A/S varetog fortsat kontrol, styring og væsentlige beslutningstagerfunktioner vedrørende forskning og udvikling. Koncernen følger en centraliseret struktur. NovoCure A/S er et principalselskab, som har 100% ejerskab over de tre datterselskaber, der udfører rutinefunktioner og betegnes som limited-risk selskaber.

Figur 20: Koncernstruktur for NovoCure.



Kilde: Egen tilvirkning.

4.2 De økonomiske omstændigheder for NovoCure koncernen og realydelsens egenskaber

Dette afsnit vil redegøre for de spændende og aktuelle forhold vedrørende:

- Medicinalindustrien før 2020
- Nye muligheder for udvikling af medicinalpræparater under pandemien i 2020
- Udviklingen af medicinalpræparatet CovidImmunity i 2020
- Risici ved de økonomiske omstændigheder i 2021 og derefter

4.2.1 Medicinalindustrien før 2020

Verdensomsætningen med medicinalpræparater udgjorde i 2019 1,27 billioner $.[84] Medicinalindustrien udgør således et kæmpe marked, hvor det er muligt at få en stor omsætning med høj avance, hvis præparaterne bliver vellykkede. Modsat kan mislykkede præparater medføre, at principalen står tilbage med et enormt tab, da forsknings- og udviklingsomkostninger forbundet med medicinalpræparater er meget høje. Medicinalmarkedet er herved præget af store muligheder, men også høje risici. I medicinalindustrien har patenter en væsentlig betydning, da medicinalselskaber derved opnår beskyttelse og eneret til at udnytte nyudviklede præparater samt sikre en fremtidig indtjening, der kan dække høje udviklingsomkostninger.

Selvom NovoCure A/S har været i rivende udvikling de seneste år og har udviklet et stærkt og solidt brand, som er anerkendt for deres banebrydende præparater til kræftbehandling, er koncernen stadig af mindre størrelse sammenlignet med Novo Nordisk A/S, der har 45.000 ansatte og en omsætning på 122.021 mio. kr. i 2019 og Pfizer Inc. med 78.500 ansatte og en omsætning på 51.750 mio. $ i 2019.[85] Ledelsen i NovoCure A/S har store ambitioner for fremtiden og planer om at udvikle deres pipeline af medicinalpræparater til at omfatte behandling af andre sygdomme. Derfor har selskabet fastlagt en ekspansiv forretningsstrategi og er altid på udgik efter nye forretningsmuligheder. NovoCure koncernen opererer alene på B2B markedet og sælger præparater til offentlige myndigheder og apoteker i en række lande.

[84] Statista, *Global pharmaceutical industry – statistics & facts*, udgivet d. 5. november 2020.
[85] Nordnet, Novo Nordisk B A/S – Om virksomheden – Finansiel information og Nordnet, Pfizer, Inc. – Om virksomheden – Finansiel information.

4.2.2 Nye muligheder for udvikling af medicinalpræparater under pandemien i 2020

Pandemien har medført store udfordringer for verdenssamfundet, men har samtidig skabt unikke muligheder for udvikling af medicinalpræparater og vacciner til bekæmpelse af coronavirus. Få timer efter WHO den 11. marts 2020 erklærede COVID-19 for en verdensomspændende pandemi afholdt ledelsen i NovoCure A/S et møde. Her blev de enige om at sætte alle ressourcer ind på at undersøge mulighederne for udvikling af en vaccine mod coronavirus, der nu var ude af kontrol og spredt til over 100 lande.[86] Ledelsen i NovoCure A/S var bevidste om, at de kunne sikre sig et kæmpe indkomstpotentiale, hvis de var blandt de første på markedet med en coronavaccine. Det blev dog hurtigt en kendsgerning, at mere end 60 aktører allerede forsøgte at udvikle en vaccine, herunder store medicinalselskaber som Pfizer Inc. og Johnson & Johnson Inc.[87] Hermed stod det klart for ledelsen i NovoCure A/S, at de formentlig ikke ville blive first-mover på en vaccine mod coronavirus, da de større aktører havde dygtige forskere, flere ressourcer og mere knowhow. Derfor droppede ledelsen i NovoCure A/S ideen om vaccineudvikling, selvom det var en enestående mulighed for at sikre et kæmpe indkomstpotentiale samt udvide til et nyt og meget større marked sammenlignet med markedet for kræftbehandling.

Ledelsen hos NovoCure A/S kunne imidlertid ikke slippe tanken om at ekspandere til nye markeder og hjælpe samfundet mod den hurtigt accelererende coronavirus, der havde medført en eksplosiv stigning i antallet af indlagte patienter på over 900% fra 19 indlæggelser den 11. marts 2020 til 206 den 21. marts 2020 i Danmark.[88] Derfor afholdt ledelsen en række videomøder over Zoom, da nedlukningen af Danmark den 11. marts 2020 forhindrede ledelsen i at møde fysisk.[89] Under møderne diskuterede ledelsen forskellige ideer, som skulle bremse den hurtigt voksende pandemi, der havde forårsaget 22.993 dødsfald og over 500.000 smittede på verdensplan den 26. marts 2020.[90]

Den 5. april 2020 fandt de tre forskere i fælleskab frem til en løsning, som kunne bidrage positivt til bekæmpelsen af coronavirus og lette presset på sygehusene i Danmark og resten af verden. Ideen var at videreudvikle præparatet CancerImmunity, der havde været en stor succes i forbindelse med bekæmpelse af kræft. Herved ville NovoCure A/S udvikle en pille, som effektivt kunne bekæmpe

[86] Tænketanken Europa, *Tidslinje over coronakrisen: hvad skete der og hvornår?* Udgivet d. 5. februar 2021.
[87] Finans, *Jagten på en coronavaccine: Flere end 60 aktører verden over leder efter løsningen*, udgivet d. 10. marts 2020.
[88] Sundhedsstyrelsen, *COVID-19 i Danmark – Status ved indgang til 5. epidemiuge*, udgivet d. 20. marts 2020.
[89] TV2, *Danmark lukker ned: Her er regeringens nye tiltag*, udgivet d. 11. marts 2020.
[90] JydskeVestkysten, *Over 500.000 verden over er bekræftet smittet med corona*, udgivet d. 26. marts 2020.

coronavirus ved at styrke immunforsvarets evne til at genkende og angribe cornavirussen samt hæmme dens evne til at formere sig i kroppen. Pillen ville ikke forhindre smitte med coronavirus, men reducere de smittedes sygdomsforløb til milde influenzasymptomer og begrænse hospitalsindlæggelser. Ledelsen hos NovoCure A/S var enige om at påbegynde udviklingen af pillen øjeblikkeligt.

4.2.3 Udvikling af medicinalpræparatet CovidImmunity i 2020

NC R&D var hjemmehørende i Sverige, som havde en lempelig tilgang til bekæmpelse af coronasmitte, der ikke involverede indgribende COVID-19 restriktioner som i Danmark.[91] Derfor kunne NC R&D arbejde uforstyrret med at udvikle pillen for NovoCure A/S i de følgende måneder uden at være begrænset af nedlukninger eller hjemmearbejde. Forskerne hos NC R&D havde daglige Zoom møder med ledelsen i NovoCure A/S, da ledelsen var forhindret i at rejse til Sverige, efter Danmark lukkede grænserne den 14. marts 2020.[92] Ledelsen i NovoCure A/S fulgte pillens udvikling nøje og vejledte forskerne i Sverige over Zoom. NovoCure A/S stod for at træffe alle væsentlige strategiske beslutninger vedrørende pillens udvikling og fastsatte den økonomiske ramme for udviklingsaktiviteterne.

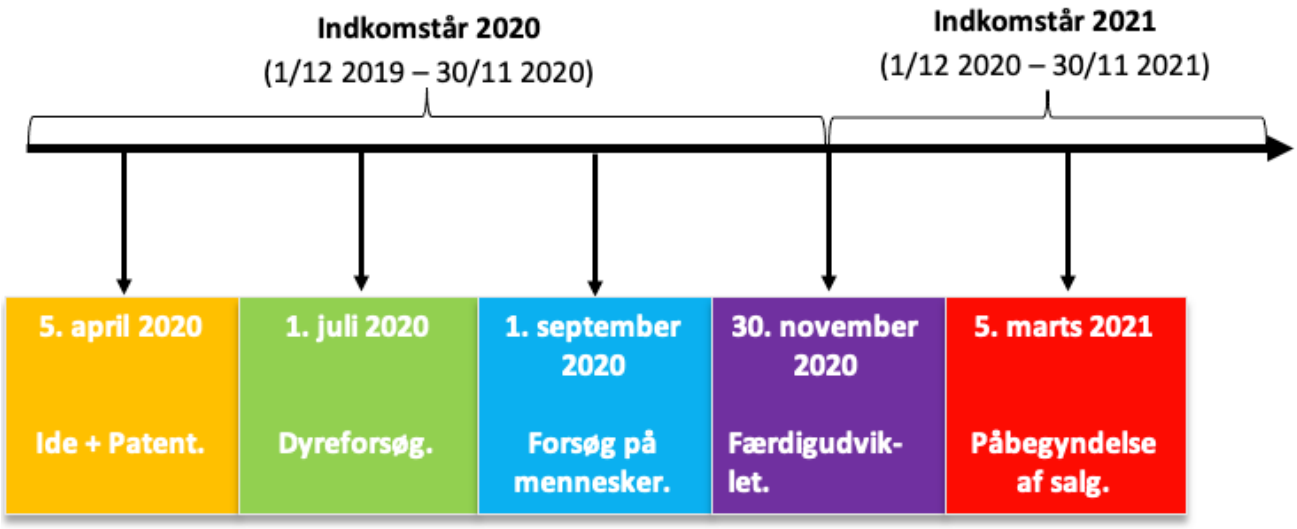
I sommer- og efterårsmånederne 2020 fulgte ledelsen intensivt med i vaccineudviklingen, der var hastigt fremskreden. 170 aktører var ved at udvikle en vaccine den 19. august 2020.[93] EU forhandlede samtidig med vaccineproducenterne om køb af cornavacciner og havde den 25. november 2020 indgået forhåndsaftaler med fem vaccineproducenter.[94] Dagen efter kom det frem, at en række coronavacciner allerede var meget langt i udviklingen og flere snart ville blive godkendt.[95] Nu stod det klart for ledelsen i NovoCure A/S, at det var den rette beslutning af droppe coronavaccinen og fokusere på udviklingen af COVID-19 pillen.

Den 30. november 2020 kunne ledelsen i NovoCure A/S stolt offentliggøre, at pillen var færdigudviklet og havde klaret omfattende tests og kliniske forsøg. NovoCure A/S fik pillen patenteret og var det første selskab på markedet med en pille, der effektivt kunne bekæmpe coronavirus. EU var særdeles

[91] Berlingske, *Sverige opfandt sin helt egen coronavej. Nu ligner det igen en blind en af slagsen*, udgivet d. 22. november 2020.
[92] Tænketanken Europa, *Tidslinje over cornakrisen: Hvad skete der og hvornår?,* udgivet d. 5. februar 2021.
[93] Sundhedspolitisktidsskrift, *Her er vaccinekapløbets førerfelt*, udgivet den 19. august 2020.
[94] Lægemiddelstyrelsen, *Femte aftale om forhåndsindkøb af potentiel vaccine mod COVID-19*, udgivet d. 25. november 2020.
[95] Sundhedsstyrelsen, *Planlægningsgrundlaget for den første fase af vaccination mod COVID-19 er klar*, udgivet d. 26. november 2020.

interesseret i pillen, som kunne reducere antallet af hospitalsindlæggelser og dødeligheden blandt smittede, selvom EU allerede havde indgået forhåndsaftaler om køb af coronavacciner. Ledelsen hos NovoCure A/S var meget usikre på pillens fremtidige omsætning, men havde positive forventninger, da pillen var effektiv i de foretagne tests og de var first-mover på markedet. Nedenfor ses tidslinjen for udviklingen af CovidImmunity:

Figur 21: Tidslinje for udvikling af CovidImmunity.



Kilde: Egen tilvirkning

Pillen blev navngivet CovidImmunity af ledelsen i NovoCure A/S, som referer til pillens effektive måde at bekæmpe coronavirus på. En pille skal indtages 2 gange med 48 timers mellemrum, når en person er konstateret smittet. Ledelsen hos NovoCure A/S valgte at pillen skulle være blå, idet denne farve er forbundet med fred, ro og stabilitet.

Figur 22: CovidImmunity pillen.

Kilde: Egen tilvirkning

4.2.4 Risici ved de økonomiske omstændigheder i 2021 og derefter

NovoCure A/S bærer de betydelige markedsrisici ved de fremtidige økonomiske omstændigheder og har ligeledes afholdt udviklingsomkostningerne ved CovidImmunity. CovidImmunity's fremtidige indtjeningsevne præges af en række forskellige risici, som skaber usikkerhed for det fremtidige salg.

Der er risiko for at en konkurrerende pille, med en anden og bedre kemisk sammensætning, stjæler markedsandele uden at krænke patentet på CovidImmunity. EU har udvist stor interesse for CovidImmunity og de indledende forhandlinger om køb af pillen begyndte den 1. januar 2021. En endelig og bindende aftale er dog ikke faldet på plads, hvilket skaber usikkerhed om den fremtidige indtjening af CovidImmunity. Samtidig hviler pillens fremtidige forretningspotentiale på et usikkert grundlag, da der er en direkte korrelation mellem pandemiens udvikling og efterspørgslen på CovidImmunity. Efterspørgslen på pillen påvirkes tilsvarende af vaccinedækningen og vaccinerens effektivitet. Ledelsen hos NovoCure A/S er således usikre på, om pillen fortsat vil have en plads i markedet, når befolkningen vaccineres i løbet af 2021. Coronavirussens udvikling, spredning og mutationer skaber imidlertid forhåbninger for fremtiden, ligesom vaccinerne ikke ser ud til at være 100% effektive.[96] CovidImmunity har således positive fremtidsudsigter, trods betydelige eksterne risici, idet pandemien fortsat er i udvikling og påvirker verdenssamfundet.

4.3 6-trins risikoanalyse af koncernens transaktioner med immaterielle aktiver i 2020

Koncernens interne transaktioner, som involverer immaterielle aktiver, analyseres ved anvendelse af 6-trins risikoanalysen, der fastlægger koncernselskabernes aflønning. Resultatfordelingen hos NovoCure koncernen skal reflektere koncernselskabernes FAR-profiler i forbindelse med DEMPE-funktioner. 6-trins risikoanalysen foretages konkret for indkomståret 1/12 2019 – 30/11 2020, hvor CovidImmunity blev udviklet.

Trin 1. Identificer immaterielle aktiver og økonomiske risici ved CovidImmunity (DEMPE-funktioner)

I trin 1 identificeres immaterielle aktiver og økonomiske risici ved DEMPE-funktioner. NovoCure A/S besidder alle immaterielle aktiver som omfatter patentet på CovidImmunity, knowhow om udviklingen af pillen, den kemiske formel, varemærkerettigheder til "NovoCure" og "CovidImmunity" samt koncernens logo og slogan.

[96] Videnskab.dk, *Corona-vacciner: Her får du svar på de vigtigste spørgsmål*, udgivet d. 26. november 2020.

NovoCure A/S bærer udviklingsomkostningerne ved CovidImmunity, der udgør en massiv omkostning for indkomståret, som følge af den intensive og omfattende forskning i pillen. De væsentlige økonomiske risici er placeret hos NovoCure A/S. Dette er markante risici, idet der hersker stor usikkerhed om indkomstpotentialet og udnyttelsesmulighederne for nyudviklede præparater. NovoCure A/S kan stå tilbage med et stort tab, hvis ikke det lykkedes at udnytte den nyudviklede pille kommercielt grundet de høje udviklingsomkostninger. CovidImmunity kan vise sig at give utilsigtede og alvorlige bivirkninger i fremtiden. hvorfor er der en risiko for omkostningstunge retssager om produktansvar. Samtidig kan der være omkostninger forbundet med forbedring af pillen. Usikkerheden ved CovidImmunity bliver kun større af pandemiens usikre og utilregnelige karakter.

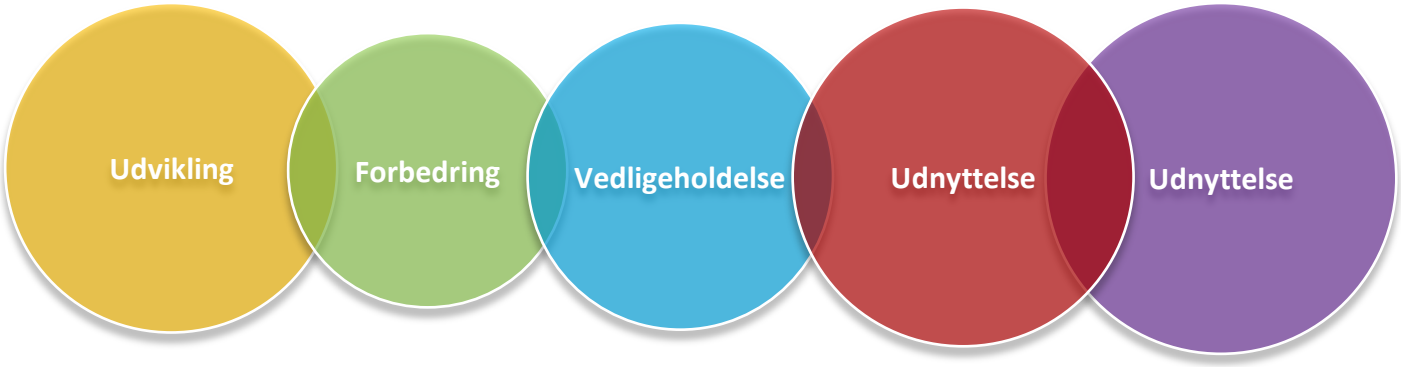
COVID-19 mutationer kan medføre af CovidImmunity bliver mindre effektiv med tiden, da den kemiske formel ikke er målrettet de muterede vira. Det er også en usikkerhed for NovoCure A/S, om pillen vil fortsætte med at være så effektiv, som de indledende tests på mennesker og dyr har påvist. Det kan give grundlag for forbedring af CovidImmunity. NovoCure A/S træffer strategiske beslutninger vedrørende forbedring af pillen. De økonomiske risici relateret til forbedringen af CovidImmunity er ligeledes placeret hos NovoCure A/S.

Vedligeholdelsen af immaterielle aktiver bliver foretaget af NovoCure A/S, der også bære de hertil forbundne økonomiske risici. Dette indebærer, at NovoCure A/S forsat skal forbindes med at være et innoverende og anerkendt brand, der leverer høj kvalitet. Det er navnlig relevant, når CovidImmunity primært henvender sig til offentlige myndigheder. Pillen skal derfor gerne forbindes med noget, der kan skabe sundhed, sikkerhed, velvære og tryghed for borgerne.

NovoCure A/S varetager beskyttelsen af immaterielle aktiver og bærer de hertil forbundne risici. Dette er en særdels vigtig funktion for NovoCure koncernen, som har fået patenteret CovidImmunity pillen. Patentet skal netop sikre, at NovoCure koncernen får mulighed for at opnå en høj indtjening, der som minimum dækker udviklingsomkostningerne ved pillen. Hvis ikke NovoCure A/S er opmærksom på at beskytte patentet, kan der opstå en krænkelsessituation, hvor konkurrenter stjæler markedsandele og indkomstpotentiale ved at udvikle en pille, som krænker patentet på CovidImmunity. NovoCure A/S afholder omkostninger forbundet med konkurrenter, som krænker patentet på CovidImmunity.

Der er betydelige økonomiske risici ved udnyttelsen af CovidImmunity, der vedrører salget af CovidImmunity, som skal bæres af NovoCure A/S. EU har udvist stor interesse for pillen, men der er endnu ikke kommet en endelig aftale på plads, hvorfor der fortsat er stor usikkerhed forbundet med størrelsen af det fremtidige salg. Der kan samtidig stilles spørgsmålstegn ved, om der fortsat vil være brug for CovidImmunity, når store dele af verdensbefolkningen er blevet vaccinereret i løbet af 2021. Hvis cornavirussen fortsat muterer og vaccinerne ikke er 100% effektive, vil CovidImmunity formentlig fortsat have en væsentlig fremtidig plads i markedet. Nedenfor vises vægtningen af de forskellige DEMPE-funktioner for CovidImmunity:

Figur 23: Vægtningen af de forskellige DEMPE-funktioner i forhold til CovidImmunity.



Kilde: Egen tilvirkning

Trin 2: Fastlæggelse af den interne kontrakt og det juridiske ejerskab (DEMPE-funktioner)

I trin 2 klarlægges de koncerninterne aftaler og den juridiske ejer i relation til de immaterielle aktiver.

Budgetterne var oprindeligt udarbejdet før pandemien. Derfor var der behov for løbende at tilrette disse mellem NovoCure A/S og de tre limited-risk datterselskaber, idet de oprindelige budgetter hverken indregnede pandemiens indvirkning eller udviklingen af CovidImmunity. Tilretningen af budetterne bliver af NovoCure A/S anset for at være ændringer af retningslinjerne til datterselskaberne og dermed ikke genforhandling af kontraktvilkår.

I produktionsaftalen mellem NovoCure A/S og NC Production i Polen er det besluttet, at NC Production skal følge den produktionsplan og de retningslinjer, som er blevet udarbejdet af NovoCure A/S. NC Production har ikke selv kontrol over produktionen og bærer ingen væsentlig risiko, såfremt selskabet efterlever retningslinjerne fra NovoCure A/S. I produktionsaftalen er der indskrevet et

aftalevilkår, som indebærer at NC Production bærer ansvaret for brud på retningslinjerne. NC Production er en kontraktproducent, som alene udfører rutineproduktion for NovoCure A/S.

I distributionsaftalen mellem NovoCure A/S og NC Sales I Frankrig er det besluttet, at NovoCure A/S har kontakten til de potentielle kunder og beslutter om der skal indgås aftale om salg. Det er samtidig NovoCure A/S som indgår aftalerne, mens NC Sales alene forestår den rutinefunktion, som består i at videresælge præparaterne til de kunder, som NovoCure A/S har indgået aftale med. I distributionsaftalen er der indskrevet et aftalevilkår, som indebærer at NC Sales køber produkterne af NovoCure A/S og videresælger dem til koncernens kunder, så snart NovoCure A/S har indgået aftale med de pågældende kunder. NC Sales afrapporterer til NovoCure A/S to gange om måneden, hvor de giver en status på, hvordan salget af præparaterne er forløbet i den forgangne periode og videregiver kundefeedback. NC Sales kan betegnes som et limited-risk salgsselskab, der kun har begrænset risiko i forbindelse med de udførte rutinefunktioner.

I kontraktforskningsaftalen mellem NovoCure A/S og NC R&D i Sverige er det besluttet, at NovoCure A/S fastsætter den økonomiske ramme for de kontraktforskningsaktiviteter, der udføres i Sverige og bestemmer hvordan forskningen skal foregå og hvilke præparater, som skal udvikles. Den risiko som er forbundet med udvikling af præparater bæres af NovoCure A/S og NC R&D har kun begrænset risiko i forbindelse med de udførte rutinefunktioner.

I starten af 2020 da pandemien ramte verdenssamfundet valgte NovoCure A/S at udarbejde et tillæg til aftalerne med de tre datterselskaber i stedet for at genforhandle eksisterende aftalevilkår. I tillægget blev det konkretiseret, at hvert af de tre datterselskaber skulle bære den del af markedsrisikoen, som kunne henføres til deres rutinefunktioner under pandemien.

Trin 3: Funktionsanalyse af selskabernes DEMPE-funktioner

I trin 3 klarlægges det hvilke koncernselskaber der har funktioner, aktiver og risici samt kontrol i forhold til DEMPE-funktioner.

NC Production i polen foretager rutineproduktion for NovoCure A/S, der styrer processen vedrørende forbedring af CovidImmunity. NovoCure A/S træffer alle væsentlige beslutninger omkring forbedring af præparatet. NC Production producerer, når de modtager ordrer fra NovoCure A/S. NC Production

kan betegnes som en limited-risk kontraktproducent med begrænset risiko. NovoCure A/S bærer alle væsentlige risici i forhold til produktionsprocessen.

NC Sales i Frankrig foretager rutinesalgsfunktioner for NovoCure A/S, der bærer markedsrisikoen i forbindelse med, at salget bliver mindre end forventet. NovoCure A/S tilrettelægger salgs- og markedsføringsaktiviteterne gennem udstedelse af retningslinjer. NC Sales kan betegnes som et limited-risk salgsselskab.

NC R&D udfører kontraktsforskning for NovoCure A/S. NovoCure A/S bestemmer de væsentlige forhold omkring, hvilke præparater der skal udvikles og forskes i. Udviklingsomkostninger og de hertil forbundne risici bæres af NovoCure A/S. NC R&D kan betegnes som et limited-risk kontraktforskningsselskab.

NovoCure A/S bærer de væsentlige økonomiske risici forbundet med DEMPE-funktionerne i forhold til CovidImmunity, bestemmer hvilke rutinefunktioner, som datterselskaberne skal udføre og står for den overordnede strategi i koncernen sammen med indkøb og markedsføring. NovoCure A/S ejer alle de immaterielle aktiver og har finansiel kapacitet til at påtage sig og bære risici. Moderselskabet har samtidig kompetente ansatte, som kan træffe vigtige beslutninger på koncernens vegne.

Funktionsanalysen konkluderer således, at NC Production, NC Sales og NC R&D er limited-risk selskaber, som alene udfører rutinefunktioner i forbindelse med DEMPE-funktioner uden kontrol, mens NovoCure A/S har alle væsentlige funktioner, aktiver og risici samt kontrol og derudover også styring over samtlige DEMPE-funktioner. Derfor er NovoCure A/S koncernens principalselskab.

Trin 4: Fortolkning af trin 1-3. Er den faktiske adfærd i overensstemmelse med de interne aftaler og selskabernes FAR-profiler?

I trin 4 kontrolleres det, om der er overensstemmelse mellem de interne aftaler og koncernselskabernes faktiske adfærd. Ved at sammenholde de interne aftaler med funktionsanalysen kan det konstateres, at selskabernes faktiske adfærd er forenelige med de oprindeligt indgåede aftaler. Limited-risk datterselskaberne skal have en lav men positiv rutineaflønning for de rutinefunktioner, som de udfører. NovoCure A/S er berettiget til residualoverskuddet efter aflønning af datterselskaberne, idet NovoCure A/S har kontrol over de væsentlige funktioner, aktiver og risici forbundet med DEMPE-

funktionerne. Tillægget til limited-risk aftalerne med de tre datterselskaber er dog ikke i overensstemmelse med koncernselskabernes faktiske adfærd, idet datterselskaberne ikke skal bære den primære markedsrisiko ved pandemien. Derfor skal den primære markedsrisiko sammen med omkostninger reallokeres til NovoCure A/S i trin 5.

Trin 5: Reallokering af transaktionen i relation til DEMPE-funktioner og økonomisk ejerskab til immaterielle aktiver

NovoCure A/S udøver al væsentlig kontrol over DEMPE-funktioner samt styrer retningslinjer for aktiviteten i NovoCure koncernen. NovoCure A/S bærer også risikoen relateret til DEMPE-funktioner som koncernens principalselskab. Risikoen ved pandemien skal således allokeres til NovoCure A/S, ligesom NovoCure A/S skal omkostningsdække ekstraordinære COVID-19 omkostninger, der er relateret til DEMPE-funktionerne. Samtidig skal risici fra aftaletillægget reallokeres til NovoCure A/S sammen med de hertil forbundne omkostninger, da det ikke er i overensstemmelse med selskabernes faktiske adfærd at placere den primære markedsrisiko hos limited-risk datterselskaberne. Reallokeringen af disse risici har en indvirkning på aflønningen af datterselskaberne i trin 6.

Trin 6: Prisfastsættelse af anerkendte kontrollerede transaktioner

I trin 6 skal koncernens interne transaktioner prisfastsættes i forhold til hvert koncernselskabs bidrag af funktioner, aktiver og risici i forbindelse med DEMPE-funktioner. NovoCure A/S udfører de væsentligste funktioner, aktiver og risici i forbindelse med DEMPE-funktionerne og ejer de væsentlige immaterielle aktiver. NovoCure A/S har samtidig finansiel kapacitet til at kunne bære de økonomiske risici, der er forbundet med DEMPE-funktionerne. Det er ligeledes NovoCure A/S som udfører de væsentlige beslutningstagerfunktionerne i koncernen. Som principalselskab skal NovoCure A/S aflønnes med residualoverskuddet efter datterselskaberne har modtager deres rutineaflønning.

I årene før pandemien blev datterselskaberne aflønnet på grundlag af benchmark analyse af uafhængige selskaber under sammenlignelige omstændigheder. Markedsdata fra perioden inden pandemien er muligvis ikke repræsentativ for indkomståret 2020, idet tidligere års data ikke er COVID-19 påvirket. NovoCure A/S kan ikke skaffe data om, hvordan uafhængige sammenlignelige selskaber under sammenlignelige omstændigheder er blevet COVID-19 påvirket, da disse data først bliver offentliggjort ultimo 2021 eller medio 2022 efter selvangivelsesfrisen den 1. september 2021. Således

må NovoCure A/S foretage sin egen vurdering af aflønningen på baggrund af tidligere års data og udføre sammenligneligheds justeringer.

Aflønning af NC Production under COVID-19 i 2020

I pandemiens første måneder var NC production i Polen kun underlagt krav om mundbind, håndsprit og fysiske afstandskrav af den polske regering. Dette medførte ekstraordinære COVID-19 omkostninger til omrokering af arbejdspladsen samt indkøb af mundbind og håndsprit. Fabrikken var også nødt til at hjemsende 1/3 af medarbejderne i 6 måneder med fuld løn for at efterleve regerings afstandskrav. Selvom NC production var påpasselig med at efterleve regeringens retningslinjer, udbrød der smitte på fabrikken, som resulterede i at NC production fik påbud om at nedlukke produktionsaktivitet fra den 20. marts til den 10. april 2020 og igen fra den 11. oktober til den 1. november 2020. Dette medførte et stort tab, idet NC Production havde færre ansatte i produktionen og var nedlukket i 2 x 3 uger i 2020. NC Production modtog hjælpepakker fra den polske regering, som kompenserede en del af lønomkostningerne og de faste omkostninger under hjemsendelsen og nedlukningen.

NC production aflønnes efter TNMM NCP ud fra en benchmark analyse af årene 2017-2019 med et indtjeningsinterval på 4-8% og en median på 6%. Ledelsen vurderer, at det vil give en korrekt armslængdeaflønning at anvende data fra før pandemien, men hvor aflønningen af NC Production nedsættes til 1. kvartil, således at aflønningen fastsættes til 4%. Den lavere aflønning begrundes med at NC production har været ramt af hjemsendelse og nedlukninger, som har bevirket en reduceret produktion. Ledelsen i NovoCure A/S vurderede, at uafhængige selskaber under sammenlignelige omstændigheder har været hårdt ramt af nedlukninger og haft en lavere produktion.

NC Productions omkostningsbase reduceres med de omkostninger, som bliver dækket af den polske regering gennem hjælpepakker. NovoCure A/S bærer de resterende ekstraordinære COVID-19 omkostninger til overholdelse af restriktioner samt tabet i forbindelse med nedlukningen af produktionen og hjemsendelse af medarbejdere i 2020, idet NovoCure A/S bærer risikoen forbundet hermed. NovoCure A/S betaler de ekstraordinære eksterne COVID-19 omkostninger uden mark-up og foretager en year-end adjustment hos NC Production, der reduceres med hjælpepakkernes økonomiske effekt.

Aflønning af NC Sales under COVID-19 i 2020

Frankrig indførte også restriktioner i 2020 for at bekæmpe pandemien og valgte at lukke samfundet ned i 55 dage fra den 17. marts. 2020 til den 10. maj 2020.[97] I denne periode var medarbejderne hos NC Sales nødt til at arbejde hjemmefra, hvilket medførte omkostningerne til køb af computer og headsets til medarbejderne. Salgsselskabet udførte salgsaktiviteter fra hjemmearbejdspladserne og havde derfor intet tab i forbindelse med nedlukningen, idet NovoCure A/S var hurtigt til at bestille computer og headsets hjem inden manglen på mikrochips blev et problem.

Eftersom salgsselskabets medarbejdere var blevet glade for at arbejde hjemmefra, valgte ledelsen i NovoCure A/S, at denne løsning kunne fortsætte efter pandemien som en permanent ordning. NovoCure A/S skal betale omkostningerne ved installation af hjemmearbejdspladser i forbindelse med en year-end adjustment, der sikrer, at salgsselskabet får den fastsatte EBIT procentsats.

NC sales har ikke haft tab på debitorer, idet kunderne, som omfatter offentlige myndigheder og apoteker, har kunne betale for leverancer. Salget har ikke været COVID-19 påvirket hos NC Sales, idet efterspørgslen på de solgte præparater til bekæmpelse af cancer har været uændret. Dertil har NC Sales bevidst fravalgt hjælpepakker af myndighederne i Frankrig, idet selskabet havde mulighed for at opretholde rutinesalgsfunktionerne ved hjemmearbejde.

NC Sales aflønnes med TNMM TBIT baseret på indtjeningen ved salg af medicinalpræparater. Ledelsen i NovoCure A/S vurderede, at pandemien ikke har haft større betydning for salget af deres præparater, hvorfor benchmark analysen med et indtjeningsinterval på 2-5% med en median på 3,5% anvendes. Aflønningen fastsættes til medianen på 3,5% og der foretages en year-end adjustment for at sikre, at mark-up procenten er på 3,5%.

Aflønning af NC R&D under COVID-19 i 2020

Sverige var kendt for at følge en mere lempelig tilgang til bekæmpelsen af coronavirus. Mens Danmark lukkede ned den 11. marts 2020, valgte Sverige at holde samfundet åbent.[98] Derfor var NC R&D ikke COVID-19 påvirket i samme grad som de resterende selskaber i koncernen og kunne derfor

[97] France24*, In pictures: A look back, one year after France went into lockdown*, udgivet d. 17. marts 2021.
[98] Københavns Universitet – Økonomisk institut, *Corona-restriktioner gav kun lille fald i forbrug i Skandinavien*, udgivet d. 30. september 2020.

fortsætte udviklings- og forskningsaktiviteter uhindret. Forskningsselskabet har afholdt store omkostninger til indkøb af IT-udstyr, således at ledelsen hos NovoCure A/S kunne følge udviklingen af CovidImmunity online. Der er ikke tale om ekstraordinære COVID-19 omkostninger, selvom omkostningerne er udslag af pandemien, idet ledelsen besluttede sig for at anvende den digitale løsning fremover, som supplement til de løbende ture til Sverige. NovoCure A/S skal dække omkostningerne ved fremrykkelse af IT-investeringer.

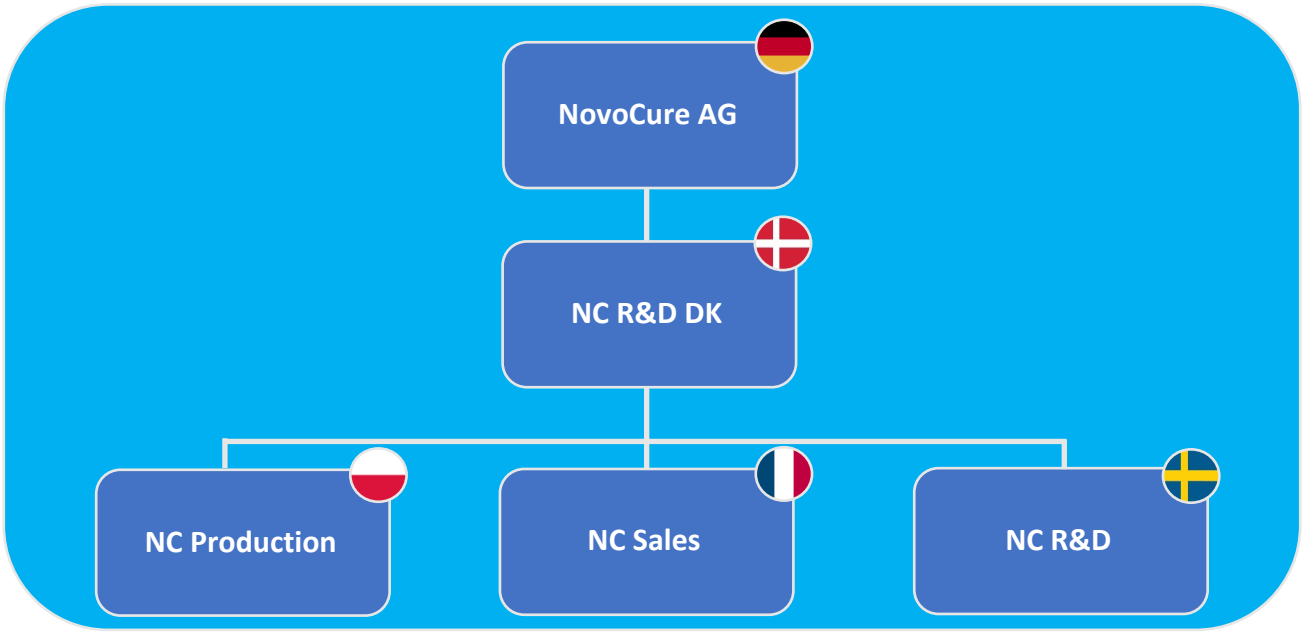
NC R&D aflønnes ud fra TNMM NCP, hvor udviklingsomkostningerne, der udgør en kæmpe post for indkomståret, anvendes som PLI. Ledelsen i NovoCure A/S valgte at anvende benchmark analysen for 2017-2019 med et indtjeningsinterval på 7-11% og en median på 9%. Aflønningen blev fastsat til medianen på 9%, idet selskabet ikke var COVID-19 påvirket. Der foretages en year-end adjustment med henblik på at sikre, at mark-up procenten er på 9%.

4.4 COVID-19 påvirkninger samt intern omstrukturering hos NovoCure den 1. december 2020

Fra september til november 2020 havde NovoCure A/S været i intense forhandlinger med et tysk selskab om salg af alle aktierne i NovoCure A/S. NovoCure A/S besluttede den 1. december 2020 (første dag i det nye regnskabsår) at 100% af aktierne i NovoCure A/S skulle overdrages til det tyske selskab Gesundheit AG, der var meget interesseret i det danske selskab, som kunne hjælpe med at komme coronasmitten i Tyskland til livs.

Gesundheit AG foretog en koncernintern omstrukturering af immaterielle aktiver samt væsentlige funktioner, aktiver og risici forbundet med DEMPE-funktioner sammen med kontrollen og den strategiske styring af koncernen, som blev overdraget fra NovoCure A/S til Gesundheit AG. I omstruktureringen blev alle immaterielle aktiver som varemærkerettigheder til navne, logoer og slogans, know-how samt patentrettigheder til CovidImmunity og andre medicinalpræparater overdraget til det tyske selskab. Efter omstruktureringen blev NovoCure A/S reduceret til et limited-risk R&D selskab, der ligesom det svenske R&D selskab skulle stå for udvikling og forskning i nye præparater. Alle limited-risk selskaberne ville efter omstruktureringen blive styret og kontrolleret af det tyske selskab, der skiftede navn til NovoCure AG og var koncernens nye principalselskab. Herudover ville der ikke være nogen ændringer af limited-risk selskaberne i Polen, Sverige og Frankrig. NovoCure A/S skiftede navn til NC R&D DK. Nedenfor vises den nye koncernstruktur for NovoCure koncernen:

Figur 24: Koncernstruktur efter den interne omstrukturering er foretaget den 1. december 2020.



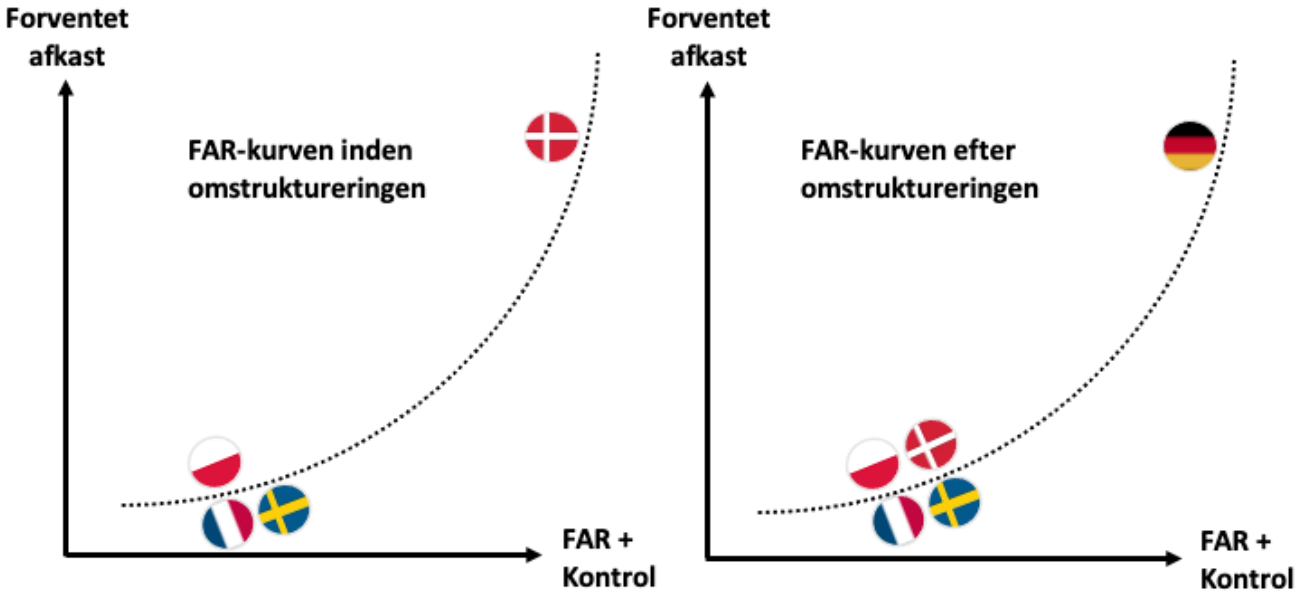
Kilde: Egen tilvirkning.

NovoCure AG som er koncernens nye principalselskab, skal dække omkostningerne ved den interne omstrukturering af det danske selskab, idet NovoCure AG overtager den fremtidige residualaflønning fra Danmark. Det danske selskab skal have en kompensation i forbindelse med omstruktureringen, der tager højde for det nyeste præparat CovidImmunity, som endnu ikke er kommet ud på markedet.

Kompensation for overførte funktioner, aktiver, risici sammen med kontrol og indkomstpotentiale

Eftersom NC DK R&D (tidligere NovoCure A/S) har afgivet væsentlige funktioner, aktiver og risici sammen med kontrollen og den strategiske styring, alle immaterielle aktiver og det fremtidige indkomst potentiale til NovoCure AG, skal det danske selskab have en exit-kompensation i 2020:

Figur 25: Illustration af FAR-kurven for NovoCure koncernen inden og efter omstruktureringen



Kilde: Egen tilvirkning.

Omstruktureringen har medført en større ændring af FAR-kurven, som fordrer kompensation. CovidImmunity kan betegnes som et HTVI-aktiv, idet der er tale om et unikt immaterielt aktiv, således at der ikke findes sammenlignelige transaktioner mellem uafhængige selskaber. Der er samtidig stor usikkerhed forbundet med den fremtidige indtjening af CovidImmunity, idet salget af præparatet ikke er igangsat. Derfor er det vanskeligt at forudsige level of ultimate succes. Der eksisterer ikke data om lignende præparater og indkomstpotentialet er umuligt at estimere korrekt, idet en række eksterne faktorer har indvirkning herpå. Den største usikkerhedsfaktor er formentlig, at alle omstændighederne omkring pandemiens fremtidige udvikling er meget usikre. Hertil er der usikkerhed om vaccinernes effektivitet og behovet for at blive genvaccineret i fremtiden. Samtidig vides det ikke, hvor langt eventuelle konkurrenter er i processen med at fremstille en bedre COVID-19 pille, der ikke krænker patentet på CovidImmunity og som kan mindske salget af CovidImmunity. Endelig er der ikke indgået nogen endelig aftale om distribution af pillen til kunder, hvilket er endnu en usikkerhedsfaktor.

Da det på den baggrund er vanskeligt at fastsætte kompensationens størrelse, forespørger NovoCure AG skattemyndighederne i Danmark og Tyskland, om det er muligt at indgå en APA. En APA kan medvirke til at give skattemæssig forudsigelighed og sikkerhed, idet NovoCure AG herved kan få anerkendt kompensationens størrelse i de to lande. I forbindelse med indgåelsen af en APA, kan der imidlertid være uenighed om vilkårene, ligesom det kan være en meget langvarig proces.

Ved APA forhandlingerne vil skattemyndighederne i Danmark anføre, at det danske selskab skal have en høj kompensation for at afgive det fremtidige indkomstpotentiale til CovidImmunity, idet exitbeskatningen af kompensationsbeløbet vil blive højere. Argumentet herfor kunne være, at CovidImmunity har et enormt indkomstpotentiale, idet pillen er effektiv og er den første på markedet. Modsætningsvis vil skattemyndighederne i Tyskland anføre, at kompensationen skal være lavere, idet der er stor usikkerhed forbundet med det fremtidige salg. Argumentet herfor kunne være, at salget af pillen ikke er startet og der er stor usikkerhed vedrørende pandemiens udvikling og coronavaccinernes effektivitet.

Der er mulighed for, at skattemyndighederne kan indgå en APA som omfatter perioden under pandemien og en anden der omfatter perioden efter pandemien. Der er nemlig stor forskel på pillernes salg under og efter pandemien. Salget af CovidImmunity forventes at være størst under pandemien og mindre efter pandemien, hvor landene har opbygget et sikkerhedslager af piller. Pillerne skal muligvis tilpasses, hvis der kommer nye mutationer af coronavirus og derfor forventes landene at være forsigtige med at købe for meget til lager. Omvendt kan det forhold, at der kan komme nye COVID-19 varianter give mulighed for videreudvikling af CovidImmunity.

Aflønning af limited-risk datterselskaberne efter den koncerninterne omstrukturering i 2021

Limited-risk selskaberne skal efter omstruktureringen aflønnes af det tyske selskab NovoCure AG, der har overtaget rollen som koncernens principalselskab. Der skal fastlægges en ny aflønningen for regnskabsåret 2021 (1/12 2020 – 30/11 2021), som tager højde for den ændrede resultatfordeling i koncernen.

Ledelsen i NovoCure AG vil forsat aflønne limited-risk selskaberne i Frankrig, Sverige og Polen med en uændret rutineaflønning, som baseres på TNMM EBIT samt TNMM NCP. Aflønningen af kontraktproducenten i Polen fastsættes fortsat til 1. kvartil i indtjeningsintervallet, da ledelsen i NovoCure AG

forventer, at det polske selskab vil blive ramt af nedlukninger i 2021, der reducerer produktionsaktiviteten. Dette bevirker, at de polske skattemyndigheder vil have et højere aflønningskrav til det polske selskab i senere år.

Koncernen er godt forberedt på at blive ramt af yderligere restriktioner i 2021, da salgsselskabet i Frankrig er udstyret til at kunne arbejde hjemmefra og kontraktforskningsselskabet i Sverige har digitalt udstyr til at holde tæt kontakt med det nye principalselskab. Som noget nyt har principalselskabet hyret eksternt testpersonale, som vil teste produktionsmedarbejderne i Polen løbende, for at hindre et nyt smitteudbrud i 2021. Disse ekstraordinære COVID-19 omkostninger bæres af det tyske principalselskab.

NovoCure AG kan have et bedre udgangspunkt for at aflønne limited-risk selskaberne i 2021, da data om uafhængige sammenlignelige selskaber i 2020 muligvis vil blive offentliggjort inden selvangivelsesfristen den 30. juni 2022. NovoCure A/S vil dog kun have et bedre udgangspunkt for at foretage aflønningen, hvis pandemien har tilnærmelsesvis samme indvirkning på selskaberne i 2020 og 2021.

Aflønning af NC R&D DK i 2021 efter den koncerninterne omstrukturering

NC R&D DK er ikke længere principalselskab og derfor ikke berettiget til residualoverskuddet. Hermed skal der fastsættes en ny aflønning.

Umiddelbart efter at omstruktureringen var gennemført valgte den danske regering den 15. december 2020 at lukke samfundet helt ned hen over jul og nytår.[99] Derfor valgte NovoCure AG at hjemsende medarbejderne i det danske selskab og ansøge om lønkompensation, da medarbejderne i det danske selskab ikke længere kunne foretage udviklings- og forskningsaktiviteter samt kompensation for afholdelse af faste omkostninger i den nedlukkede periode.

NC R&D DK vil blive aflønnet med TNMM NCP med udviklingsomkostningerne som PLI. Hvis NC R&D DK bliver ramt af ydereligere nedlukninger i 2021, som forhindrer det danske selskab i at udføre kontraktsforskning, vil principalselskabet i Tyskland ansøge om nye hjælpepakker. Hjælpepakkerne vil formentlig ikke kompensere lønomkostninger og faste omkostninger fuldt ud. Derfor vil NovoCure

[99] Sundhedsministeriet, *COVID-19-nedlukning hen over jul og nytår*, udgivet d. 16. december 2020.

AG vurdere, om der er behov for at anvende 1. kvartil i indtjeningsintervallet og ikke medianen, som ellers normalt er udgangspunktet og herved indregne den økonomiske effekt at hjælpepakkerne.

Ledelsen i NovoCure AG valgte at anvende benchmark analysen for 2017-2019 med et indtjeningsinterval på 7-11% og en median på 9%. Aflønningen blev fastsat til 1. kvartil på 7%, som resultat af pandemiens negative indvirkning.

NovoCure AG vil muligvis være i besiddelse af markedsdata om uafhængige selskaber i 2020, der kan anvendes ved aflønningen af NC R&D DK, hvis de bliver offentliggjort inden selvangivelsesfristen. Disse data kan være mere pålidelige end dem fra perioden inden pandemien. Det vil navnlig være tilfældet, hvis pandemien har en sammenlignelig indvirkning i 2020 og 2021. NovoCure AG skal være særligt opmærksom på, at de danske skattemyndigheder vil forvente en højere indtjening hos NC R&D i 2021, hvis der vælges en lavere indtjening end medianen.

4.5 Delkonklusion

Med denne praktiske case er det illustreret, hvordan en koncern som NovoCure Koncernen kan håndtere pandemiens TP-udfordringer i 2020-2021, når koncernen skal prisfastsætte kontrollerede transaktioner og foretage en korrekt resultatfordeling. Casen er udarbejdet med udgangspunkt i TPG kapitel 9 og den fremkomne viden i specialets kapitel 1 og 2, hvor fokus navnlig har været på at inddrage nogle af de centrale problemstillinger og udfordringer for koncernerne under COVID-19. Casen behandler en multinational koncern med flere limited-risk datterselskaber, hvor der foretages en koncernintern omstrukturering med overdragelse af immaterielle aktiver, der giver anledning til at vurdere spørgsmålet om kompensation.

Casen tager udgangspunkt i udfordringer som udvikling af et HTVI-aktiv under pandemien, der har medvirket til at skabe øget usikkerhed om den fremtidige indtjening. Det nævnes i den forbindelse, at en APA kan anvendes til at give en større skattemæssig sikkerhed og forudsigelighed. APA processen kan dog være tung og der er risiko for, at skattemyndighederne ikke når til enighed. Casen indeholder en 6-trins risikoanalyse med fokus på DEMPE-funktioner samt COVID-19 påvirkninger.

Hertil behandler casen udfordringer i forbindelse med aflønning af limited-risk selskaber under pandemien. Denne aflønning kan kompliceres af forhold som restriktioner, hjælpepakker,

ekstraordinære COVID-19 omkostninger og de manglende data om uafhængige selskaber under sammenlignelige omstændigheder.

5. Konklusion

Det er vurderet, om et dansk moderselskab får tilstrækkelig vejledning til at løse pandemiens udfordringer ved anvendelse af TPG kapitel 1 og 6 af samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen.

Koncernerne kan genforhandle kontraktvilkår, hvis det er i alle kontraparternes interesse, men skal være opmærksom på, at der kan foreligge en koncernintern omstrukturering. Pandemien kan formentlig ikke længere kvalificeres som force majeure, da usikkerhedsmomentet er aftaget med tiden. Data om hvorvidt uafhængige selskaber ville genforhandle lignende kontraktvilkår eller påberåbe sig force majeure mangler. Denne problemstilling afhjælpes dermed ikke af samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen.

Specialet har haft fokus på funktionsanalysen og 1) udfordringer ved aflønning af limited-risk selskaber i 2020, 2) om limited-risk selskaber kan pådrage sig tab i 2020 og 3) allokeringen af ekstraordinære omkostninger 2020 under COVID-19. Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen afhjælper delvist udfordringerne. Koncernerne kan bruge yderligere vejledning om aflønning af limited-risk selskaber, hvordan de håndterer de manglende markedsdata og i hvilket omfang limited-risk selskaber kan bære ekstraordinære COVID-19 omkostninger.

Hertil er pandemiens indvirkning på realydelsens egenskaber, økonomiske omstændigheder og forretningsstrategier blevet analyseret. I forhold til de økonomiske omstændigheder er der stor forskel på, hvordan pandemien påvirker de forskellige geografiske markeder. Koncernerne mangler vejledning om, hvordan hjælpepakker skal indgå i sammenlignelighedsanalysen, men får tilstrækkelig vejledning om at koncernerne skal tage højde for deres økonomiske effekt ved vurdering af sammenlignelighed. Koncernerne er udfordret ved manglende markedsdata, når der skal foretages sammenlignelighedsjusteringer. Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledning afhjælper ikke denne problemstilling tilstrækkeligt.

Det er blevet belyst og eksemplificeret, hvordan COVID-19 har påvirket værdien af immaterielle aktiver samt DEMPE-funktioner. COVID-19 vejledningen omtaler, at koncernerne skal være opmærksomme på COVID-19 påvirkning af 6-trins risikoanalysen, således at der foretages en korrekt resultatfordeling i koncernen. Det er blevet beskrevet, hvordan COVID-19 har påvirket DCF-modellen og

hvordan pandemien kan have gjort værdiansættelsen mere usikker. Koncernerne har brug for mere konkret vejledning om, hvordan de skal tage højde for pandemiens indvirkning på værdiansættelsen. Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledingen afhjælper ikke denne problemstilling.

COVID-19 vejledningen omtaler, at lande som Danmark kan overveje midlertidigt at anvende outcome-testing metoden, hvor koncernerne kan anvende data, der først offentliggøres efter afslutningen af skatteåret. Dansk ret blokerer imidlertid for denne løsning. Koncernerne afhjælpes derfor ikke tilstrækkeligt af samspillet mellem COVID-19 vejledningen og TPG.

COVID-19 vejledningen omtaler alternative informationskilder, som kan anvendes til at understøtte prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner under pandemien i 2020, men disse kan ikke erstatte behovet for data om uafhængige sammenlignelige transaktioner.

Det er belyst, hvordan pandemien kan have en negativ indvirkning på sammenlignelighedsgraden mellem kontrollerede og ukontrollerede transaktioner og at ledelsens sæde ikke anses for at være flyttet ud af Danmark, hvis ledelsen træffer beslutninger i udlandet som følge af rejserestriktioner.

Det er belyst, hvordan pandemien kan have forøget usikkerheden ved HTVI-aktiver og at koncernerne kan mindske denne usikkerhed ved at anvende APA'er. Samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen yder tilstrækkelig vejledning om APA'er.

Den egen konstruerede koncern anvendes til at vise nogle af de mest centrale problemstillinger fra specialets kapitel 1 og 2, hvor TPG kapitel 9 tilsvarende inddrages. Casen behandler COVID-19 udfordringer som restriktioner og nedlukninger, en koncernintern omstrukturering, udvikling af et HTVI-aktiv samt udfordringer ved aflønning af limited-risk selskaber i COVID-19 påvirkede år.

Sammenfattende afhjælper samspillet mellem TPG og COVID-19 vejledningen flere COVID-19 udfordringer ved prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner og foretagelsen af en korrekt resultatfordeling. Koncernerne stilles imidlertid også over for nogle centrale udfordringer, hvor OECD ikke yder tilstrækkelig vejledning. Flere af udfordringerne udspringer af det faktum, at data om uafhængige selskaber først offentliggøres ultimo 2021 eller medio 2022 med 1 ½ års forsinkelse.

6. Perspektivering

Pandemien har ramt multinationale koncerner over hele verdenen, men der er stor forskel på den økonomiske påvirkning af koncernerne. En række koncerner har været positivt påvirket af de ændrede markedsforhold og den ændrede forbrugeradfærd, mens andre har været negativt ramt af restriktioner og nedlukninger. Pandemien har samtidig skabt en række betydelige TP-udfordringer for koncernerne, der vanskeliggør prisfastsættelse af kontrollerede transaktioner og foretagelsen af en korrekt resultatfordeling i årene under pandemien, som desuden kan fortsætte i senere år.

Koncernerne har således en væsentlig interesse i at vide, hvordan pandemien udvikler sig i fremtiden, da den har indvirkning på koncernernes fremtidige forretningsgrundlag og evne til at efterleve armslængdeprincippet i de næstkommende år. Det er særlig relevant for koncernerne at vurdere fremtidsudsigterne, set i lyset af den nyeste coronamutation "Omikron", der allerede har spredt sig fra Sydafrika til Tyskland, Belgien, Australien og Danmark, selvom varianten blev opdaget for blot få dage siden. Hvorvidt denne og andre varianter kommer til at have en indvirkning på verdenssamfundet og koncernerne i fremtiden, er i vid udstrækning betinget af en række forhold. Disse omfatter den globale vaccinedækning, vaccinernes effektivitet, coronavirussens fortsatte udvikling og om COVID-19 pillen kan blive en "gamechanger" i kampen mod coronavirus. Hertil kommer muligheden for at videreudvikle på vaccinerne og COVID-19 pillerne, således at de dækker fremtidige varianter af coronavirus. Vaccineproducenterne og fremstillerne af COVID-19 piller kan formentlig se frem til positiv økonomisk udvikling i de næstkommende år, hvis pandemien fortsætter med at præge verdenssamfundet, såfremt deres vacciner og præparater vedbliver med at være effektive. Det samme gælder andre selskaber, som dækker pandemiens nye markedsbehov, eksempelvis Zoom Video Communications Inc. og Nemlig.com A/S. Hertil vil andre selskaber som flyselskaber, rejseselskaber, hoteller eller fitnesskæder opleve en negativ økonomisk udvikling, hvis nedlukninger genindføres. Hvis pandemien bekæmpes effektivt, vil de ændrede markedsforhold formentlig blive naturaliseret i de næstkommende år.

Koncernerne kan være udfordret ved foretagelsen af en korrekt resultatfordeling og prisfastsættelsen af kontrollerede transaktioner, hvis pandemien forsætter i de næstkommende år. Resultatfordelingen kan være anderledes end i mere almindelige år. Udfordringerne vil formentlig blive mindre udpræget i takt med, at markedsdata om uafhængige selskaber bliver offentliggjort, som kan give en

bedre ide om, hvordan uafhængige selskaber har været påvirket af pandemien. De historiske data er imidlertid kun anvendelige, hvis pandemien har en lignende effekt på koncernerne i fremtidige år.

Koncernerne må overveje, om det er principalen, der skal bære tab, som skyldes COVID-19, eller om limited-risk selskaberne skal allokeres en del af tabet. Skattemyndighederne i limited-risk selskabernes hjemlande, vil fortrække at principalen bærer hele tabet. Omvendt vil skattemyndighederne i principalselskabets hjemland fortrække, at omkostningerne fordeles ud på limited-risk selskaberne. Det kan give anledning til, at skattemyndighederne udfordrer koncernernes resultatfordeling, hvilket vil medføre en stigning i antallet af TP-kontroller. Skattemyndighederne vil særligt være opmærksomme på, om tab allokeres til limited-risk selskaberne i overensstemmelse med koncernernes FAR-profiler. Limited-risk selskaberne skal ikke bære tab i år med COVID-19, hvis ikke de har fået en højere aflønning for at bære en del af markedsrisikoen i tidligere år. Koncernerne må sikre sig, at TP-dokumentationen beskriver pandemiens indvirkning på resultater og aktiviteter grundigt og at kontrakterne er udformet korrekt. I tiden efter coronanedlukning, har der været en bølge af virksomhedsopkøb. Det anslås, at der er foretaget 2-3 gange flere virksomhedsopkøb under pandemien.[100] Koncernerne skal her være opmærksomme på, om de i forbindelse med virksomhedsopkøb, har foretaget en koncernintern omstrukturering, der fordrer kompensation.

Koncernerne har en naturlig interesse i at undgå omkostnings- og tidskrævende TP-kontroller, som kan resultere i uønskede indkomstforhøjelser. Derfor kan det være relevant af indgå APA'er med de respektive skattemyndigheder, som kan medvirke til at give en større økonomisk sikkerhed for koncernerne i ca. 5 år med mulighed for forlængelse, hvis ikke væsentlige forhold har ændret sig. Fordelen ved en APA er, at den kan give koncernerne fremtidig tryghed og sikkerhed for ikke at blive mødt med en TP-kontrol, ligesom koncernerne kan undgå en dobbeltbeskatningssituation. Der er imidlertid en risiko for, at landene ikke kan blive enige om vilkårene for APA'en. APA-processen er samtidig meget omfattende og det kan tage flere år, før en endelig aftale er på plads. En anden ulempe er, at Danmark kun kan indgå APA'er med lande, som vi har indgået DBO med, der omtaler muligheden.

[100] AdvokatWatch, *Brandvarmt marked for virksomhedshandler afføder bølge af juridiske slagsmål*, udgivet d. 8. november 2021.

7. Litteraturliste

Lovgivning

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

Vejledninger

- Den Juridiske Vejledning 2021-2, C.D.11, Transfer Pricing.
- Den Juridiske Vejledning 2021-2, C.D.11.5.3 Identificering og fastlæggelse af den kontrollerede transaktion.
- Den Juridiske Vejledning 2021-2, C.D.2.1.1 Armslængeprincippet og Transfer Pricing Guidelines.

Styresignaler

- Skattestyrelsens styresignal af 3. juli 2020, SKM2020.298.SKTST.

Publikationer

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

Bøger

- Munk-Hansen, Carsten, *Retsvidenskabsteori*, 2014, 1. udgave, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag.
- Munk-Hansen, Carsten, *Retsvidenskabsteori*, 2018, 2. udgave, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag.
- Tvarnø, Christina D. & Nielsen, Ruth, *Retskilder og retsteorier*, 2018, 5. udgave, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag.

Hjemmesider og artikler

- AdvokatWatch, *Brandvarmt marked for virksomhedshandler afføder bølge af juridiske spørgsmål*, udgivet d. 8. november 2021.
- Berlingske, *Ny coronapille mindsker risiko for indlæggelser med 89 procent*, udgivet d. 5. november 2021.
- Berlingske, *Sverige opfandt sin helt egen coronavej. Nu ligner det igen en blind en af slagsen*, udgivet d. 22. november 2020.
- Berlinske, Flere hovedstadskommuner har lav vaccinedækning: »Der er nogle sociale, kulturelle og sproglige barrierer«, udgivet den 11. august 2021.
- Berlinske, *GN Store Nord lukker fabrik i Kina – vagt smittet med virus*, udgivet d. 31. januar 2020.
- bring, *Cargo, containere og Covid-19 – et hårdt presset fragtmarked*, udgivet d. 12. februar 2021.
- Connecticut Department of Public Health, *How Did the COVID-19 Vaccine Get Developed So Quickly?*
- Danmarks statistik, *COVID-19 trækker svinepriserne ned*, udgivet d. 13. november 2020.
- DR, *Mangel på små chips skaber store problemer for dig, der vil have ny bil eller en Playstation 5*, udgivet d. 18. maj 2021.
- EY, *Virksomheder tilpasser deres forretningsstrategi og ambitioner*, pressemeddelelse d. 15. april 2021.
- Financial Times, *Zoom sales up fourfold as Covid outbreaks keep workers at home*, udgivet d. 1. December 2020.
- Finans, *Ferrari lukker fabrikker under coronakrise*, udgivet d. 16. marts 2020.
- Finans, *Jagten på en coronavaccine: Flere end 60 aktører verden over leder efter løsningen*, udgivet d. 10. marts 2020.
- Finans, *Vindere af coronavirus-krisen: Nu puster, stønner og sveder vi hjemme i stuerne*, udgivet d. 21. marts 2020.
- France24*, In pictures: A look back, one year after France went into lockdown*, udgivet d. 17. marts 2021.
- Fyens, *Corona værre end ventet: Micro Matic fyrer og flytter produktion til Litauen*, udgivet d. 27. august 2020.

- FødevareWatch, *Nye slikbutikker på nettet holder fast i coronaoptur*, offentliggjort d. 26. oktober 2021.
- ITbranchen*, Coronaeffekten mærkes i hele it-branchen – Men vidt forskelligt*, udgivet d. 20. november 2020.
- Johns Hopkins University the Center for Systems Science and Engineering (CSSE), COVID-19 Dashboard, opdateres løbende.
- JydskeVestkysten, *Over 500.000 verden over er bekræftet smittet med corona*, udgivet d. 26. marts 2020.
- KOMPUTER FOR ALLE, *Mangel på mikrochips: Det betyder det for dig*, udgivet d. 21. maj 2021.
- Kristeligt Dagblad, *Københavns Lufthavn får første overskud siden coronaens start*, udgivet d. 9. november 2021.
- Københavns Universitet – Økonomisk institut, *Corona-restriktioner gav kun lille fald i forbrug i Skandinavien*, udgivet d. 30. september 2020.
- Lægemiddelstyrelsen, *Femte aftale om forhåndsindkøb af potentiel vaccine mod COVID-19*, udgivet d. 25. november 2020.
- MEDWATCH, *GN Hearing venter genrejsning I 2021 efter svært år*, udgivet d. 11. februar 2021.
- MEDWATCH, *MSD og Pfizer undersøger begge piller til brug mod coronavirus*, udgivet d. 1. september 2021.
- MEDWATCH, *Novo Nordisk indfører krav om coronapas i Danmark*, udgivet den 10. november 2021.
- MEDWATCH, *Pfizer indleder studier af pille mod coronavirus*, udgivet d. 23. marts 2021.
- MEDWATCH, *Pfizer vil lancere corona-pille i 2021*, udgivet d. 27. april 2021.
- Nordnet, markedet, aktiekurser.
- Nordnet, Novo Nordisk B A/S – Om virksomheden – Finansiel information.
- Nordnet, Pfizer, Inc. – Om virksomheden – Finansiel information.
- Norwegian, *Norwegian's third quarter results demonstrate strong financial position leading into winter trading period*, udgivet d. 28. oktober 2021.
- OECD, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Admistrations 2017, udgivet d. 10. juli 2017.

- Online Logomaker, *7 Elements of an Exceptional Medical Logo*, udgivet d. 6. juli 2017.
- PWC, *COVID-19: Økonomiske konsekvenser for dansk erhvervsliv*, udgivet maj 2020.
- Reuters, *Pfizer expects 2021, 2022 COVID-19 vaccine sales to total at least $65 bln*, opdateret d. 9. November 2021.
- Rödl & Partner, Czech Republic: *Updated OECD Transfer Pricing Guidelines expected at the start of 2022*, udgivet d. 1. maj 2021
- Standby, *Coronakrisen giver fortsat billigere flybilletter*, opdateret d. 20. juli 2021.
- Statista, *Global pharmaceutical industry – statistics & facts*, udgivet d. 5. november 2020.
- Sundhedspolitisktidsskrift, *Her er vaccinekapløbets førerfelt*, udgivet den 19. august 2020.
- Sundhedsministeriet, *COVID-19-nedlukning hen over jul og nytår*, udgivet d. 16. december 2020.
- Sundhedsstyrelsen, *COVID-19 i Danmark – Status ved indgang til 5. epidemiuge*, udgivet d. 20. marts 2020.
- Sundhedsstyrelsen, *Planlægningsgrundlaget for den første fase af vaccination mod COVID-19 er klar*, udgivet d. 26. november 2020.
- The New York Times, *Tracking Coronavirus Vaccinations Around the World*, opdateres løbende.
- TV2, *Dagens coronatal: stort overblik opdateret hver dag klokken 14*, udgivet den 22. november 2021.
- TV2, *Danmark lukker ned: Her er regeringens nye tiltag*, udgivet d. 11. marts 2020.
- TV2, *EU-agentur kalder udviklingen i Danmark "foruroligende",* udgivet den 13. november 2021.
- TV2ØST, *Danish Crown lukker slagteri i Ringsted – 800 ansatte skal gå i isolation*, udgivet d. 8. august 2020.
- Tænketanken Europa, *Tidslinje over coronakrisen: hvad skete der og hvornår?* Udgivet d. 5. februar 2021.
- Viborg Folkeblad, *Prisen på håndsprit eksploderer: 120 kr. for én flaske*, udgivet d. 23. marts 2020.
- Videnskab.dk, *Corona-vacciner: Her får du svar på de vigtigste spørgsmål*, udgivet d. 26. november 2020.

- WATCHMEDIER, *GN solgte flere headsets og færre høreapparater*, udgivet d. 11. februar 2021.
- Zoom, *Zoom Reports Financial Results for The Third Quarter of Fiscal Year 2022*, udgivet d. 22. november 2021.

8. Figurliste

Figur nr.	*Navn*	*Side*
1	*Illustration af specialets struktur fra indledning i kapitel 1 til perspektivering i kapitel 6.*	10
2	*Udfordringer ved anvendelse af sammenlignelighedsanalysen i COVID-19 påvirkede år.*	12
3	*Det skal kortlægges, i hvilket omfang de fem sammenlignelighedsfaktorer er COVID-19 påvirket.*	13
4	*Aktiekursen for Zoom Video Communications, Inc. kontra aktiekursen for rejseselskabet TUI AG under pandemien fra januar 2020 – oktober 2021.*	14
5	*Eksempler på koncerner som har nedlukket produktionsfaciliteter under COVID-19.*	15
6	*6-trins risikoanalysen anvendes til at vurdere den kontrollerede transaktion under COVID-19*	19
7	*Benchmark analyse for limited-risk kontraktproduktionsselskab under COVID-19 påvirkning.*	22
8	*To eksempler på fordeling af underskud i koncernen under pandemien på FAR-kurver. Til venstre får limited-risk et lavere resultat, men ikke underskud. Til højre bærer limited-risk selskaberne en mindre del af underskuddet.*	25
9	*COVID-19 påvirkning af produkter og services. Stigende efterspørgsel på mikrochips, headsets og håndsprit. Faldende efterspørgsel på flyrejser, hotelophold og svinekød.*	28
10	*COVID-19 påvirkning af definitionen på et immaterielt aktiv i TPG.*	34
11	*Eksempler på immaterielle aktiver, der kan være COVID-19 påvirket.*	36
12	*COVID-19 påvirkning af koncernsynergier og markedsforhold.*	37
13	*Eksempler på positiv og negativ COVID-19 påvirkning af selskaber som følge af ændringer i markedsforhold og forbrugeradfærden under pandemien.*	38
14	*COVID-19 påvirkning af DEMPE-funktioner.*	39
15	*6-trins risikoanalysen med fokus på immaterielle aktiver under COVID-19 påvirkning*	42
16	*De fire risici forbundet med immaterielle aktiver i TPG + COVID-19 risiko.*	43
17	*TPG-definitionen af HTVI-aktiv. Pandemien har forøget usikkerheden om de fremtidige pengestrømme og det er blevet sværere at forudsige level og ultimate succes*	51
18	*Casens opbygning. COVID-19 påvirkninger og udfordringer vil løbende blive inddraget i casen*	56

19	*Logo og slogan for NovoCure koncernen.*	56
20	*Koncernstruktur for NovoCure.*	57
21	*Tidslinje for udvikling af CovidImmunity*	61
22	*CovidImmunity pillen.*	61
23	*Vægtningen af de forskellige DEMPE-funktioner i forhold til CovidImmunity.*	64
24	*Koncernstruktur efter den interne omstrukturering er foretaget den 1. december 2020.*	71
25	*Illustration af FAR-kurven for NovoCure koncernen inden og efter omstruktureringen.*	72